

economía balear

1ª REVISTA BALEAR DE ECONOMIA-MARKETING-TURISMO Y HOSTELERIA



**OBJETIVOS
DE LA
EDUCACION
para la
DIRECCION DE
EMPRESAS**

eb/ núm. 25

Octubre 1971 - III Año

Precio: 20 ptas.



estructuras metálicas adrover s/a

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

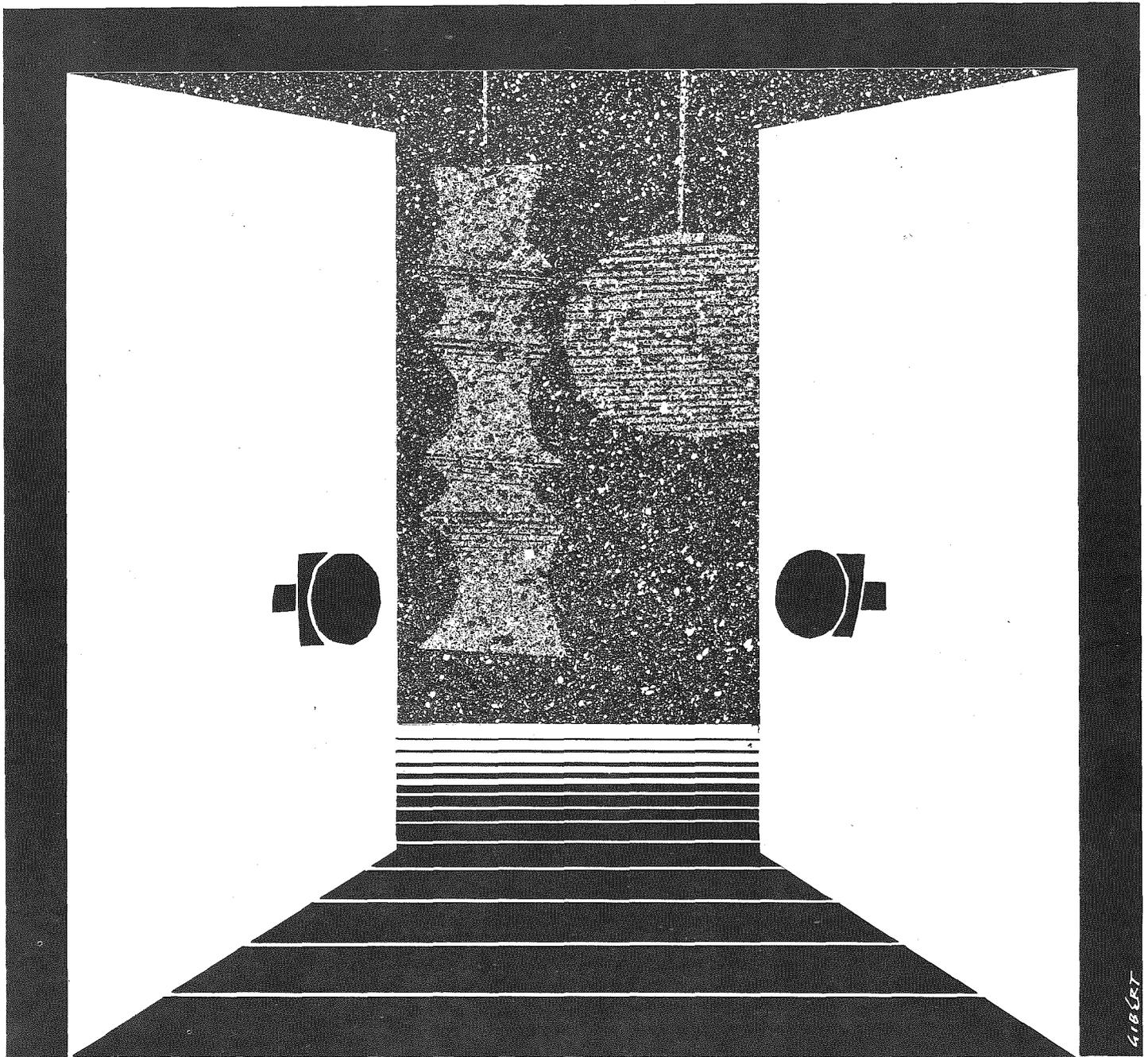
PALMA DE MALLORCA
Apartado de Correos 723

**EN LA VANGUARDIA
DE LA
CONSTRUCCION**



**Nave industrial
D. FRANCISCO POL POL**

ABRA SUS PUERTAS



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

PARA CARGO DIRECTIVO DE EMPRESA SE OFRECE

Profesional con experiencia en el área de la Dirección General, Direcciones de Fábrica, control de producción.

Con una clara visión en los factores de la producción, y un historial en primeras empresas de la península, estaría interesado en contactar con empresas o fábricas de Baleares.

Para ampliar datos y tener una entrevista personal favor de escribir al nº 2021 de ECONOMIA BALEAR, C/. Mora, nº 9-2º (Palma de Mallorca).

ASESOR DE PRODUCCION PARA FABRICA EN BALEARES SE OFRECE

A empresas con problema de tiempos, métodos, rentabilidades, Stockajes, etc...

Especialista en esta área con resultados fácilmente constatables estaría interesado en ponerse en contacto con empresas de Baleares.

Interesados escribir al 1070 de ECONOMIA BALEAR, C/. Mora nº 9-2º (Palma de Mallorca).

SE OFRECE

—Contable, Jefe Administrativo o en cargo similar—

Con honradez y moral acreditada para colaborar en empresa de Palma de Mallorca.

En deducción total se ofrecería toda su experiencia para poner contabilidad al día, llevar el control administrativo, etc...

Interesados escribir al nº 4057 de ECONOMIA BALEAR, C/. Mora, nº 9-2º izda. Palma de Mallorca.



En los pasados días del 21 al 25 de Septiembre M. El Hadji Oumar Cissoko, Administrador General de SAFICOM Societé Africaine pour l'Industrie de la Costa de Marfil, visitó Baleares invitado por la EMPRESA BALEAR DE EXPORTACION.

En compañía de D. José Luis Ruiz Feliu, Director General de la mencionada entidad visitaron distintas empresas de nuestra región concertando un importante acuerdo de intercambios financieros y de representación mutua para am-

bos países.

SAFICOM y EBESA independientemente de la política que en materia de importación y exportación están provocando, se ha previsto la implantación de inversiones comunes y que en su primera fase consistirá en el montaje de una fábrica en la Costa de Marfil con el cincuenta por ciento de participación.

La impresión causada en los medios empresariales por M. El Hadji Oumar Cissoko ha sido francamente inmejorable. Los contactos establecidos a través



sumario

| | |
|---|----|
| EDITORIAL | |
| “Representatividad y funcionalidad” | 5 |
| EMPRESARIAL | |
| Objetivos de la educación para la Dirección de Empresas | 6 |
| FINANZAS | |
| El Dolar. Diccionario y crónica por Harry M. Cuelhn | 13 |
| El palmetazo de Mr. Nixon, por don Rafael Alcover | 15 |
| ¿Quiere Ud. exportar? | 17 |
| Comparación de costos en 30 capitales. | 21 |
| PREMIOS ECONOMIA BALEAR 1.971 | 22 |
| II ANIVERSARIO DE “ECONOMIA BALEAR” | 23 |
| HOSTELERIA Y TURISMO | |
| Con los brazos abiertos, por D. José L. Perez de Rozas | 25 |
| Cooperativa: Hagamos un poco de historia por D. Carlos Bacigalupe | 26 |
| Delitos Fiscales | 28 |
| La legislación en la Hostelería. | 29 |
| La opinión profesional | 30 |
| Noticiero turístico | 31 |
| ¿En serio... o en broma? | 32 |
| 25 CARTA ABIERTA A UN EMPRESARIO DESCONOCIDO: ¿Adivina quién viene esta tarde? por D. Javier Macías | 33 |
| IBIZA | |
| El desbordamiento actual como lección para el futuro, por D. Cosme Vidal Juan | 34 |
| MENORCA | |
| El Polígono Industrial de Mahón por D. F. Pons Capó | 35 |
| LA UNIVERSIDAD BALEAR, por D. Francisco Castresana Aparicio | 37 |
| AGRICULTURA | |
| El verde industrial, por D. Uli Werthein | 38 |
| Plantaciones frutales (II) por D. José Morell García Ruiz | 39 |
| HISTORICA | |
| La historia de Mallorca empieza con Jaime I, por D. Antonio Colom | 41 |

ACUERDO ENTRE SAFICOM Y EBESA

DISTINCION PARA D. ANTONIO FLUXA

Ha sido concedida la Cruz de caballero del Mérito Civil al Presidente del Sindicato Provincial de la Piel y Alcalde de Inca, D. Antonio Fluxá Figuerola.



Sinceramente le felicitamos, deseándole nuevos y resonantes éxitos desde el cargo que tan dignamente ocupa.

de la EMPRESA BALEAR DE EXPORTACION y con las firmas Perlas Orquidea, Bordados Mallorca, RAM - Coll, ARN, Calzados Flamenco, etc..., hacen augurar importantes acuerdos.

REPRESENTATIVIDAD Y FUNCIONALIDAD

(La rebelión de los ejecutivos)

Si en las diferentes etapas de la vida del hombre hubiéramos de colocar varios vasos como recipientes que llenaran diferentes ansias podríamos etiquetarlos con los siguientes epígrafes, el afectuoso, el espiritual, el amoroso, el económico, el del poder, etc., sin lugar a dudas hay uno que podríamos adelantar que carece de fondo, ¡el de la vanidad!

En U.S.A. se está hablando de la rebelión de los ejecutivos, justificada en una sociedad en que se viene demostrando que el número de los «inquisidores» es bastante más numeroso que el de los realizadores. Mientras el objetivo del primero es comentar, etc..., e incluso llegar a quedar bien a costa del segundo, sin preocuparse de dotarle de los medios adecuados, de la autoridad suficiente, y de la libertad de localizar el engranaje que considera correcto para su funcionamiento, el realizador se las ve y se las desea para llevar adelante su misión en este medio, consciente de que al final, el honor y la bondad del resultado se le va a llevar el primero.

Hoy la propiedad como representativa del capital es sólo una parte no el todo por lo que no debe sorprender que los ejecutivos de alto nivel exijan participación directa en la empresa, el tocar este renglón a otros niveles es un aspecto que siendo lógico tener en cuenta no es el objetivo de este editorial.

En el futuro de los cinco próximos años, los cargos máximos de las Empresas, Corporaciones, Organismos, Congresos, Convenciones, etc..., estarán regidas por personas que a la hora de escogerlas se medirá más su eficacia que su representatividad, sus conocimientos sobre la materia que sus amistades de salón, su estilo en el arte de dirigir y coordinar que sus contactos en las esferas económicas y políticas. Los ejecutivos exigirán que sea así ya que la tendencia es que todo el mundo quiere firmar lo que realiza. No hemos de perder de vista que a nivel internacional estamos en la era de la preparación. El futuro es el reto a las mentalidades jóvenes y la representatividad es un gasto no una inversión.

economía balear

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

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

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

TIRADA: 7.000 EJEMPLARES.

PERIODICIDAD: MENSUAL.

SUSCRIPCIÓN SEMESTRAL: 120 Ptas.

IMPRESO EN OFFSET:

IMPRESA POLITECNICA
Troncoso, 9. Tel. 21 26 60
PALMA DE MALLORCA

DEPOSITO LEGAL: PM 1839-1969.

**NUMERO 25
OCTUBRE 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.



OBJETIVOS DE LA DIRECCION

Discurso pronunciado por el Prof. Harry L. Hansen de la Graduate School of Business Administration de la Universidad de Harvard, en la ceremonia de graduación de los Alumnos del Programa Master en Economía y Dirección de Empresas MED, en el IESE.

A través de la historia el hombre supo responder con ardor a los retos: al del dominio de la naturaleza; al de la salvación de su alma; al de la salvación de sus hermanos; o al reto de obedecer, al precio de su propia vida, los dictados de su señor feudal, o los de los líderes de su estado-nación. Pero los rigores y peligros de la naturaleza, aunque todavía nos sojuzgan y nos apesadumbran, han quedado suprimidos en gran parte del mundo actual. El afán misionero, dedicado a la salvación de las almas de los hombres, choca contra el secularismo de nuestra época. El atractivo y la utilidad de empuñar la espada está perdiendo sus alicientes a medida que el hombre gradualmente comprende que ya no podrá haber vencedor, sino sólo ruina y desolación.

El hombre vive de retos. Debe buscarlos, de lo contrario retrocede a la pasividad sin rumbo. Hoy se enfrenta con un reto, si posee la imaginación y la inventiva precisas para descubrirlo. El reto es el de la dirección de empresas: la ordenación, el despliegue y el uso de recursos, con el fin de

que el hombre pueda vivir una existencia mejor y más segura, y una vida más plena, que ayude a colmar sus ambiciones. Ya no hay trompetas ni estandartes, ni caballeros con galas de grana y oro para pregonar a los cuatro vientos, quiénes son los líderes que aceptan este reto. En lugar de esto, estos hombres corren el riesgo de vivir tan inadvertidos, que incluso ellos mismos no se percaten de la importancia de su cometido. Quienes entre nosotros intervenimos en la educación para la dirección de empresas debemos ayudarles a que se percaten de su papel en la historia, a que tomen conciencia de quiénes son realmente. Esos hombres serán algunos de ustedes en los años que nos aguardan. confiemos en que ustedes saldrán de aquí con una llama que arda en sus pechos, que les recordará que no sólo de pan vive el hombre. El IESE no educa para la mera supervivencia, sino para la gran labor que deben ustedes desempeñar.

Los objetivos de la educación para la dirección de empresas pueden considerarse de una forma sencilla, como la mera transmi-

sión de ciertas aptitudes y conocimientos. Así, por ejemplo, el concepto del marketing mix, el uso de la programación lineal, las ventajas del estudio de la rentabilidad interna de los proyectos de inversión, la noción de los costes de oportunidad, y la necesidad de comprender el comportamiento de los hombres en las organizaciones. No es que estas cuestiones carezcan de importancia. En realidad la competencia en su dominio supone el éxito en el desempeño de muchas tareas directivas, y ellas, por sí solas, constituyen objetivos adecuados a ciertos niveles de educación de dirección de empresas. Pero no suficientes para los que han pasado por el IESE. Los objetivos de la educación en dirección de empresas, en el IESE, son más ambiciosos que los de hacer de ustedes meramente unos expertos. Su objetivo es el de abrir sus mentes a la amplitud y a la profundidad de los problemas con los que deben enfrentarse los directivos, ayudándoles a practicar el arte de elegir, entre numerosos problemas, solamente aquellos cuyas soluciones son vitalmente necesarias. Y

LA EDUCACION PARA DE EMPRESAS



El Prof. Hansen en un momento de su intervención.

por encima de todo, puesto que en definitiva la sabiduría no puede transmitirse tan fácilmente, esperamos que aquellas aptitudes y conocimientos que ahora poseen, los hayan adquirido con esfuerzo. Los hombres deben cruzar los umbrales de sus mentes

FORJADORES DE UN NUEVO ORDEN

Me gustaría decir ya desde el principio, que la idea que deseo recalcar a ustedes es la de que el objetivo de una institución como

para alcanzar la sabiduría, y confiamos en que ustedes los hayan franqueado con frecuencia y hayan llegado lejos. Si lo han hecho así, lo que ahora tienen no es tan sólo una pátina de conocimientos, sino su misma esencia.

el IESE debe ser el de comenzar la educación de unos directivos que se consideren a sí mismos a la luz de la historia, como los

arquitectos de un nuevo y mejor orden económico. El poeta latino Horacio, escribió una vez: "La palabra, una vez transmitida, vuela irrevocablemente". Confío en que mis anteriores palabras emprendan un largo vuelo.

He utilizado el verbo "comenzar" porque la educación es siempre un comienzo y jamás una llegada. Tal vez conozcan la historia de aquellos tres hombres que se reunieron para hablar sobre lo que sabían. Dijo uno: "Soy un hombre que conozco muchas cosas sobre muy poco, y que voy conociendo cada vez más sobre menos cosas, hasta saberlo prácticamente todo de nada". Este hombre era un especialista. Dijo el segundo: "Soy un hombre que sabe muy poco sobre muchas cosas, y voy sabiendo cada vez menos sobre más cosas, hasta no saber prácticamente nada de todo". Este hombre era un generalista. Vino luego el tercero y dijo: "Comencé sabiendo prácticamente todo de todo, pero terminé por no saber nada de nada, gracias a haberme asociado con ustedes". Si este hombre es un graduado del IESE, no cabe duda de que poseerá un alto potencial para la dirección empresarial porque habrá demostrado su capacidad para pasar desde el saber a la ignorancia. Esta capacidad le proporcionará una modestia y una humildad, que en el futuro le servirá perfectamente.

LA ERA DE LOS DIRECTIVOS

Henos llegado ahora, después de casi 2.000 años de historia cristiana, a la edad de los directores de empresa, una edad cuyo comienzo está aproximadamente señalado por el término de la segunda guerra mundial. Hace un siglo, o más de un siglo, que Gran Bretaña introdujo la revolución industrial; en este siglo la revolución de los dirigentes es conducida por los Estados Unidos. Hay muchas diferencias entre estas dos revoluciones, pero hay una particularmente significativa; la revolución industrial constituyó esencialmente un acontecimiento occidental; hoy en día la revolución de los dirigentes de empresa se está convirtiendo en una revolución mundial. La revolución de la dirección de empresas no ha surgido como consecuencia de la aplicación de una teoría; ha surgido por puro accidente. Albert Einstein, el gran físico, describió la situación en sus términos precisos cuando dijo "el hombre no sabe adelantarse a los acontecimientos; tiene que tropezar con ellos para reconocerlos."

Antes de la segunda guerra mundial, la forma habitual de formar directivos era mantenerlos sentados durante meses o años bajo

directivos más veteranos, con la confianza de que absorberían la capacidad de dirigir por una especie de ósmosis. De la misma forma que la savia de un árbol penetra a través de sus fibras, así se dió por supuesto que la aptitud de dirigir se filtraría a través de una organización. Tampoco demostraron los profesores gran visión. Se argumentó que la dirección no era sino economía aplicada y en consecuencia los departamentos de administración de empresas quedaron absorbidos en los departamentos de economía. Distinguidos "profesores" daban conferencias sobre los principios de dirección y discutían sobre teorías de dirección en las páginas de los periódicos y las revistas científicas.

Pero la dirección no es economía aplicada. Es esfuerzo humano organizado que se nutre de las ciencias, de las humanidades y de las artes. La educación es el proceso de desarrollar de forma sistemática los conocimientos; es aumentar la conciencia de lo que uno no conoce; es acrecentar la conciencia de la gran riqueza que la vida entraña, y de la que cada uno de nosotros puede aspirar a vislumbrar tan solo una pequeña fracción.

La educación, en materia de dirección, no consiste en la enseñanza de principios, porque no hay principios de dirección. Los principios pertenecen al mundo físico, y no al mundo de los negocios. En éste, la infinita variedad de los seres humanos, y la de sus organizaciones, hace cada situación diferente. La educación en la dirección, no consiste en la enseñanza de la teoría, porque no hay tal teoría. Como no hay tampoco una teoría general de medicina. La práctica de la medicina aplica a un paciente teorías procedentes de numerosas disciplinas: química, física, psicología, para nombrar sólo unas pocas. De forma similar la práctica de los negocios se alimenta de otras disciplinas: principalmente de la matemática, de las ciencias económicas, de la psicología y de la sociología.

Fue la segunda guerra mundial el terrible accidente que cambió aquella situación en que los hombres de empresa aprendían en el propio desempeño de su trabajo y los profesores vivían en relativo aislamiento. De pronto, y en el plazo de escasos meses, se exigió a estos hombres que asumieran funciones que, con anterioridad, jamás habían soñado o intentado desempeñar. Estos hombres descubrieron, indudablemente mediante costosos tanteos y errores, que aun siendo nuevas las tareas, sus anteriores experiencias se revelaban útiles y provechosas.

Los acontecimientos proyectaron a los profesores fuera de sus bibliotecas para irrumpir en la real, y algunos disfrutaron muy pronto del arrollador poder de aconsejar a generales y de hacer callar a capitanes de la industria.

ALMACENES ARAGON

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

Aragón, 140



Telefono 27 01 00

CAMBIOS DE ACTITUD

Velado al principio por un desbordante caudal de energía y actividad, fue adquiriendo forma un cambio de actitud. La capacidad de dirigir se fue generalizando. Cuando esto se fue descubriendo poco a poco, se llegó a otra conclusión: la de que para aprender un trabajo no era necesario desempeñarlo. Esta idea revolucionaria condujo al lanzamiento de muchos programas universitarios de dirección de empresas y a la intelectualización del proceso de dirección.

Otro efecto de este descubrimiento fue el de incrementar el movimiento de directivos entre empresas, puesto que se concluyó que sus talentos eran transferibles. Y unos pocos hombres comenzaron a preguntarse si al prolongarse la permanencia de un directivo en su puesto, disminuía su eficacia al desempeñarlo. Esta opinión se basaba en la idea de que, a fuerza de hábito y rutina, renunciaba a otras formas de hacerlo, posiblemente mejores.

El tema de mis comentarios es el de los objetivos en la enseñanza de la dirección de empresas. Este no es un tema nuevo, pero nos renovamos cuando lo planteamos periódicamente. Consideren algunas preguntas que suelen formularse en mi Facultad, ¿Vamos a formar hombres primordialmente para la empresa o deberíamos ampliar nuestro campo de acción para incluir la administración pública? ¿Estamos comprometidos con toda la sociedad o solamente con la comunidad empresarial? ¿Cuándo por querer atender muchas necesidades, dividimos tanto nuestros recursos que comenza-

mos a perder eficacia? ¿Cómo repartimos nuestros recursos entre la formación de jóvenes y el perfeccionamiento de los que ya no lo son? Si pretendemos animar a las empresas para que persigan objetivos sociales, ¿cuáles son estos objetivos? ¿Deberíamos, como Escuela, tomar posiciones sobre cuestiones públicas, o debemos mantener el punto de vista de que éstas son materia de conciencia individual, y las posiciones institucionales han de evitarse a todo trance? ¿No aceptamos con excesiva facilidad los objetivos empresariales como convenientes y deseables? La expansión parece deseable, pero ¿cuál es su coste en términos de factores humanos, ya que las organizaciones, al crecer, se despersonalizan? En el mundo occidental puede que contemos con el 90 por ciento de la mano de obra especializada del mundo, pero posiblemente fuera de este mundo occidental, el 80 por ciento de la población mundial vive en la pobreza. ¿Qué significado tiene esto para nuestra Facultad? El que contemplemos tan elevados objetivos sociales está muy bien, pero, ¿no son mentes capacitadas lo que nos hacen falta? ¿Desarro-

llaremos estas mentes centrándonos en cuestiones a las que no se puede responder mediante análisis de hechos? ¿Qué es lo que ocurre realmente cuando terminamos muchas discusiones con el comentario de "ésto es un juicio de valor"?

COMPROMISOS ENTRE DISTINTOS OBJETIVOS

Como se deduce de esta breve exposición, los objetivos de la dirección de empresas son muy numerosos; el problema no es el de exponerlos, sino el de encontrar un compromiso entre ellos. Si al decidir cuál debe ser este equilibrio, la decisión parece equivocada, la causa y el remedio residen únicamente en los profesores. Estos deben ser algo más que una agrupación de eruditos reunidos bajo un mismo techo, cada uno tras sus propios objetivos. Por más que a corto plazo, esta política puede aportar distinción y brillantez a una escuela, a largo plazo la escuela resultará perjudicada. Ningún grupo de personas reunidas para un objetivo común alcanza distinción y relieve, si no existe en ellas un profundo sentido de este objetivo común; si no hay un impulso, un ardor, un brío, un sentido de misión, que hace que los objetivos individuales cedan el paso a los del grupo.

* INFORMES MALLORCA *

(I N F O R M A)

(Agencia autorizada según Orden Ministerial de 17-1-51)

Avda. Conde Sallent, 27-2.º

Tel. 22 13 24

Palma de Mallorca

INFORMES COMERCIALES - INVESTIGACIONES
Sobre cualquier población de España y Extranjero

Hay una razón fundamental para que los objetivos de la educación en dirección de empresas deban representar el esfuerzo de un grupo. A nosotros que, ya llevamos años viviendo en este siglo, nos consta que, con demasiada frecuencia, la supervivencia se alcanza, no luchando por conseguir lo que entendemos es deseable, sino, lamentablemente rechazado precisamente lo que consideramos conveniente. Como parte de este proceso hemos llegado a darnos cuenta de que, aunque nos guste tener razón, a veces son otras personas quienes la tienen. Hace varios miles de años, un sabio de Atenas alzó la mano para responder a una pregunta y dijo: "La investigación de la verdad es difícil y fácil. Una prueba de esto se encuentra en el hecho de que nadie es capaz de poseer la verdad por entero, mientras que, por otra parte, nadie fracasa del todo en lograrlo: todos dicen algo verdadero sobre la naturaleza de las cosas, y aunque individualmente contribuyen poco o nada a la verdad, con la unión de todos llega a acumularse una cantidad considerable de verdad".

No me valgo de esta cita para referirme a la conciencia individual porque no hay el menor asomo de

OBJETIVOS PRIMORDIALES EN LA EDUCACION DE DIRECTIVOS

Tras estas consideraciones, que afirman que los objetivos deben ser fruto del estudio y discusión de un grupo de personas, permítanme exponer mis opiniones sobre los objetivos de la educación para la dirección de empresas.

La finalidad fundamental de esta educación es la de formar hombres para dirigir empresas. No es la de educar profesores de dirección de empresas, o la de mejo-

rar la imagen de las escuelas de dirección de empresas frente a otras instituciones educativas. Estas distinciones son muy importantes, pero a veces no les prestamos la atención debida. Los objetivos del profesor y del empresario son muy diferentes: el primero persigue conocer todo lo que es posible conocer acerca de un problema; el segundo busca conocer únicamente aquello que

duda de que, si un hombre no sabe hacia dónde se inclina su corazón, y si no es fiel a esta inclinación, nada posee. Hay ocasiones en que un hombre debe preguntarse y responderse su propia pregunta: "¿Cuál es la verdad?" Pero en los asuntos cotidianos de los hombres, los que Aristóteles denominaba "la naturaleza de las cosas", es necesario comprender que ningún hombre posee enteramente la verdad. Y así, cuando un hombre trabaja en colaboración con otros hombres, tiene que convencerse de que no hay ningún sistema para saber dónde está la verdad.

Lo que se ha dicho aquí de la verdad es de aplicación a los objetivos de las instituciones. Ningún hombre puede por sí solo saber cuáles deberían ser estos objetivos, y cómo deberían jerarquizarse. A causa de que personas honradas discrepan a menudo en cómo jerarquizar estos objetivos, y debido a que estas personas se respetan mutuamente, cuando buscan soluciones de compromiso, sus declaraciones parecen con frecuencia pálidas y asépticas; pero créanme, tras ellas se esconde a menudo una gran polémica intelectual y emocional.

es necesario. El empresario se pregunta: "¿Qué es lo mínimo que debo saber para decidir lo que tengo que hacer?". El profesor se pregunta: "¿Cuanto puedo saber?". El empresario tiene muy en cuenta el coste de la información. El profesor considera el coste de la información como una cuestión sin importancia: saber más es, en sí mismo, conveniente. Además, puesto que el valor del conocimiento no puede fijarse anticipadamente, el profesor afirma que, el hacerlo, no tiene significado alguno.

Las grandes escuelas de dirección de empresas no son por eso las que concretan sus esfuerzos en buscar y definir los límites de los conocimientos útiles, sino las que se proponen profundizar en esos conocimientos. Nada de lo que digo pretende insinuar que la investigación no sea una parte vital de una escuela de dirección de empresas. La investigación es de vital importancia: el problema estriba en la orientación que esta investigación debe tomar.

ALGUNOS OBJETIVOS CONCRETOS

El objetivo de una escuela de dirección de empresas no debería ser el de mejorar su nivel frente a otras instituciones educativas. No les sorprenderá saber que el esnobismo se da en la educación tanto como en otros campos de la vida, y que las áreas más nuevas del esfuerzo educativo, se ven a menudo contempladas por otras áreas de una forma más o menos despectiva. Es una equivocación preocuparse por esto, y estimular a los componentes del claustro a crear teorías, a desarrollar extraños y confusos vocabularios, a publicar en revistas universita-

rias. El mundo académico no se conquistará jamás de esta forma. El mundo que hay que conquistar es el constituido por los empresarios y los estudiantes. Si este público juzga que ustedes son útiles, les auguro desde ahora un gran éxito. Lo que sus colegas académicos piensen de ustedes no hace al caso. Nada de lo que he dicho sin embargo, debe interpretarse en el sentido de que los profesores de las escuelas de dirección de empresas no deban escribir ni publicar. Pero sí me preocupa el público para el que escriben.

Permítanme proseguir con mis opiniones sobre cuáles sean los objetivos más importantes en la educación para la dirección de empresas. Uno debiera ser el de desarrollar la curiosidad hacia los problemas empresariales. Cuanto más se interesa el hombre por la cuestión del por qué de las cosas, tanto más se acerca a su propia naturaleza, la de un animal racional. José Ortega y Gasset escribió una vez:

"La ignorancia es, de hecho, privilegio del hombre. Ni Dios ni las bestias son ignorantes: el primero porque posee todos los conocimientos, las segundas porque no necesitan ninguno. Debido a que el hombre está inmerso en el mundo y en el mismo ha de abrirse camino, ha de pensar. Para el hombre el pensamiento no constituye un regalo sino una adquisición laboriosa, precaria y fugaz." Añadir algo al pensamiento de tan ilustre personaje es vana presunción, pero yo añadiría lo siguiente:

"Dado que la ignorancia es un privilegio, el hombre debe renunciar al mismo. Debe preguntar

"por qué"; de lo contrario —puesto que no es Dios— el hombre no sería más que una simple criatura del campo, del bosque, del cielo o de las aguas."

Un segundo objetivo debiera ser el de desarrollar la sensibilidad hacia los demás. La sensibilidad es cosa distinta de la curiosidad. Es curiosidad bien educada. La curiosidad persigue la verdad. La sensibilidad se pregunta sólo quien es este hombre, y que está tratando de decir. No desea discutir los méritos de los puntos de vista del otro —al menos de momento— si él cree en ellos, esto por ahora me basta, y los acepto como verdaderos para él. Si es necesario que él llegue a pensar como yo, debo comenzar por reflexionar sobre las hipótesis que pueden explicar nuestras diferencias.

Un tercer objetivo debiera ser el de fomentar una disciplina intelectual y emocional. La primera puede fomentarse directamente, mediante una laboriosa e ininterrumpida identificación de hechos. La segunda posiblemente sea consecuencia de la búsqueda tenaz de la primera. ¿Qué es disciplina? . Disciplina es el ejercicio de renunciar a lo que uno desea, hasta que se pueda justificar su posesión. Por ejemplo, deseamos soluciones, pero debemos justificarlas a través de la disciplina del análisis. La disciplina implica la existencia de objetivos; la firme voluntad de no cejar en su búsqueda; y el estar dispuestos a perder antes que a incumplir las reglas del juego.

Un cuarto objetivo debiera ser el de estimular un sentido de responsabilidad que fuera más allá del propio yo. Es discutible has-

ta qué punto este sentido de responsabilidad puede transmitirse a quienes cursan un programa de graduados. Sospechamos que gran parte de este sentido de responsabilidad se adquiere en los años primeros, en el seno de la familia, de la iglesia y de la escuela. Pero es un asunto de tan trascendental importancia en nuestro tiempo, que no debiéramos permitir que las dudas del éxito nos disuadieran de realizar, en este sentido, cualquier esfuerzo para conseguirlo, sea cual sea la edad o el nivel de la educación. Debemos siempre recordar que los objetivos sociales no son siempre los mismos para todos los hombres. Reflexionemos un poco más sobre estos objetivos sociales. ¿Debe el empresario aportar a la sociedad algo más que el desempeño competente de su oficio? ¿Es acaso diferente del arquitecto, del artista, del abogado? . En muchas discusiones académicas sobre este tema la respuesta "sí" es unánime: el empresario tiene una responsabilidad que va más allá del desempeño honrado de su cometido. Pero esta respuesta no es ni sorprendente ni realmente ilustrativa. ¡Es tan fácil decir "sí"! .

Al examinar este razonamiento parecen deducirse dos aspectos, uno positivo y otro negativo. Por el lado positivo el empresario es considerado como poseedor de cualidades, recursos y poder, que le capacitan para alcanzar determinados objetivos sociales, y por consiguiente debe servirse de estos medios. Por el lado negativo, se considera al empresario como un capitalista-explotador que, para hacerse perdonar, debe hacer obras buenas al margen de su profesión.

RESPONSABILIDADES SOCIALES

Inútil será que esperemos, en todas estas discusiones académicas, encontrar unanimidad sobre cuáles son estas responsabilidades sociales. Nos alejaremos de estas discusiones con la sensación de que los objetivos sociales no son los de la sociedad, sino los de la persona que los expresa. Incluso hay quienes ponen en duda el que las denominadas responsabilidades sociales lleguen alguna vez a ser las dominantes: estas difusas responsabilidades sociales del empresario ¿no resultarán siempre dominadas de hecho, en caso de duda, por el deber de conseguir beneficios, tarea primera del empresario? .

Estos diferentes puntos de vista sobre si, en un programa para graduados, puede o no sensibilizarse a los hombres respecto a las cuestiones sociales, tienden a reconciliarse más por un acto de fe, que por un razonamiento lógico. El educador optimista trata de sacar a colación en sus cursos cues-

tiones de ética y de responsabilidad social, con la confianza de que la vida del hombre es infinitamente compleja; y que el hombre sirve a muchos dueños y no puede vivir solamente para si mismo. El pesimista, si bien no considera que puedan derivarse grandes bienes de semejante esfuerzo educativo, piensa que tampoco se derivará daño alguno.

Mi propio punto de vista es el de que el argumento más inteligente para animar a un empresario a hacer un escrupuloso examen de sus responsabilidades sociales, es hacerle consciente de que vive en un mundo inseguro. No es un mundo que va mejorando siempre y necesariamente; puede que en ocasiones empeore y de ello hemos tenido amplias pruebas en el pasado y en el presente. El empresario no puede vivir en el mundo, dejando que lo dirijan las manos de los demás; debe ir en su busca, salir a su encuentro y contribuir a dirigirlo.

LOS LEONES SON MAS VALIOSOS

La opinión de que el empresario debe "ir al encuentro del mundo" no es compartida por todos. Algunos prefieren el consejo contenido en el Eclesiastés: "Mejor es un perro vivo, que un león muerto". Pero si hay algo de león en ustedes, no lo malgasten: hay ya muchos perros en este mundo, los leones son más valiosos.

Cuando escribía este discurso estaba relejendo la Ilíada de Homero, y me tropecé con un pasaje que viene al caso. Hagan retroceder su imaginación a través de los tiempos. Un millar de negras naves aguardan frente a Troya, y los

griegos se hallan ante las puertas de la ciudad para rescatar a Helena, que Paris robó a Menelao. Entonces, con palabras de Home-

ro: "Paris el divino salió de las filas de los troyanos y, retador, llevaba sobre sus hombros la piel del leopardo, el arco curvado y la espada; en sus manos flameaban dos jabalinas con punta de bronce; y desafió al mejor de los argivos para luchar mano a mano con él en dura lid".

"Pero cuando Paris vió a Menelao entre los campeones, se le encogió el corazón; y para eludir la muerte se escondió entre las filas de sus camaradas".

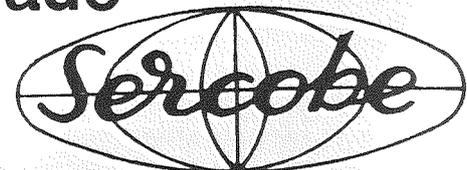
Paris, nos alegra saberlo, no tardaría en rehacerse de su miedo. Ahora no llevan ustedes pieles de leopardo, sino las galas del saber; en sus manos no tremolan jabalinas sino un rollo de pergamino que les acredita como guerreros de la inteligencia; en el mundo les espera les aguardan, no los batallones de Menelao, sino huestes de hombres satisfechos de sí mismos, y preocupados tan solo de sus propias personas. Pero no dejen que un Menelao les asuste, no imiten a Paris corriendo a refugiarse en el anonimato. Acepten el desafío ahora que tienen la fortaleza necesaria para hacerlo: no lo dejen para mejor ocasión porque tal vez ésta no se presente nunca.

El próximo número

de **economía balear**

estará dedicado

a





EL DOLAR

Diccionario de una crisis

por Harry M. Cuehn

El Fondo Monetario Internacional está resignado. El día 21 de agosto sus ejecutivos publicaron en Washington un comunicado que define el fracaso de la organización: a todos los países miembros se les dá la libertad de determinar por ellos mismos las cotizaciones de sus monedas. Esto quiere decir que después de la convertibilidad del dólar en oro u otras divisas se ha derrumbado o más bien abandonado otro principio básico del orden internacional monetario de una manera oficial. Hablamos aquí de la paridad fija para con el U.S. dólar.

Cada país puede calcular sus cursos de cambio según estima. Hasta el momento las de-reevaluaciones estaban permitidas durante graves desequilibrios de la balanza de pagos previo acuerdo con el Fondo Internacional Monetario. Países que procedieron al sistema del libre curso de cambio (Canadá y República Federal) actuaron ilegalmente si se mide correctamente el asunto ya que los precios para divisas unicamente podían variar dentro de unos límites muy estrechos.

Con ello el sistema de Bretton Woods todavía vive pero con su actual estado no se podrá mantener mucho tiempo: Nada más en los seis países de la C.E.E. se practican a partir del 23 de Agosto cuatro diferentes modelos en el mercado de divisas.

Floating (Flotación)

Significa cursos de cambio flexibles que se forman según oferta y demanda en el mercado de divisas. El Banco Central del país prescinde de mantener por medio de sus intervenciones los cursos de cambio dentro de los mencionados límites. Este proceso es comparable con las cotizaciones en las bolsas de acciones.

La ventaja de la flotación es que en la balanza de pagos no se realiza ningún superávit o déficit ya que los desequilibrios desaparecen a causa de la variación del curso de cambio. Así mismo el problema de las reservas monetarias pierde su importancia. La especulación se corrige automáticamente: si hay gran demanda por una moneda sube su precio y cuando este resulta demasiado caro ya no se compra. Pero estos libres cursos de cambio producen problemas económicos de tipo doméstico: se puede amenazar las exportaciones y con ello los puestos de trabajo o pueden amenazar también la estabilidad de los precios cuando hay tendencia de devaluación: de todas maneras se obstaculiza el comercio mundial por la continua inseguridad de los cursos de compensación y de los precios.

Para comunidades económicas como la C.E.E. surgen problemas adicionales de los cursos flexibles; pues cuando las monedas de los países miembros se desarrollan distintamente la relación de precios frente a terceros países cae en desorden. Al existir precios fijos de compensación entre los miembros (por ejemplo los del "Dolar Verde" en el mercado agrario de la C.E.E.) falta la base y un sistema de precios unitarios será consecuentemente ilusionario. La aspiración de una unión monetaria se alejará mucho cuando el valor de las monedas participen se altera continuamente. He aquí la prueba de juego política-económica de la C.E.E.

Cuando la república federal alemana en mayo 1971 adaptó las cotizaciones flexibles no era este el primer intento con tal sistema. Cañadá ya lo hizo por segunda vez en junio de 1970. También los países del Benelux intentan su suerte con la flotación. Han unido estrechamente sus monedas dejándolas variar libremente frente a otros países.

Límite de intervención ampliado

Esto significa un compromiso entre cotizaciones fijas y flexibles. Se decidieron para este sistema Inglaterra e Italia. Ambos países aspiran el control de los movimientos de sus monedas. Italia se reserva el derecho de cuando han de intervenir sus autoridades monetarias. Los británicos unicamente quieren impedir la pérdida de la libra (o sea una revaluación de hecho) aunque no se han puesto ningunos límites hacia arriba.

Con la ampliación de los límites de intervención un estado se reserva el derecho de poder manipular el curso de su moneda. Pero la intervención en el mercado de divisas ya no está atada a estrechos límites. Así y gracias al ampliado "espacio juego" se pueden aprovechar las ventajas de la flotación (por ejemplo la defensa contra la especulación sin que la inseguridad para el comercio exterior aumente demasiado).

En tiempos de crisis sin embargo los límites de intervención amplios tampoco bastarían para superar los problemas de la política monetaria pues cuando los cursos hayan llegado al punto de intervención por parte del gobierno se ponen en vigor todas las desventajas de las cotizaciones fijas. De manera que este sistema nada puede ser una solución de compromiso a corto y mediano plazo.

DOBLE MERCADO DE DIVISAS (MERCADO DIVIDIDO)

Admiten varias cotizaciones para la misma moneda. En general se valúan divisas del comercio exterior y de puras transacciones financieras por separado. Este sistema lo practicaron Bélgica y Luxemburgo desde hace 16 años. Ahora Francia ha dividido su mercado de divisas en tres partes: comercio exterior, transacciones y papeles de valor.

Intención principal de los múltiples cursos de cambio es la seguridad para el comercio exterior: importadores y exportadores pueden apoyarse en cursos fijos ya que el Banco Central en caso de peligro interviene en favor de la paridad oficial. Para la especulación en cambio no hay seguridad alguna. Aquí valen las cotizaciones flexibles de manera que el país en cuestión puede defenderse de aumentos o pérdidas de divisas. Para poder empujar a los especuladores hacia el mercado libre de cotizaciones monetarias es imprescindible la aplicación de am-

plios controles. Ni el control más dirijista y complicado puede impedir que cabezas listas encuentren caminos de poder saltar las leyes con "rentabilidad".

Devaluación

Aquí se altera un curso de cambio de tal manera que la moneda extranjera encarece y la moneda nacional pierde valor. Después de las restricciones norteamericanas en el Gobierno israelí en Jerusalén tuvo que tomar estas medidas devaluando su libra en un 20%.

La devaluación (y la revaluación) en el sistema de cotizaciones fijas se aplica siempre cuando la balanza de pagos está gravemente desequilibrada. Así Israel espera mejorar su posición principalmente en su tráfico comercial con los U.S.A., pues ahora las mercancías israelíes se venderán más baratas en U.S.A. mientras que las exportaciones estadounidenses a Israel encarecen.

Crónica de esta crisis

Febrero-marzo 1971

Grandes cantidades de dólares afluyen a los centros financieros de Europa.

30 marzo

Se discute la revaluación del marco alemán como medida contra los aumentos de precios.

31 marzo

El Banco Federal alemán baja el descuento bancario del 6 al 5% para frenar las afluencias de capital.

13 abril

Se desmienten los rumores de revaluación respecto al marco alemán.

26/27/28 abril

Aumenta la especulación con las respectivas monedas de Suiza y Alemania Federal.

4 mayo

Expertos de Alemania Federal se deciden en favor de una "flotación" de su moneda.

6 mayo

Bélgica, Suiza, Alemania Federal y Holanda cierran sus bolsas de divisas. En Londres y París el dólar baja al punto ínfimo de intervención.

8 y 9 mayo

En Bruselas se juntan los ministros de Economía y Finanzas de la C.E.E. para encontrar una línea común. Consecuencia: Bonn y la Haya dejan flotar sus monedas, Berna y Viena revalúan un 7 y un 5,5% respectivamente.

Mayo/Junio/Julio

Sigue la inseguridad por el dólar: has-

ta el 13 de agosto habrá perdido más de un 120% de cotización. La especulación se extiende por París donde a pesar de las restricciones de divisas se ejerce gran presión para revaluar el franco.

4 agosto

Un decreto no muy claro de la Banque de France que prohíbe todas las transacciones de divisas (con excepción de negocios de comercio) fomenta la unidad del dólar.

9 agosto

Una subcomisión del congreso del Estado unidense bajo la presidencia del diputado Mr. Reuss propone la devaluación del dólar.

14 agosto

El Banco Nacional Suizo intenta dominar la inundación del dólar mediante restricciones de divisas.

15 agosto

Presidente Nixon cancela la convertibilidad del dólar en oro y otras divisas disponiendo al mismo tiempo un impuesto del 100% sobre todas las importaciones.

16 agosto

El subsecretario de Estado Mr. Volcker explica en Londres y ante políticos monetarios europeos las medidas de su gobierno. Las Bolsas de divisas siguen cerradas. A pesar de total control de divisas el Banco Central Japonés se ve obligado a aceptar durante los días 16 y 17 de agosto la cantidad de 1.300 millones de dólares. La Bolsa japonesa experimenta las mayores

bajas de su historia. Wall Street en Londres reacciona con los mayores aumentos.

19 agosto

Nueva reunión en Bruselas de los ministros de la C.E.E. sin éxito alguno

22 agosto

Israel devalúa su libra por un 20%.

23 agosto

Francia (según ejemplo belga) pasa al sistema del doble mercado de divisas. Bélgica hace flotar su franco los estados del Benelux practican el modelo monetario de la C.E.E. propuesto por varios ministros de "Los Seis" uniéndose a la "Unión de Cotizaciones de Divisas" lo que quiere decir:

Cursos de cambio fijos hacia adentro.

Suiza y Austria dejan flotar sus monedas.

Londres, Roma y los Países Escandinavos pasan a la flotación limitada de sus monedas.

Indonesia devalúa su Rupiah

2 y 3 septiembre

Encuentro cumbre de los ministros presidentes de la C.E.E.

13 septiembre

Los ministros de Finanzas y Economía de la C.E.E. se reúnen en Bruselas para llegar a un acuerdo antes del 27 de septiembre, día en el que el Fondo Monetario Internacional celebrará hasta el 1 de octubre su congreso anual en Washington

23 septiembre

El Reino Unido baja su descuento bancario de un 6 a un 5% para afrontar la enorme afluencia de divisas.

Prefiera:

« CERVEZA MALLORQUINA »

FALCON - PRIPPS - ROSA BLANCA



EL PALMETAZO de Mr. Nixon

por Rafael Alcover

Tradicionalmente los meses de verano producen una atonía en las actividades políticas y económicas, que obligan a inventar las archiconocidas serpientes y monstruos aparecidos en distintos lagos y volcanes para conseguir llenar, de alguna forma, los periódicos.

Igualmente, se va siguiendo cada vez más, la pauta de concentrar en el mes de agosto las vacaciones, de forma que el parón es casi absoluto, pero los meses de julio y septiembre mantienen un ritmo normal.

Sin embargo, este verano los diarios no han tenido que recurrir a serpiente alguna, porque el conjunto de noticias políticas y económicas mundiales no ha desmerecido de los más activos meses invernales, e incluso el Presidente Nixon se ha sacado de la manga, por cierto abultada ya desde hacía mucho tiempo, una serpiente de verano que va a cubrir de tinta muchísimo papel en todo el mundo.

Para el profano, y aún para el que no lo es tanto, las acciones y reacciones de la vida económica pueden ser altamente sorprendentes. En la macroeconomía, las tendencias adquieren una firmeza muy superior que en las economías más limitadas, pero no por esto deja de estar influida por la sicología y, por tanto, puede ser una caja de sorpresas.

No lo ha sido en este caso. Dicen del Presidente Nixon que es sumamente lento y prudente en tomar sus decisiones, incluso demasiado, y muy valiente en llevarlas a cabo una vez adoptadas.

En este caso concreto parece que ambas circunstancias se han dado. La necesidad de medidas proteccionistas venía siendo clamor en los Estados Unidos. La célebre Ley Mills ya había producido, con sólo su anuncio y sin llegar a existir, un extraordinario revuelto mundial. Pero la realidad es que el sistema económico en que se basa todo el movimiento occidental, tiene muchas quebras y su principal punto de apoyo es la dificultad de sustitución de todo el sistema.

Norteamérica lleva la dirección del mundo occidental. Sería sumamente largo y complicado el análisis de hasta qué punto sus actuaciones van regidas o no por una mentalidad de colonialismo económico, y hasta qué punto éste es oficial o de las empresas privadas. Pero la realidad es que el ingente volumen de trabajo y producción de la gran nación americana se ve desbordado por el aún más ingente volumen de sus gastos, entre los que no son de escasa importancia la guerra del Vietnam y la conquista de la Luna, cuyos réditos pueden ser políticos o de prestigio, pero en forma alguna económicos.

Por otra parte el nivel de vida alcanzado y la velocidad a que está lanzada en dicho país la llamada sociedad de consumo, les hace meta ideal para el esfuerzo económico de las industrias de otros países, que invaden sus mercados en grave detrimento de la propia producción norteamericana.

Y en el complejo conjunto de unos gastos aterradores y de un consumo desbocado, aparece la moneda americana, en su célebre paridad garantizada con la compra de oro a 35 dólares onza, como base de la economía mundial; pero sujeta como cualquier otra a las fluctuaciones de la sanidad económica interior.

La extraordinaria complicación de todo esto ha sido la causa del tiempo y la lentitud con que se ha gestado la decisión de la Presidencia de los Estados Unidos para poner freno a una insostenible situación interior y de comercio internacional, forzando un tanto las cosas por la situación de privilegio que tiene el dólar desde el final de la guerra mundial.

Y por eso mismo, porque cualquier modificación en la valoración del dólar influye ipso-facto en la situación de todo el resto de monedas occidentales, el anuncio del

Belt Inmobiliaria

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

Velázquez, 38-2º-2º

PALMA DE MALLORCA

Tels

22 22 11
22 72 19
22 56 27

Presidente Nixon ha perturbado las vacaciones, plácidas vacaciones agosteanas tradicionales, a toda cuanta persona, en una forma u otra, tiene algún papel que representar, por pequeño que sea, en la comedia de la economía mundial.

Sería largo y prolijo el solo enunciado de las consecuencias y movimientos que de inmediato han provocado dentro y fuera de los Estados Unidos, en Europa, en Africa y en Asia, en el mundo occidental, en el socialista y en el tercero, las medidas adoptadas por el Presidente de los Estados Unidos. Baste, como indicio de su importancia, las urgentes e intensas consultas entre los seis países del Mercado Común y el total desacuerdo entre los mismos de cómo hacer frente a la situación.

Pero creo que lo más importante a nuestro modesto nivel es este diez por ciento de recargo en las Aduanas de toda importación por durante un plazo establecido, de primer momento, en noventa días. Durante estos tres me-

La inflación es el resultado de una expansión demasiado rápida en dinero

BARCELONA.— “Si España no quiere sumarse a la inflación no tiene otra alternativa que dejar flotar la peseta”, dijo el profesor Milton Friedman, asesor económico del Presidente Nixon, en el coloquio que siguió a la exposición efectuada por el economista español Funes Robert, en la II Semana Económica Internacional.

Según el profesor Friedman, la inflación es el resultado de una expansión demasiado rápida del dinero. “Opino que el mundo está dividido entre los que creen que los hombres viven para trabajar y los que creen que trabajan para vivir. Los primeros subrayan la importancia del papel del empresario, mientras que

los segundos subrayan el papel del consumo, punto de vista —dijo— bastante coincidente con el del señor Funes”.

La inflación —agregó Friedman— hasta del tipo moderado, es mala, porque se utilizan métodos equivocados para corregirla. Intentar controlar los precios y los salarios es querer atacar el mal allí donde no existe culpa. En la mayor parte de las ocasiones se utiliza lo que pudiéramos calificar de operaciones de maquillaje.

Luego expresó su sorpresa por el hecho de que un economista español como el señor Funes Robert diga que el año 2000 será el de la producción de lo superfluo. En esa fecha, el desarrollo español será el de Estados Unidos en la actualidad, el cual dista mucho de ser de producción de lo superfluo.

Por su parte el señor Funes Robert replicó que no podía aceptar la teoría de la flotación como solución general, porque las monedas, en la medida que flotan, se destruyen.

SUECIA REDUCE EL TIPO DE DESCUENTO

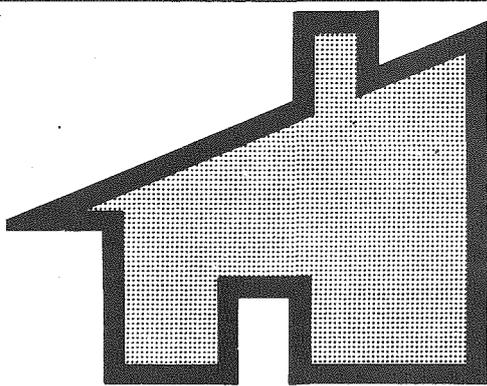
Suecia ha reducido el tipo de descuento al 5,50 desde el 6 por 100 actualmente vigente. La última modificación en el tipo de descuento llevado a cabo por Suecia había tenido lugar el día 23 de abril del presente año, en que se redujo al 6 desde el 6,5 por 100 anterior.

El Banco Central de Suecia informa que la medida tiene por objeto un acercamiento a los niveles actualmente vigentes en Europa, además de contribuir a una reducción en los altos índices de paro que registra el país. La medida debía haberse adoptado mucho antes, pero se aplazó como consecuencia de las últimas perturbaciones monetarias internacionales, ante el temor de que una política de este tipo hiciera salir del país grandes masas de fondos extranjeros.

AUMENTO DE LAS PRIMAS DEL SEGURO

Las compañías de seguros suizas han solicitado de la oficina federal el correspondiente permiso para incrementar, a partir del próximo 1972, en una media del 18 por 100, las primas de responsabilidad civil para los automovilistas.

Los aumentos de primas propuestos a la oficina federal se escalonan entre un 21 por 100, para los vehículos de menos de 4,09 CV; a 18,5 por 100, para los vehículos entre 4,1 y 7,09; con un 18 por 100, entre 7,1 y 15,09 CV, y con un 14,5 por 100, para los de más de 15,09 CV.



CONSTRUCCIONES

RAMON

cachafeiro

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

AL SERVICIO DE LA CONSTRUCCION EN BALEARES

OBRAS Y PROYECTOS



A ALEMANIA

LA CAMARA ESPAÑOLA DE COMERCIO EN ALEMANIA con domicilio en 6 FRANKFURT AMMAIN, 70- SCHAUMAINKAL 83, ha publicado nueva relación de firmas alemanas interesadas en importar de España los artículos y mercancías que se indican a continuación: 1443.- Cestería. 1446.- Azulejos. 1453.- Cubiertos. 1454.- Madera contrachapada. 1462.- Cortes aparados de cuero trenzado. 1466.- Marcos fotografías. 1470.- Papeleras. 1471.- Grifería.

- 1722.- Azulejos.
- 1724.- Confección ante y napa.
- 1746.- Vinos.
- 1749.- Mantas lana.
- 1775.- Azulejos.
- 1787.- Lentejas, alubias.
- 1837.- Sandalias.
- 1838.- Zapatillas señora con suela de corcho.

En consecuencia todo exportador interesado en cualquier artículo mencionado puede dirigirse a la citada CAMARA ESPAÑOLA DE COMERCIO EN ALEMANIA, debiendo señalar claramente el NUMERO que antecede a cada producto, al objeto de que reciba, oportunamente, las direcciones que interesa.

A NUEVA YORK

LA OFICINA COMERCIAL DE ESPAÑA en NUEVA-YORK ha remitido a la Delegación Regional del Ministerio de Comercio, nueva relación de firmas norteamericanas interesadas en importar de España los siguientes artículos:

- Mangos de cepillos.- Partes metálicas para cepillos.- Zapatos.- Artículos decorativos.- Vidrio trabajado.- Bisutería.- Guantes de golf.- Marcos de madera (grabados).- Carteras para damas.- Bisutería.- Regalos en general.- Mosaicos.- Pelucas.- Cajas para joyas.- Colchas y alfombras.- Marcos en general.- Joyas.- Ropa de confección.- Vinos y licores.- Marcos (fotografías).- Ropa interior, hombre y mujer.

Ropa de mesa.- Marcos de madera.- Muebles.- Artículos decoración y regalo.- Muebles de junco.- Artículos regalo.- Persianas y celosías.- Cepillos (varios).- Calendarios y tarjetas de Navidad.- Artículos regalo en cuero y metal.- Regalos.- Artículos cerámica.- Toallas.- Artículos decoración de regalo de Toledo, madera etc.- Marcos de madera (muebles).- Perlas de Mallorca.- Ropa de todo tipo.- Chaquetas y pantalones para caballero.- Artículos de cuero y en metal.- Artículos pequeños de decoración.- Bisutería.

Las firmas con sus direcciones serán facilitadas por la Delegación Regional del Ministerio de Comercio, sita en calle de General Goded nº 75-Entlº (apartado de Correos nº 109) PALMA DE MALLORCA, o bien remitidas a petición.

JAPON: LIBERALIZACION DE IMPORTACIONES

El Secretario de la OCDE ha comunicado que la delegación de Japón ha informado a la Organización que a partir del pasado 30 de junio ha quedado liberalizada la importación de los siguientes productos:

| Partida Arancelaria | Producto |
|---------------------|--|
| 41.08 | Cueros Barnizados e imitaciones |
| 42.03 | Prendas de vestir de cuero |
| 64.05 | Partes componentes de calzado en cuero |

REPERCUSION DEL RECARGO A LA IMPORTACION EN ALGUNOS DE LOS PRODUCTOS MAS DESTACADOS DE LA EXPORTACION ESPAÑOLA A U.S.A.

| PRODUCTO | Partida en el Arancel Norteamericano | Derecho (Columna 1) | Derecho (Columna 2) | Derecho aplicable a partir del 16. 8. 71 |
|---|--------------------------------------|--------------------------------|---------------------------------|---|
| Anchoas en aceite | 112. 40 | 7% | 30% | 17% |
| Sardinas en aceite | 112. 54 | 30% | 30% | 30% |
| Pasta de tomate | 141. 65 | 14% | 50% | 24% |
| Tomate pelado | 141. 66 | 15. 5% | 50% | 25, 5% |
| Alcachofas envasadas | 141. 81 | 17, 5% | 35% | 27, 5% |
| Turrone | 157. 10 | 18% | 40% | 18% |
| Aceitunas enteras | 148. 44 | 20 cts. p. gal. | 20 cts. p. gal. | 20 cts. p. gal. |
| Aceitunas rellenas o deshuesadas | 148. 50 | 30 cts. p. gal. | 30 cts. p. gal. | 30 cts. p. gal. |
| Alcaparras | 161. 07 | 16% | 20% | 20% |
| Champagne y otros vinos espumosos | 167. 10 | \$1. 23 p. gal. | \$6. 00 p. gal. | \$1. 23 p. gal. más 10% ad val. sin rebasar \$ 6. 00 por gal. |
| Vinos hasta 14% de contenido alcohólico en botellas hasta 1 galón | 167. 30 | 37, 5 cts. p. gal. | \$1. 25 por gal. | 37, 5 cts. por gal. más 10% ad val. sin rebasar \$ 1. 25 |
| Vinos hasta 14% de contenido alcohólico en botellas desde 1 galón | 167. 32 | 62, 5 cts. p. gal. | \$1. 25 p. gal. | 62, 5 cts. p. gal. más 10% ad val. sin rebasar \$ 1. 25 |
| Vino de Jerez | 167. 35 | \$1. 00 por gal. | \$1. 25 por gal. | \$1. 00 por gal. más 10% ad val. sin rebasar \$1. 25 por galón |
| Vinos de más de 14% de contenido alcohólico | 167. 37 | \$1. 00 por gal. | \$1. 25 por gal. | \$1. 00 por gal. más 10% ad val. sin rebasar \$1. 25 por galón |
| Cigarros | 170. 66 | \$1. 14 por lb. más 6% ad val. | \$4. 50 por lb. más 25% ad val. | \$1. 14 por lb. más 16% ad val. |
| Aceite de oliva, envases desde 40lb. | 176. 30 | 2, 6 cts. lb. | 6, 5 cts. p. lb. | 2, 6 cts. p. lb. más 10% ad val. sin rebasar 6. 5 cts. por libra. |

| PRODUCTO | Partida en el Arancel Norteamericano | Derecho (Columna 1) | Derecho (Columna 2) | Derecho aplicable a partir del 16. 8. 71 |
|---|--------------------------------------|-----------------------------------|---------------------------------|---|
| Ateite de oliva, envases hasta 40 lb. | 176.29 | 3,8cts. p. lb. | 8 cts. p. lb. | 3,8 cts. p. lb. más 10% ad val. sin rebasar 8 cts. por libra. |
| Artículos de madera tallada | 207.00 | 10% | 33,5% | 20% |
| Alfombras | 360.15 | 13% | 45% | 23% |
| Confecciones de género de punto | 380.61 | 37,5 cts. por lb. más 20% ad val. | 50 cts. por lb. más 50% ad val. | 37,5 cts. por libra más 30% ad val. |
| Confecciones de tejidos | 380.66 | 37,5 cts. por lb. más 21% ad val. | 50 cts. por lb. más 50% ad val. | 37,5 p/lb. más 31% ad val. |
| Ropa confeccionada y ornamentada para señora y niños, de lana | 382.02 | 42,5% | 90% | 52,5% |
| Ropa confeccionada y ornamentada en fibras sintéticas y artificiales para señora y niños | 382.04 | 42,5% | 90% | 52,5% |
| Ropa confeccionada y ornamentada en fibras naturales excepto algodón, para señora y niños | 382.05 | 25% | 90% | 35% |
| Ropa confeccionada no ornamentada para señora y niños, en lana (género de punto) | 382.78 | 25 cts. p/lb. más 32,5% ad val. | 45 cts. p/lb. más 65% ad val. | 25 cts. p/lb. más 42,5% ad val. |
| Ropa confeccionada no ornamentada para señora y niño, en lana | 382.81 | 25 cts. p/lb. más 27,5% ad val. | 45 cts. p/lb. más 65% ad val. | 25 cts. p/lb. más 37,5% ad val. |
| Agar-agar | 455.02 | 9% | 25% | 19% |
| Perfumes y agua de colonia sin alcohol | 461.30 | 9% | 75% | 19% |
| Perfumes y agua de colonia con alcohol | 461.35 | 9 cts. p/lb. más 9% ad val. | 40 cts. p. lb. más 75% ad val. | 9 cts. p/lb. más 19% ad val. |
| Productos cosméticos sin alcohol | 461.40 | 9% | 75% | 19% |
| Productos cosméticos con alcohol | 461.45 | 9 cts. p/lb. más 9% ad val. | 40 cts. p/lb. más 75% ad val. | 9 cts. p/lb. más 19% ad val. |
| Espato fluor (más de 97% de fluoruro cálcico) | 522.21 | \$2.0 p/ton. | \$ 5.60 p/ton. | \$2.10 p/ton. más 10% ad val. sin rebasar \$ 5.60 p. ton. |
| Figuras de porcelana y cerámica | 534.11 | 4,5% | 20% | 14,5% |
| Azulejos de cerámica hasta \$1.50 por docena | 534.74 | 7% | 25% | 17% |
| Azulejos de cerámica de más de \$1.50 p/docena | 534.76 | 3,5% | 25% | 13,5% |
| Mercurio | 632.34 | 15 cts. p/lb. | 25 cts. p/lb. | 25 cts. p/lb. |
| Lámparas de bronce | 653.35 | 6% | 40% | 16% |
| Lámparas no de bronce | 653.39 | 19% | 45% | 2% |
| Orfebrería en plata de ley | 653.60 | 15% | 65% | 25% |
| Neveras eléctricas, congeladoras, equipo de refrigeración | 661.35 | 6% | 35% | 16% |
| Husos para maquinaria textil | 670.06 | 7% | 40% | 17% |
| Telares | 670.14 | 8% | 40% | 18% |
| Tricotosas circulares | 670.17 | 7% | 40% | 17% |
| Máquinas para acabado textil | 670.43 | 9,5% | 40% | 19,5% |
| Máquinas-herramientas para trabajos manuales | 674.32 | 7% | 30% | 17% |
| Máquinas de escribir (no automáticas) | 676.05 | libre | libre | libre |
| Máquinas de escribir automáticas | 676.07 | 6,5% | 35% | 16,5% |
| Transformadores | 682.07 | 7% | 35% | 17% |
| Generadores eléctricos | 683.60 | 5% | 35% | 15% |
| Aparatos e instrumentos telefónicos | 684.62 | 10% | 35% | 20% |
| Resistencias eléctricas | 686.10 | 7% | 35% | 17% |
| Conductores eléctricos | 688.04 | 10% | 40% | 20% |
| Motocicletas | 692.50 | 6% | 10% | 10% |
| Piezas para motocicletas | 692.55 | 7% | 25% | 17% |
| Calzado para caballero y niño | 700.35 | 8,5% | 20% | 18,5% |
| Calzado para dama (hasta \$2.50 el par) | 700.43 | 16% | 20% | 20% |

| | | | | |
|---|-----------|-----|-----|-----|
| Calzado para dama (desde \$ 2.50 el par) | 700.45 | 12% | 20% | 20% |
| Bolsos de piel | 706.08 | 12% | 35% | 22% |
| Sillas | 727.30 | 10% | 40% | 20% |
| Muebles | 727.35 | 6% | 40% | 16% |
| Juguetes | (737.15) | | | |
| | (737.20) | | | |
| | (737.90) | 21% | 70% | 31% |
| Artículos de joyería en metales preciosos | 740.10 | 14% | 80% | 24% |
| Artículos religiosos en metales preciosos | 740.55 | 21% | 65% | 31% |
| Confecciones de cuero y piel | 791.75 | 7% | 35% | 17% |

Informe Económico Internacional Urgente

Spanish Economic News Service

ESPIGOLEANDO

Japón le concedió a España una serie de **beneficios** dentro del marco del sistema de preferencias arancelarias generalizadas, que debían entrar en vigor el primero de este mes. Sin embargo, nadie sabe en qué consisten esos beneficios.

Estados Unidos ha publicado una **lista de productos exentos** de la sobretasa del 10 por ciento a la importación.

Dos Decretos del Ministerio de Comercio han introducido una serie de modificaciones en la **composición de la Lista Apéndice del Arancel** de Aduanas.

Algunos expertos comerciales norteamericanos creen que la **sobretasa del 10 por ciento** podría estar en vigor hasta bien entrado el próximo año.

Los países africanos han solicitado que se inicie una negociación

global sobre el comercio de los **productos básicos**, con el fin de conseguir mayores garantías para sus intercambios comerciales.

Según los cálculos de la **Comisión del Mercado Común**, la sobretasa americana del 10 por ciento anulará los efectos beneficiosos conseguidos en las negociaciones del «Kennedy Round».

A mediados de 1972, Madrid contará con un **centro comercial**, uno de cuyos objetivos más importantes será el fomento de la exportación. Dicho centro agrupará a unos seiscientos fabricantes.

Uno de los sectores ingleses que más afectado se ha visto por la sobretasa americana del 10 por ciento ha sido el de bebidas. Sólo las **exportaciones de whisky escocés** se elevan a 100 millones de libras anuales.

COMERCIALIZACION DE LA ARTESANIA

Con la constitución del Comité Mixto integrado por representantes de la Empresa Nacional de Artesanía y de la Organización Sindical, bajo la presidencia del secretario general de Sindicatos, señor Martín Villa, ha entrado en vigor el convenio recientemente firmado entre ambas entidades en virtud del cual la Empresa Nacional de Artesanía se hará cargo, durante un periodo de cuatro años, de la explotación, financiación, dirección comercial y administración de la Red de Mercados de la Obra Sindical de Artesanía, que comprende catorce establecimientos en diferentes capitales españolas.

Se abre, con la firma de es-

te convenio, una nueva etapa para la promoción artesana española, cumpliendo los propósitos del Gobierno al encomendar al I. N. I. la creación de la Empresa Nacional de Artesanía, la cual ha iniciado ya su actividad con la instalación de tiendas en los paradores y albergues del Ministerio de Información y Turismo; la prestación de avales a los artesanos para la obtención de créditos que tengan como finalidad la reconversión de sus talleres; la asistencia técnica y artística a los mismos; las acciones especiales emprendidas en las provincias de Teruel, Cáceres y Toledo, y la apertura de nuevos canales comerciales en el extranjero.

IMPORTACIONES

—Estos últimos días han sido pródigos en la autorización de importaciones procedentes de países no occidentales. Enumeramos las que hemos ido reseñando sobre la marcha: Procedentes de la URSS, 100 tons. de guisantes en conserva, por valor de un millón largo de pesetas; 700 kilos de vacunas, por cerca de millón y medio de pesetas; aparatos de electromedicina, por 1,2 millones de pesetas; 1 tonelada de elementos para decoración, por valor de 78.547 pesetas; cerca de 7 tons. de rodamientos, que valen 1,3 millones de pesetas; prensas de manubrio, por valor de 386.000 pesetas. Procedentes de la República Democrática China, se importarán: 2.900 kilos de aceites esenciales, valorados en 361.000 pesetas, y 1.200 kilos de lencería de mesa, con un contravalor de 168.000 pesetas.



JAIME RIBAS CARDONA

Profesor Mercantil Colegiado

Miembro de la Asociación Nacional

de Asesores Fiscales

Asesor de Empresas

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

Telf. 25 29 64

PALMA

CALENDARIO DEL CONTRIBUYENTE PARA EL MES DE OCTUBRE

1 al 31 IMPUESTO INDUSTRIAL: LICENCIA FISCAL

CONTRIBUCION TERRITORIAL: URBANA Y RUSTICA

Y todos aquellos impuestos que el pago se efectúe mediante recibo.

Y hasta el 15 de Noviembre, se hallan al cobro los del segundo semestre.

1 al 31 IMPUESTO INDUSTRIAL: LICENCIA FISCAL

Viviendas: Declaración de superficie vendida, durante el tercer trimestre de 1971.

1 al 17 TRABAJO PERSONAL:

Declaración e ingreso del tercer trimestre del personal con remuneración superior a 100.000 pesetas anuales.

1 al 23 TRAFICO DE EMPRESAS:

Declaración e ingreso del tercer trimestre de todas aquellas empresas no incluidas en Convenio para este mismo año y que hayan ingresado una cuota anual superior a 30.000 pesetas con respecto al año anterior.

1 al 31 IMPUESTO SOBRE EL LUJO:

Declaración e ingreso del tercer trimestre de todas aquellas empresas no incluidas en Convenio para este mismo año.

1 al 31 IMPUESTOS ESPECIALES:

Declaración e ingreso del tercer trimestre.

¡EMPRESARIOS!

Sus cenas de negocios en la

Casa Regional de Andalucía

que les ofrece su sin par

Cena Flamenca

Reservas en Calle Bosque 14 y en el teléfono 23 81 83

Recuerde que en Calle Bosque 14, le esperamos

SEA BIENVENIDO

ATENCIÓN

Constructores, hoteleros, propietarios de apartamentos y similares

Su gran solución con **MOYDE**

¿Conocen ya las grandes ventajas que les brinda **MOYDE?**

MOYDE, le ayuda a la renovación de su viejo mobiliario.

MOYDE, es una oficina técnica de decoración, creada pensando en las necesidades de **HOTELES Y APARTHOTELES**, con su gran exposición de:

Muebles en todos los estilos de fabricación propia - Tapicería en general - Cortinajes, toallas, mantelerías - Lencería en general - Servicio de retapizado de tresillos.

CONFIE EN NUESTROS EXPERTOS DECORADORES
(moyde no vende al detall)

MOYDE, s. a. MOBILIARIO Y DECORACION

Calle Nicolás de Pax, 31 - Palma de Mallorca

COMPARACION DE COSTOS EN TREINTA CAPITALES

expresados en pesetas

En Colombia se paga dos veces y medio menos que en la capital más cara: Nueva York.

Lo que en Hong-Kong cuesta 9,80 en Estocolmo se paga 40 veces más.

| CIUDAD | HOTEL (1 noche y desayuno) | CENA | CORTE DE PELO | TRAJE CAMISA Y PAR DE ZAPATOS | LAVAN- DERIA (camisa lavada y planchada) | TELEFO- NO (conferen- cia inter- urbana) | TARIFA POSTAL INTE- RIOR (1 carta) | VEINTE CIGA- RRILLOS (rubios) | CERVE- ZA | GASO- LINA SUPER (1 litro) | SUMA TOTAL |
|--------------------|----------------------------------|--------|---------------------|--|--|--|--|--|--------------|-------------------------------------|---------------|
| 1. BOGOTA | 1.360.-° | 102.-° | 32.-° | 4.144,60° | 16,- | -80° | 4,- | 21,- | 6.-° | 3,40° | 5.689,80 |
| 2. HELSINKI | 1.377.- | 153.- | 70,80 | 5.340,20 | 32,40 | 8,80 + | 8,80 + | 44,- | 15,- | 12,00 | 7.062,- |
| 3. HONG-KONG | 2.448.- | 183,60 | 73,40 | 4.528,80 | 9,80° | 3,80 | 1,20 | 17,-° | 16,- | 9,80 | 7.291,40 |
| 4. SAO PAULO | 1.768.- | 136.- | 96,80 | 5.807,80 | 33,80 | 8,- | 1,-° | 29,- | 21,80 | 8,80 | 7.911,- |
| 5. LUXEMBURGO | 1.836.- | 190,40 | 77,60 | 5.725,20 | 39,20 | 4,40 | 4,40 | 26,60 | 14,20 | 12,00 | 7.930,- |
| 6. MADRID | 1.904.- | 210,80 | 59,60 | 6.012,20 | 18,40 | 3,00 | 2,- | 35,- | 7,- | 12,50 | 8.264,50 |
| 7. VIENA | 1.989.- | 140,20 | 85.- | 6.025,60 | 23,20 | 2,80 | 5,60 | 36,80 | 12,60 | 11,- | 8.331,80 |
| 8. AMSTERDAM | 2.448.- | 212,60 | 59,60 | 5.647,40 | 30,20 | 2,- | 5,20 | 35,40 | 10,80 | 12,- | 8.463,20 |
| 9. COPENHAGUE | 1.394.- | 229,60 | 146,20 | 6.603,20 | 27,- | 2,40 | 6,- | 76,40 | 15,60 | 13,20 | 8.513,60 |
| 10. DUSSELDORF | 2.261.- | 262,60 | 83,20 | 6.175,80 | 26,80 | 4,20 | 6,- | 38,- | 13,40 | 12,80 | 8.883,80 |
| 11. ATENAS | 2.346.- | 123,20 | 59.- | 6.227.- | 26,80 | 2,40 | 6,20 | 80,- | 20,20 | 14,80 | 8.905,60 |
| 12. MILANO | 2.261.- | 187,00 | 96,80 | 6.399,40 | 27,40 | 5,20 | 5,80 | 58,40 | 18,40 | 16,40 + | 9.075,80 |
| 13. MEXICO CITY | 2.227.- | 263,60 | 117,40 | 6.423,60 | 23,40 | 1,20 | 4,80 | 49,80 | 15,80 | 7,- | 9.133,60 |
| 14. GINEBRA | 2.295.- | 255.- | 85.- | 6.443.- | 30,60 | 3,40 | 5,20 | 25,60 | 17,- | 10,60 | 9.170,40 |
| 15. LISBOA | 2.210.- | 186,20 | 44,80 | 6.740,60 | 44,80 | 1,40 | 2,60 | 39,20 | 9,60 | 16,60 | 9.295,80 |
| 16. TOKIO | 1.870.- | 463,20 | 102,80 | 6.788,20 | 20,60 | 2,- | 3,- | 37,- | 17,40 | 12,80 | 9.317,- |
| 17. ESTOCOLMO | 1.938.- | 226,20 | 159.- | 6.972,80 | 49,80 + | 2,80 | 7,80 | 72,- | 15,40 | 12,60 | 9.456,40 |
| 18. BUENOS AIRES | 2.006.- | 182,80 | 73,20 | 7.310.- | 27,40 | 1,80 | 3,60 | 54,80 | 7,60 | 8,20 | 9.675,40 |
| 19. LONDRES | 3.230.- | 187.- | 57,20 | 6.111,20 | 19,80 | 4,40 | 3,80 | 44,- | 17,80 | 13,80 | 9.689,- |
| 20. ROMA | 2.432.- | 221.- | 81,60 | 6.900,40 | 31,20 | 5,20 | 5,80 | 58,40 | 14,20 | 16,40 | 9.816,20 |
| 21. BEIRUT | 2.142.- | 248,20 | 113.- | 7.461,40 | 17,00 | 5,60 | 5,60 | 45,20 | 9,- | 8,20 | 10.055,20 |
| 22. BRUSELAS | 2.210.- | 229,60 | 81.- | 7.457.- | 22,20 | 7,40 | 5,20 | 26,60 | 11,- | 12,80 | 10.062,80 |
| 23. RIO DE JANEIRO | 3.230.- | 403,80 | 97.- | 6.296,40 | 24,20 | 1,- | 1,- | 21,- | 22,60 + | 8,40 | 10.105,40 |
| 24. JOHANNESBURGO | 2.023.- | 204.- | 76,80 | 7.755,40 | 18,40 | 5,20 | 2,60 | 42,- | 20,40 | 9,60 | 10.157,40 |
| 25. PARIS | 2.720.- | 221.- | 66,40 | 7.897,60 | 32,60 | 6,- | 5,20 | 43,40 | 14,60 | 15,40 | 11.022,20 |
| 26. CHICAGO | 2.567.- | 403,80 | 220.- | 8.212,20 | 22,20 | 7,40 | 4,40 | 27,20 | 14,60 | 8 - | 11.486,80 |
| 27. SYDNEY | 1.938.- | 476,00 | 123.- | 9.024,40 | 28,80 | 4,- | 4,- | 33,60 | 18,- | 7,80 | 11.657,60 |
| 28. OSLO | 2.465.- | 265,20 | 151,40 | 8.929.- | 43,20 | 3,20 | 7,20 | 55,40 | 21,60 | 13,20 | 11.954,40 |
| 29. MONTREAL | 2.465.- | 352,80 | 141,20 | 9.526,20 | 24,60 | 7,- | 4,20 | 42,40 | 17,60 | 8,- | 12.589,- |
| 30. NEW YORK | 3.655.-+ | 731.-+ | 220,20+ | 9.609,40 + | 33,20 | 7,40 | 4,40 | 40,20 | 14,60 | 8,40 | 14.323,80 |

+) La ciudad más cara

o) La ciudad más barata

(FUENTE: Sociedad Bancaria de Suiza)

PREMIOS economía

Con el deseo de establecer la continuidad de nuestros PREMIOS ECONOMIA BALEAR, que con tanto acierto y éxito se eligieron y distribuyeron el año pasado, damos, con la presente edición el primer avance para, poco a poco, ir conociendo cuales serán los propuestos correspondientes al presente año.

RECORDANDO.

Como ya saben nuestros estimados lectores, aquellas empresas y personas a los cuales les fueron concedidos los PREMIOS ECONOMIA BALEAR 1970, representados por unos "Quijotes de Olivo" fueron los siguientes:



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



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



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



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

oalear 1.971



Recordemos también que junto a nuestra primera autoridad civil, presidieron el acto de entrega, que se celebró en el Hotel Bellver, el Alcalde de Palma, los Delegados Provinciales de Trabajo y Comercio, y el Presidente de ASIMA.

Y que antes de ser entregados los PREMIOS ECONOMIA BALEAR 1970 el Vice-Presidente de las Cortes y Presidente del Consejo Nacional de Empresarios don Dionisio Martín Sanz como invitado de honor desarrolló el tema: "La empresa española de cara a la próxima década".

Y que, para terminar, recordamos asimismo, con orgullo, que todo ello constituyó un resonante éxito.

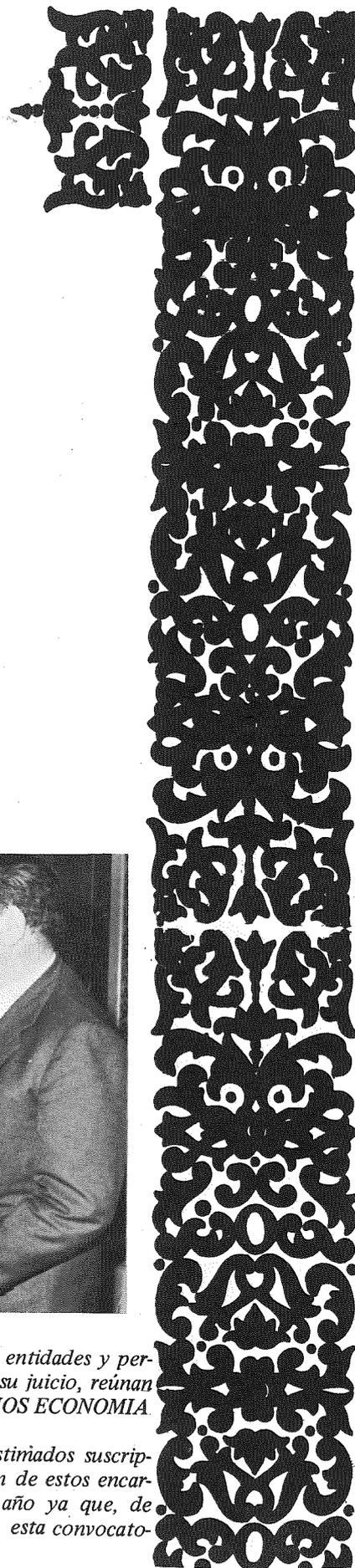


CONVOCATORIA PARA LOS PREMIOS ECONOMIA BALEAR 1971

Con el presente número y en los correspondientes a los meses de Noviembre y Diciembre, se incluirá, sólo para los señores suscriptores, un impreso que rogamos nos lo devuelvan debidamente relleno, en lo posible, pues el mismo servirá de punto de partida para que el jurado que se nombrará, al

efecto, en Diciembre, elija entre las entidades y personas propuestas a aquellos que, a su juicio, reúnan más méritos para ostentar los PREMIOS ECONOMIA BALEAR.

Rogamos, pues, a nuestros estimados suscriptores que no demoren la devolución de estos encartes que uniremos hasta finales de año ya que, de ellos, depende la buena marcha de esta convocatoria.



HACE DOS AÑOS...

y continuamos a su disposición

Si, ocurrió hace dos años. Una nueva publicación se empezó a editar en Mallorca con el deseo de exponer la economía balear sobre sus pilares del Marketing y de las Finanzas. Escepticismo, sonrisitas y miradas "intelectuales" parecían pronosticar su muerte antes de nacer. Pero ECONOMIA BALEAR había empezado su singladura entre las islas de nuestra provincia. Todo estaba estudiado. Todo estaba planificado. No podía fracasar y no fracasó.

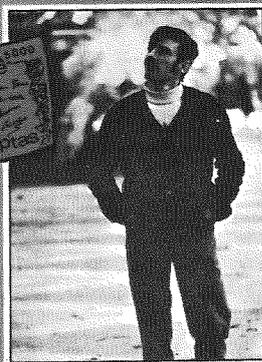
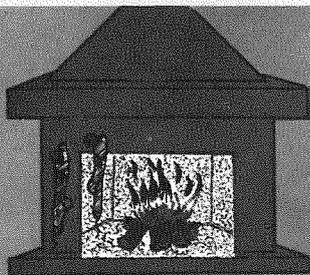
Dos números, los dos primeros, sirvieron para conocer en la práctica las deficiencias que la teoría nunca puede enseñar.

Se cambió de formato, se suprimieron secciones y se añadieron otras, en algunas misiones se permutaron a sus responsables y he aquí que la revista empe-



economía balear
PRIMERA PUBLICACION BALEAR DE ECONOMIA / MARKETING Y FINANZAS

eb



zó con el número tres su vida actual y definitiva trayectoria.

Hoy, somos los primeros en reconocerlo, tendrá sus defectos, que también estamos en primera línea para subsanarlos, pero el camino está trazado. Vemos claro donde vamos y porque queremos llegar allí donde vamos. Para andar nuestras primeras mil millas empezamos por dar el primer paso. Rectificamos unos grados cuando el rumbo no estaba bien tomado y ahora nos sentimos seguros en nuestra embarcación que nos lleva tranquilos surcando un mar de admiración de propios y extraños.

Todos estamos contentos porque comprobamos el orgullo de nuestros suscriptores, anunciantes y lectores, en general, por disponer de una revista que va a mas y que en poco tiempo, dos años solamente, es conocida y admirada dentro y fuera del contorno provincial.

Para todos los que han confiado en nuestra callada labor y para todos aquellos que confían en nuestro porvenir: gracias. Su entusiasmo y sus ánimos nos seguirán siendo los mejores alicientes para no defraudarles.

Y si en algo nos equivocamos, por favor amigos todos, dígnanoslo. Estamos como siempre dispuestos a servirles lo que quieran y como mejor lo deseen, pues ECONOMIA BALEAR queda, como siempre, a su disposición.

HOSTELERIA Y TURISMO

Con los brazos abiertos

Por: J. Luis Pérez de Rozas.

Comienzo estas líneas aprovechando el símil orquestal del último Editorial, pues concuerda precisamente con la postura de la jerarquía que faltaba en aquella ocasión.

Con los brazos abiertos se presenta el "director" ante sus colaboradores antes de comenzar el concierto, en el que todos deben intervenir en la medida de sus conocimientos, técnicas y peculiaridades, para que el éxito de la obra sea completo.

Las circunstancias me han llevado a ocupar ese puesto distinguido en el atril número uno, y desde él, amigos míos, quiero brindaros todo mi afán, mi corto saber, y mi gran deseo de trabajar con todos, y para "todos".

Estos brazos abiertos significan por tanto, que la mayor oferta de solidaridad, ha de presidir, entiendo, todo nuestro inmediato futuro de actuación.

Nadie puede desentenderse de sus obligaciones; el aceptar un "cargo sindical", debe representar eso "una carga" de trabajo, responsabilidad y servicio para con los demás; que nadie pues se llame a engaño, si el ritmo del concierto va —in crescendo—, constantemente.

Tenemos ante nosotros una nueva etapa, que me atrevo a calificar de excepcional; el desarrollo del III Plan, debe significar la consolidación de lo establecido por el sector privado —hablando de turismo—, y la puesta al día de todo aquello que quedó "atrasado" en el sector público.

No quiero señalar ningún culpable, —que los hay, naturalmente—, pero nuestra conciencia debe quedar limpia, si mañana estallase "ese barril de pólvora" sobre el que tenemos montada nuestra industria básica; el que no quiera verlo así, será por que es ciego, o lo que es mucho peor, "mal intencionado", o asno.

Debemos defender a ultranza lo que tenemos, y oponernos tenazmente al constante aumento de plazas, hasta que las que hoy existen produzcan un mínimo de rentabilidad y las empresas pue-

dan asomarse con mayor optimismo que el presente, hacia su futuro.

La mejora de ellas, automáticamente repercutirá favorablemente en sus plantillas de técnicos y trabajadores.

Donde no hay, no se puede sacar.

Por el contrario, donde hay, quizá es difícil, pero al final siempre se consigue algo.

Lo que no me gustaría, es que entre unos y otros, y ya que comienzo con los brazos abiertos a todos, terminara como aquel Santo Varón de Nazaret, que por intentar acercar la hermandad y la comprensión entre los hombres, acabó así mismo con los brazos abiertos "en cruz" y colgado de unos leños.

No, amigos; mis brazos os estrechan cordialmente, y todos unidos, con cada cual en su puesto, espero que marchemos alegremente en pos de nuestros

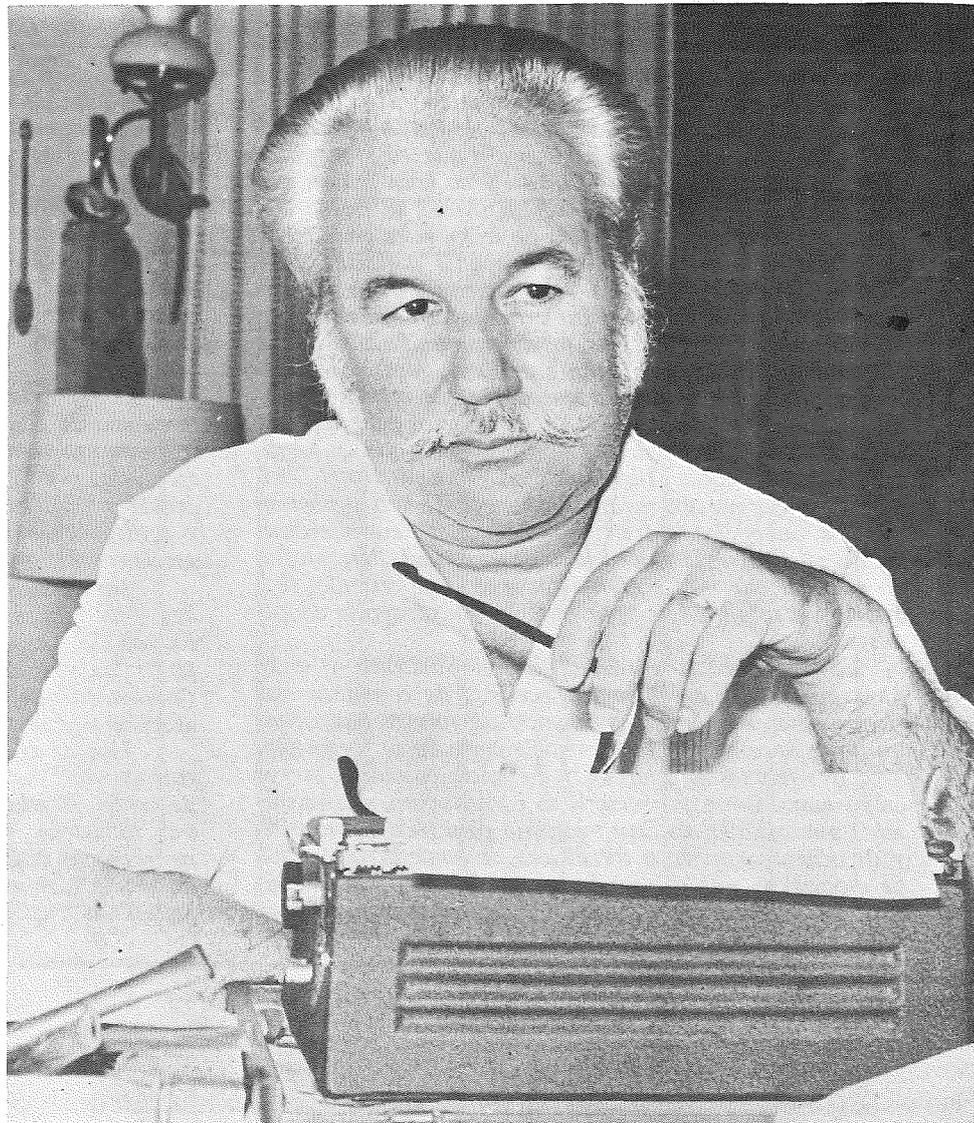
con la colaboración
y asesoramiento del

SINDICATO PROVINCIAL DE
HOSTELERIA Y ACTIVIDADES
TURISTICAS.

ideales, que al fin y al cabo, tienen que ser los mejores para la Industria que representamos, la Provincia y España.

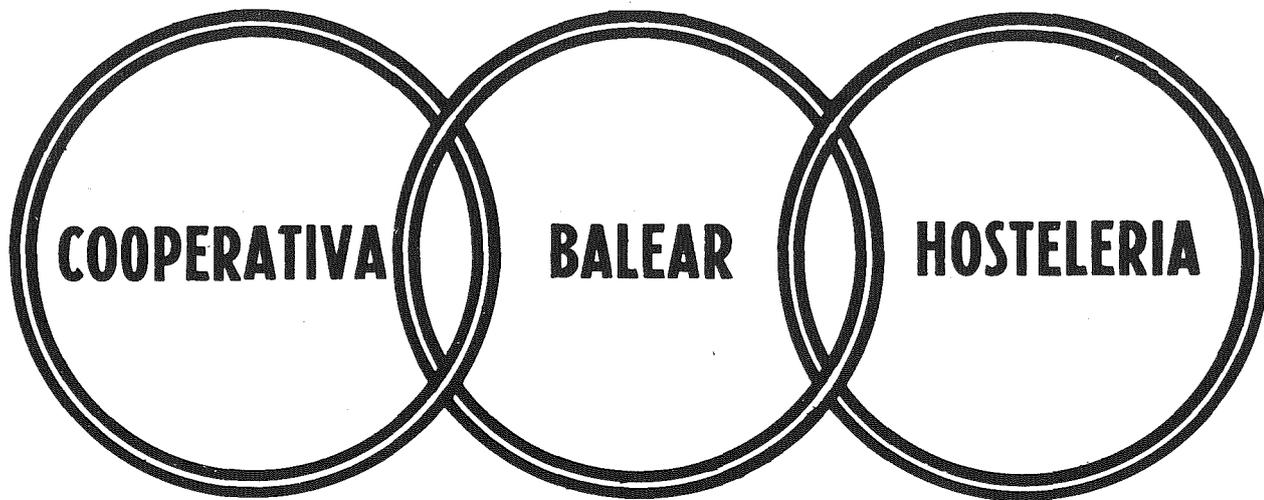
¡INFRAESTRUCTURA!
¡SATURACION!

Dos palabras con las que debemos martillar constantemente los oídos de cuantas Autoridades estén relacionadas con ello, —a cualquier nivel—, por que estoy convencido que son la base de nuestra salvación o nuestra ruina; De esta forma, pienso que les daremos la fuerza moral suficiente y el apoyo, para incrementar aún más las gestiones que están realizando en los más altos Estamentos Nacionales, y que tan imprescindibles son para nuestras islas.



JOSE LUIS PEREZ DE ROZAS.

Periodista y Hotelero. Nuevo Presidente del Sindicato Provincial de Hostelería y Actividades Turísticas de Baleares.



HAGAMOS UN POCO DE HISTORIA

Por Carlos Bacigalupe
Secretario de la Cooperativa Balear
de Hosteleria.

Como el título lo indica y dado que dentro de unos días, se habrá cumplido el primer año de existencia de nuestra Cooperativa, ya que esta quedó constituida oficialmente el 29 de Septiembre de 1.970, creo que es un momento bastante propicio para volver los ojos un poco atrás y ver si durante este mínimo periodo se ha hecho alguna cosa que verdaderamente haya merecido la pena.

Nuestra Cooperativa se constituyó en unos momentos en que realmente eran difíciles para toda la Hostelería Balear. Los precios solicitados para la temporada de 1.970 fueron totalmente revocados por el Ministerio autorizándose solamente una pequeña elevación que en la mayoría de los casos no llegaba al 7º/o real y no hace falta ni comentar que el costo de nuestras industrias se estaba elevando, no digo un 7º/o en cada capítulo, pues en muchos casos este aumento de costo nos suponía hasta un 25 - 30 y quizá el 40º/o entre unos ejercicios y otros. El personal, los Seguros Sociales, los artículos de alimentación, simplemente el agua se veían totalmente desfasados en sus costos, con relación a los años anteriores, que sinceramente nos supuso un verdadero quebradero de cabeza el pensar en cómo podíamos defender no sólo los beneficios de las empresas, sino simplemente el conseguir que las pérdidas fuesen menores. Hay quien cree que un Hotel, Restaurant ó Bar es una gallina de huevos de oro y piensan que los beneficios entran "por camiones" como vulgarmente se dice, nada más alejado de la verdad, pero en fin, no es tema que me proponía tratar en este artículo, sino que voy a referirme al "por qué" se constituyó la cooperativa.

Se convocó una reunión en el Sindicato y entre otras cosas salió a relucir la necesidad de constituir esta Cooperativa y se tomó el acuerdo de formar una comisión que estudiase su conveniencia o no de su formación. Tras tres reuniones, aportación de datos, consultas, etc. se creyó conveniente y necesaria su constitución, puesto que tenía que cumplir un final necesario para toda la Industria y de acuerdo con estas directrices, se comenzó la gestión de asociación, que dió un fruto, quizá lento, pero sí efectivo, ya que una vez cumplidos todos los trámites necesari-

rios, fué aprobada la misma en Madrid con fecha 30 de Junio de 1970 quedando solamente pendiente el reunir una Asamblea General que aceptase definitivamente la constitución y ésta fue por fin conseguida el día 29 de Septiembre, quedando por tanto constituida la misma a partir de aquella fecha.

Desde aquel momento, la Cooperativa Balear de Hostelería ha trabajado de una manera silenciosa, sin bombo ni platillos, pero eso sí, bastante efectivamente según podemos ver a continuación.

Naturalmente lo primero que teníamos que realizar era el censo de asociados o agremiados esto nos lo facilitó perfectamente el Sindicato de Hostelería, con ello, se establecieron nuestros censos, fichas, direcciones, se consignaron, numeraron éstas, en fin se fue intentando organizar una cosa necesaria, pero que en si llevaba una gran cantidad de horas de trabajo, que fueron realizadas con el mayor espíritu de colaboración y verdaderamente hemos creado un censo de suma importancia para nuestras operaciones.

Como todas las Asociaciones y no olvidemos que ésta es una de ellas, tenía que disponer de unos Estatutos, se formaron comisiones de estudio, se realizaron y al ser aprobadas por la Superioridad, fueron entregados a la imprenta y están repartidos a todos los Socios Cooperadores y a disposición de quien quiera colaborar en defensa de sus intereses.

La estimable ayuda de nuestras primeras Autoridades y de una manera muy especial, por parte de nuestro Excmo. Sr. Gobernador, nos animó a seguir adelante y a poner nuestro máximo esfuerzo en dar impulso a esta Cooperativa que, poco a poco ha ido constituyendo nuestra asociación y ha comenzado a dar sus frutos.

Una de nuestras primeras gestiones ha sido el conseguir que la Cooperativa efectuase el reparto de los cupos de carne congelada cosa absolutamente necesaria en nuestras industrias, dado que los precios del mercado no nos permitían utilizar este producto por su vertical elevación de precio, por ello, hemos venido trabajando mes a mes y facilitando cupos mensuales de carne a todos los asocia-

dos, sin distinción alguna y de acuerdo con sus capacidades hoteleras. Digo hoteleras puesto que en principio solamente se nos autorizó ese reparto para este tipo de industrias. Tenemos ya solicitado y en preparación el reparto a Restaurantes, cosa que se llegará más adelante y creemos que serán bien recibidos los mismos por estos industriales.

Otra de las gestiones realizadas por esta Cooperativa ha sido el conseguir el reparto de cupos de aceite de soja a todos los industriales. Esto ha sido tan favorablemente acogido que tenemos un sin fin de felicitaciones por haber conseguido estos repartos que no puede dudarse ha marcado un gran éxito entre la industria, nuestra satisfacción ha sido el ver como los industriales han respondido perfectamente y con interés a nuestras ofertas, ellos nos obligan mas aún a poner un poco mas de esfuerzo en nuestras gestiones.

También hemos conseguido una favorable opinión de nuestros asociados, o por lo menos de aquellos que quisieron "ayudarse" ya que no podemos olvidar que la Cooperativa es para ayuda mutua de todos, con un reparto de Piña en almibar, Jamón de York, The, vinos, etc. no en cuantías muy elevadas, pero eso sí, a precios que no podrían ser encontrados en el mercado.

Pero sinceramente, lo que mas nos ha obligado a trabajar en nuestro diario quehacer por la Cooperativa y conste que hablo en nombre de todo el "equipo" desde nuestro Presidente, hasta el último vocal es la manera de cómo ha respondido la industria a nuestra llamada, para ello, vamos a hacer unos pequeños números que señalarán nuestra marcha vertical ascendente que creemos no pueda ser minimizada ya que aún, sin descanso, siguen llegando hojas de solicitud de asociación.

Número de Socios que firmaron la solicitud 17

Número de Socios registrados actualmente 345

Todos estos Asociados, se reparten en esta forma:

Asociados por industrias 345

Establecimientos 512

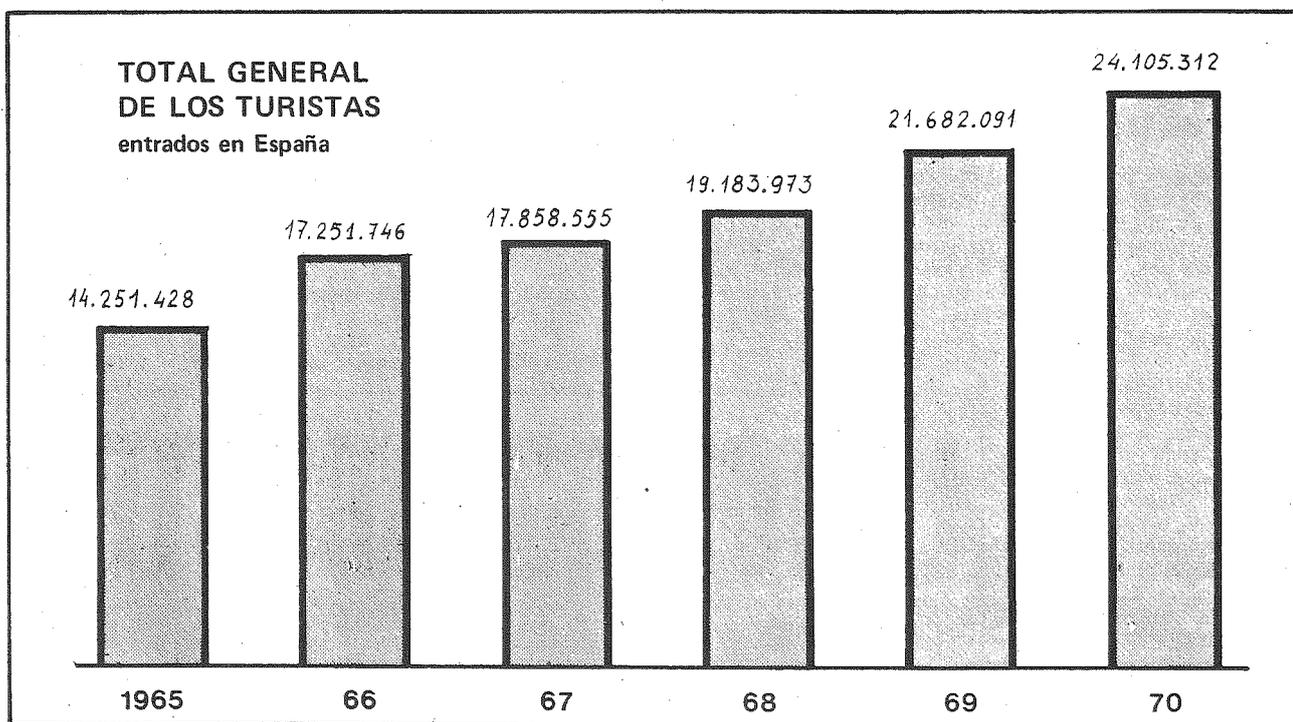
Número de camas (Hostelería) 90.022

Las puertas siguen abiertas para todos y de esta forma día a día se reciben solicitudes que pasan a su aprobación a las Juntas rectoras e inmediatamente se contestan enviando sus títulos, estatutos, informaciones, etc. etc.

No quisiera terminar este artículo sin antes permitirme la satisfacción de comunicar a toda la industria, pues no tengo la menor duda de que antes de pocos meses pertenecerán todos a esta Cooperativa, de que a finales de Mayo aproximadamente, pues aún está sin señalar la fecha exacta, tendremos en Palma el honor de organizar y realizar la XIX Asamblea Nacional de Cooperativas de Hostelería, ya que debido a nuestra importancia en relación a todas las Cooperativas de España, nos fué confiada su organización y haremos cuanto esté de nuestra parte para que sea de la mayor brillantez posible.

Hay un refrán español que dice "poco a poco se va a Roma" pues bien nosotros queremos hacerlo poco a poco, pero bien y sin regatear esfuerzo alguno, vamos a ir formando no solamente una Cooperativa que distribuya cupos de carne y aceite, algunas cosas mas, no de menor importancia, pues en Hostelería hasta las servilletas de papel suponen un capítulo importante, por tanto, vamos a comenzar una campaña, con la mayor intensidad posible, de poder proporcionar a nuestros asociados toda clase de laterios de verduras, frutas, licores, vinos etc. todo llegará a hacerse realidad, solamente necesitamos la ayuda de todos, o mejor dicho su propia ayuda, ya que al fin y al cabo como decía antes, la Cooperativa es de todos y para todos, no solamente para la Junta rectora y algunos más, cuantos mas seamos mayor beneficio obtendrán nuestras industrias y para ello, siempre, en todo momento tendreis a vuestra disposición a esta Junta que en todo momento trata de cumplir, con todo su esfuerzo, la confianza que en ella han depositado los asociados.

Un saludo incondicional.



Delitos fiscales

V. REDONDO LEDO

Director «Boletín Confidencial de Información Turística»

Por la importancia del tema y por las consecuencias que por ignorancia pudieran derivarse para algunos industriales españoles, creo aconsejable esta sucinta exposición de un tipo de delito que, sin ser culpables materiales los industriales españoles, por ignorancia de las leyes fiscales, repito, pudieran verse envueltos en enojosos procesos, y sus nombres, que hasta el presente han estado limpios de cualquier incidencia procesal, verse incursos en un proceso del que ellos, sin ser culpables, repito por enésima vez, se verían implicados.

Cuando un país se encuentra en pleno desarrollo, como es el caso del nuestro, o por lo menos camino del mismo, ocurre el fenómeno de que algunas personas que se han enriquecido y disponen de grandes fortunas tratan de sacar del país una parte sustancial de ella, con el fin de asegurarse en otros países un futuro económico desahogado, para el supuesto (el capital siempre es cobarde) de que en el nuestro la situación económica sufriera algún percance. La posibilidad de disponer de divisas fuera de nuestro territorio tiene forzosamente, si se quieren hacer las cosas con toda legalidad, una limitación racional, con el fin de evitar tales peligros. Esta limitación no es exclusivamente española, ya que la protección a la propia moneda la practican todos los estados soberanos del mundo, salvo aquellos que, por disponer de una de las llamadas fuertes, se pueden permitir tal lujo, sin menoscabo del propio valor internacional de su patrón monetario. Así tenemos que en los momentos actuales se está registrando un enorme incremento de las inversiones alemanas en España. Proliferan las compras de terrenos para urbanizaciones, empresas hoteleras y de todo tipo por parte del capital alemán, y, prácticamente, si la cosa no se remedia, dentro de muy poco tiempo nuestra industria turística más que española va convertirse en industria alemana. Aparentemente, ello supone que, en los momentos actuales, España recibe importantes aportaciones de capital alemán, lo que ayuda a consolidar nuestra moneda, y ayuda con sus ingresos de divisas al mantenimiento no ya de nuestra economía, que del propio valor y cotización exterior de nuestra moneda. Yo no soy economista. Entiendo muy poco de ello. Pero por ello pienso que si estas cosas continúan, va a llegar un día en que la más saneada de nuestra fuentes energéticas de divisas, como es el turismo, al estar en manos del extranjero, y por tanto, sujeta a la evasión legal de sus beneficios, estos se van a marchar por el mismo camino que han entrado. A mi modesto entender, éste es un nuevo sistema de colonialismo, y a la postre, y a la larga, puede representar algún perjuicio para nuestra economía.

Pero dejando aparte este apasionante tema, sobre el que no profundizo pues, soy absolutamente ignorante en la materia, y para eso España cuenta con un importante grupo de economistas que habrán estudiado el caso y visto sus pros y

sus contras, y que como consecuencia, cuando se ha admitido tal estado de cosas ello es porque resulta beneficioso para nuestro país, vamos al tema principal.

Limitada oficialmente la salida de divisas de España, algunos pícaros, pues en esto la picaresca es inaudita, han buscado un truco (que ya ha sido descubierto), para poder sacar con toda libertad sus ahorros del país, y situarlos en cuentas corrientes y divisas fuertes del extranjero. El truco consiste en ponerse en combinación con una agencia de viajes extranjera. Proponerles pagar las cuentas que las citadas empresas tengan obligación de atender en España, y en contrapartida, el cambio equivalente, situarlo en el banco extranjero a nombre del titular español. Así las cosas, las agencias, o las agencias, empiezan a mandar turistas a España. Se producen las facturas, y el súbdito español, comienza a pagarlas.

El hotelero, ajeno a tal martingala, ve que una agencia que le ha producido una factura, cuando se le reclama el pago, le manda un cheque personal de un súbdito español, y contra un banco español. Para el hotelero, lo pague la agencia o lo paguen por cuenta de la agencia, su aparentemente representante, viene a ser lo mismo. Percibe la totalidad de unos servicios que han prestado y que le fueron solicitados. Da por concluido el caso.

Pero entonces surge la parte negra del programa. El truco empleado por el ciudadano español es descubierto por las autoridades competentes españolas, y en consecuencia se abre el oportuno expediente de culpabilidad. Los hoteleros que han recibido el pago de sus servicios en tal forma, son llamados a capítulo. Si bien inconscientemente y con absoluta buena fe han admitido el pago de sus servicios, ello no es óbice para que se les pase el tanto de culpa que las leyes, por eso de que el desconocimiento de las mismas no exime de la pena a que hubiera lugar, llevan consigo.

Pero la propia Hacienda, comprendiendo la relativa culpabilidad de los industriales españoles, les indica la forma para evitar la responsabilidad en lo futuro.

En casos similares, si una agencia extranjera contrae deuda con un industrial español y trata de pagar con cargo a la cuenta corriente de un súbdito de nuestro país, se puede, sí, aceptar el cheque, pero sólo en concepto de depósito a expensas del cheque que la propia agencia debe enviar en moneda convertible. Al recibir el citado efecto del español, se debe comunicar tal circunstancia a la propia agencia, y una vez hecho esto, si la agencia no les paga, como han cubierto su responsabilidad, pueden ingresar el cheque aludido.

Esperando que estas noticias y comentarios sirvan para evitarles perjuicios desagradables y posibles responsabilidades a españoles que han obrado o puedan obrar de buena fe, es lo que pretendo con estas líneas.

LA LEGISLACION EN LA HOSTELERIA

ESTATUTOS DE LA ASOCIACION NACIONAL DE DIRECTORES DE HOTEL

A continuación reproducimos, íntegramente, los Estatutos de la Asociación Nacional de Directores de Hotel, aprobados por el Ministro de Relaciones Sindicales.

CAPITULO I.— LA ASOCIACION Y SUS FINES

Constitución, ámbito y domicilio

ARTICULO 1.— En régimen de autonomía económico-administrativa y con arreglo a los presentes Estatutos y normas de carácter general aplicable, se constituye la Asociación Nacional de Directores de Hotel, integrada en el Sindicato Nacional de Hostelería y Actividades Turísticas.

ARTICULO 2.— La Asociación tendrá ámbito nacional y su sede radicará en Madrid, fijándose inicialmente el domicilio en el propio Sindicato Nacional de Hostelería y Actividades Turísticas (Duque de Medinaceli, 2).

Asociados

ARTICULO 3.— Formarán parte de esta Asociación que tiene carácter completamente profesional, los que de acuerdo con la legalidad vigente en España, ejerzan la profesión de Directores de Hotel.

La Asociación, representa la totalidad de los intereses profesionales colectivos de sus miembros, en cuanto se refiere a su actividad o actividades específicas.

Personalidad

ARTICULO 4.— La Asociación, conforme a la normativa en vigor tendrá capacidad jurídica para actuar en representación de sus miembros.

Objeto y funciones

ARTICULO 5.— La Asociación tiene como fines generales la representación, defensa y gestión de los intereses profesionales y de las aspiraciones de todos los Directores de Hotel, y como fines especiales los siguientes:

a) La orientación profesional de sus miembros en el ejercicio de sus funciones y en los derechos que les reconozcan las leyes.

b) Velar por el prestigio de la profesión y defender su dignidad social, impidiendo el intrusismo, la competencia desleal y la conducta de aquellos de sus miembros que puedan dañar el buen nombre de la profesión.

c) Organizar el sistema de previsión que estime conveniente para sus asociados.

d) Elevar a los Poderes Públicos, a través del Sindicato Nacional de Hostelería y Actividades Turísticas, cuando lo considere oportuno, propuestas razonadas sobre los asuntos o problemas que afecten a su profesión.

e) Establecer relaciones profesionales y culturales y mantener contactos con similares asociaciones extranjeras.

f) Asesorar e informar al Sindicato Nacional de Hostelería y Actividades

Turísticas y, a través de éste, a la Administración Pública, en cuantos asuntos sea solicitado su parecer o que, por su interés, considere deben ponerse en conocimiento de los mismos.

g) Dirimir las cuestiones planteadas entre sus asociados dentro de sus actividades y fines, nombrando peritos para actuar en arbitrajes en cuantas gestiones así lo requieran a aquellos asociados que en cada caso reúnan mejores cualidades técnicas y morales.

Duración

ARTICULO 6.— La duración de la Asociación Nacional de Directores de Hotel será ilimitada y la renovación de los cargos electivos se adaptará a lo establecido en el Reglamento Electoral vigente y de acuerdo con lo que en cada caso se establezca en los planes electorales que para cada convocatoria rijan en el Sindicato Nacional.

CAPITULO II.— DE LOS MIEMBROS DE LA ASOCIACION, SUS DERECHOS Y DEBERES

ARTICULO 7.— Pertenecerán a la Asociación

1.— Como Socios de Número: aquellos que, de acuerdo con el artículo 3 de estos Estatutos, reúnan alguna de las siguientes condiciones:

a) Los que ejerzan en España la profesión de Director de Hotel y los españoles que desempeñen tal profesión en el extranjero.

b) Quienes habiendo ejercido el cargo de Director de Hotel, estén desempeñando otro de rango similar o superior en empresas hoteleras.

c) Aquellos que sin haber ejercido el cargo de Director sean personas legalmente reconocidas para ejercerlo, desempeñen las funciones especificadas en el apartado anterior y, previa su solicitud, sean admitidos por la Junta con tal carácter.

2.— Como Socios de Mérito: quienes habiendo pertenecido a la Asociación causen baja en la misma como miembro activo por cese en el ejercicio de la profesión.

3.— Como Socios de Honor: quienes previa propuesta por dos vocales y votación secreta y unánime de la Junta, sean aceptados con tal carácter.

ARTICULO 8.— Los socios de número disfrutará, entre otros, de los derechos siguientes:

a) Ser amparados por la Asociación para el prevalecimiento de sus legítimos intereses.

b) Ser electores y elegibles para la Junta y cargos directivos de la Asociación.

c) Ser convocados y asistir a las reuniones de la Asamblea y Organos de Gobierno a que pertenezcan, donde expresarán sus opiniones y emitirán sus votos libremente.

d) Examinar los libros de Actas, correspondencia, tramitación, contabilidad y comprobantes, debiendo solicitarlo por escrito a la Junta que los pondrá a su disposición en el plazo de ocho días. Tratándose de asuntos de contabilidad puede, por su cuenta y a su costa, ser asesorado por un técnico.

e) Censurar, mediante moción escrita presentada a la Junta, la labor de ésta y la de los miembros que actúen en nombre de la Asociación.

f) Recurrir en escrito razonado ante el Presidente del Sindicato Nacional, si

por resoluciones de la Junta se consideren perjudicados en sus derechos.

ARTICULO 9.— Son deberes fundamentales de los miembros de la Asociación:

a) Cumplir las disposiciones generales que le afecten, así como las propias normas reglamentarias.

b) Cumplir los acuerdos tomados por la Junta y la Asamblea.

c) Pagar las cuotas que se establezcan por la Junta y sean aprobadas por la Asamblea General.

d) Observar y fomentar los principios de hermandad y compañerismo auxiliando a los asociados y colaborando estrechamente para conseguir los fines de la Asociación.

CAPITULO III.— ORGANIZACION Y FUNCIONAMIENTO Organismos de Gobierno

ARTICULO 10.— La Asociación estará regida por la Asamblea General y la Junta Nacional de la Asociación. Con arreglo a lo determinado en la normativa general aplicable, en estos Estatutos y lo que, en su caso, establezcan los órganos anteriores, ejercerán también las funciones rectoras y directivas el Presidente y el Secretario General de la Asociación.

ARTICULO 11.— La Asamblea General es el órgano supremo de la Asociación; estará constituida por la totalidad de los asociados y será presidida por el Presidente del Sindicato Nacional ó, en su defecto, por el Presidente de la Asociación.

Se constituirá en primera convocatoria si concurren la mitad más uno de los asociados y pasada media hora, en segunda convocatoria cualquiera que sea el número de asistentes.

ARTICULO 12.— La Asamblea General deberá reunirse al menos una vez al año en sesión ordinaria. Con carácter extraordinario, podrá reunirse siempre que lo solicite a su Presidente los dos tercios de los componentes de la misma, o por acuerdo de la Junta.

Para ambas, habrán de ser convocados los asociados con quince días de antelación y mediante notificación por escrito, en la que se especificará la fecha de la reunión y el orden del día, no pudiendo tratarse en la reunión temas distintos a los especificados.

Los acuerdos se tomarán siempre por mayoría, siendo de calidad en los empates el voto del Presidente.

ARTICULO 13.— Compete a la Asamblea General la aprobación de las cuotas fijadas por la Junta y la formalización de los presupuestos anuales de gastos e ingresos, para la aprobación de los cuales seguirán los trámites que estén vigentes en cada caso.

Asimismo se le someterá a aprobación la labor desarrollada por la Junta de la Asociación durante todo el año y los asuntos de trascendencia importante; a ella corresponderá señalar las líneas generales a seguir por la Asociación para la consecución de sus fines.

ARTICULO 14.— Cada miembro de la Asamblea podrá representar a un número ilimitado de asociados ausentes previa autorización fehaciente de los mismos, atribuida específicamente para cada ocasión y excepción hecha de los cargos directivos de la Asociación, que no podrán representar a otros ni ser por otros representados. En ningún caso serán válidas estas delegaciones cuando se trate de actos

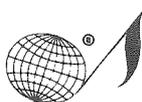
SU EMPRESA REQUIERE
MUCHAS COSAS

PERO LEGITIMAS!

LA NUESTRA HA CONQUISTADO
LEGITIMAMENTE
EL AMBITO EMPRESARIAL
DEL MUNDO

PORQUE **MUZAK**[®]
ES LEGITIMA
MUSICA FUNCIONAL

MUZAK BALEARES



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

electorales.

ARTICULO 15.— La Junta Nacional estará integrada por treinta y dos miembros. Con el fin de obtener en ella una representación adecuada, las ocho primeras provincias en orden al número de asociados elegirán cada una dos representantes por provincia; las cuatro siguientes elegirán cada una un representante por provincia y con las provincias restantes se formarán cuatro circunscripciones territoriales, cada una de las cuales elegirá tres representantes.

De entre ellos se elegirán en la primera reunión de la Asamblea un Presidente, dos Vicepresidentes, un Tesorero y dos Censores de Cuentas. La renovación de las Juntas se hará coincidiendo con los Planes Electorales de la Organización Sindical.

ARTICULO 16.— Corresponde al Presidente de la Junta la Presidencia de la Asociación a la cual representará en toda clase de actos y gestiones.

Son sus fines principales:

a) Asumir la máxima autoridad y responsabilidad en el régimen de dirección y administración de la Asociación.

b) Representar a la Asociación en todos los actos y contratos.

c) Velar por la disciplina y unidad de cuantos integran la Asociación y por la realización de los fines y aspiraciones sociales y profesionales de los miembros de la misma.

d) Ordenar los cobros y pagos que deban ser efectuados.

e) Convocar la Asamblea General y la Junta Nacional, y presidir y dirigir los debates de las mismas.

f) Coordinar las actividades provinciales y las de la Asociación con otros organismos.

ARTICULO 17.— Los Vicepresidentes tendrán las mismas competencias específicas en el artículo anterior, cuando actúen en ausencia o por enfermedad, licencia o delegación del Presidente, y por estar vacante este cargo.

ARTICULO 18.— La Junta nombrará un Secretario General de la Asociación al que compete:

a) Auxiliar a los miembros directivos en sus funciones y cumplir sus órdenes.

b) Tener al día los censos y vigilar el buen funcionamiento de los ficheros, archivos y estadísticas.

c) Extender las actas de las reuniones que se celebren, a las que asistirá con voz y sin voto.

d) Ostentar la Jefatura del personal administrativo, auxiliar y subalterno.

e) Ejercer cuantas funciones se le encomienden o deleguen por la Asamblea, la Junta Nacional o el Presidente.

ARTICULO 19.— El Tesorero ejercerá las facultades requeridas por la naturaleza del cargo, estando obligado a rendir cuentas cada vez que se reúnan la Asamblea o la Junta.

ARTICULO 20.— Los censores tendrán como función la fiscalización de los ingresos y gastos y de todas las cuentas que hayan de someterse a la aprobación de la Asamblea, levantándose acta de sus verificaciones al menos una vez al año.

ARTICULO 21.— Todos los cargos sociales, excepto la Secretaría, son gratuitos.

CAPITULO IV.— REGIMEN ECONOMICO ADMINISTRATIVO

ARTICULO 22.— La vida económico-administrativa de la Asociación se sujetará al régimen presupuestario y a las normas vigentes en cada caso en la Organización Sindical.

El patrimonio de la Asociación está constituido por las aportaciones y cuotas de sus socios debidamente aprobadas por la Asamblea General y las subvenciones que a la misma se concedan. La falta de pago de las cuotas, reglamentariamente vencidas, dará lugar a la suspensión de los derechos de asociación, salvo casos de fuerza mayor, suficientemente probados a juicio de la Junta.

Los presupuestos anuales serán redactados por la Junta de la Asociación y elevados a la Asamblea General, donde habrán de ser aprobados antes de finalizar el año de su vigencia. Al mencionado presupuesto se acompañará la correspondiente acta de la Asamblea, así como los informes de la Administración e Intervención Delegada en el Sindicato.

CAPITULO V.— REGIMEN DISCIPLINARIO

ARTICULO 23.— Serán expulsados de la Asociación quienes sean culpables de falta de conducta, de delitos contra el honor o de cualquier acto que pueda empañar el buen nombre de la Asociación.

En todo caso, antes de la resolución que será adoptada por la Junta Nacio-

nal, se habrá dado al socio la oportunidad de haber sido escuchado por dicha Junta.

ARTICULO 24.— Las dimisiones de los cargos sociales, no serán aceptadas, si no van formuladas por escrito donde se razonen suficientemente. Pero la Junta, podrá, por mayoría absoluta, dar por dimitido al que abandonase injustificadamente su cargo social, pudiendo proceder luego a la elección de un nuevo miembro.

CAPITULO VI.— DISPOSICIONES FINALES

1.— La interpretación de estos Estatutos es facultad de la Junta Nacional. Para la modificación de los mismos, se seguirá el mismo trámite que para su aprobación.

2.— La Asociación podrá disponer de reglamentos y normas que apliquen y desarrollen, para su funcionamiento y régimen interior, los preceptos de los Estatutos.

3.— En caso de extinción del régimen de autonomía económico-administrativo de la Asociación, o transformación de la propia Asociación en Colegio Profesional, se constituirá una Comisión Liquidadora, que proceda al cumplimiento de las obligaciones pendientes y asegure las que no sean realizables en el acto.

El remanente que quedare se destinará a obras asistenciales que beneficien a los miembros de la Asociación, acordándose dicho destino por la Asamblea General, cuyo acuerdo asimismo habrá de ser aprobado por la Organización Sindical.

LA OPINION PROFESIONAL ...

Mr. EDWARD J. DALY

(Presidente de la Compañía Aérea "World-Airways")

"España pierde anualmente millones de dólares en concepto turístico. Hay miles de americanos que están deseando visitar España, pero no tienen dinero suficiente para pagarse el viaje aéreo en una línea regular. El fomento de los vuelos "charters", podría atraerlos hacia este país. Contrariamente a lo que pudiese parecer, los vuelos "charters", no sólo no hacen ninguna competencia a las líneas regulares, sino que contribuyen a su desarrollo, puesto que son muchísimas las personas que viajan por primera vez en estos vuelos y se convierten en clientes habituales de los vuelos regulares".

DON PEDRO ZARAGOZA ORTS

(Director General de Empresas y Actividades Turísticas).

"España es un país barato en cuanto a alojamiento. Pero en lo que se refiere a precios de restaurantes, en algunos casos, podríamos decir que estamos a la altura de Francia o de Italia. Sin embargo, nuestro país figura, con mucho, a la cabeza del turismo europeo. Ello se debe, sin duda, a que

el turista busca aquí y lo encuentra un aspecto económico general, un buen clima, la posibilidad de visitar monumentos, tipismo, y fundamentalmente, paz y tranquilidad".

DON ESTEBAN BASSOLS

(Director General de Promoción del Turismo)

"España es un país que tiene unas motivaciones de sol y playa fenomenales, pero al que hemos de diversificar en la oferta, explicando que hay estaciones de invierno; turismo de jubilados o retirados y un turismo de Congresos y Convenciones, que tienen una rentabilidad "per capita" muy superior a los demás tipos de turismo y también un turismo de balnearios, que quizá ha estado demasiado abandonado en España en los últimos tiempos, si lo comparamos con algunos países europeos, como por ejemplo, Francia y Alemania, en los que este turismo tiene una auténtica importancia".

DON ANDRES LLANOS TAUZIA

(Director de un importante hotel madrileño)

—La congelación de precios en hostelería ha sido siempre un tema muy debatido. Por una parte, la Administración sostiene que deben mantenerse los precios bajos, a fin

de estimular las corrientes turísticas a nuestro país; por otra, algunas empresas hoteleras manifiestan que el aumento en los impuestos, en los salarios y en el coste de la vida hacen necesaria una revisión del sistema. ¿Cuál es su opinión sobre el particular?

—Esto de las tarifas no lo he entendido nunca... y cuidado que lo he intentado. Es posible que la Administración, que debe saber más que nosotros de esto, tenga sus razones cuando sostiene lo que sostiene. Al fin y al cabo, el turismo es el pan de los pobres, cuando los pobres no tienen otra cosa que llevarse a la boca, y al decir pobres no hablo de personas, sino de comunidades, y, hoy por hoy, el país no puede correr el riesgo de que nuestras benditas divisas turísticas dejen de afluir. Conforme, pues, en la limitación de precios; pero, ¡cuidado!, limitación de costos de nuestras explotaciones, porque todo el mundo ha hecho de nuestra industria su paño de lágrimas particular y pretende resolver su estado financiero a nuestra costa, a costa del cliente, en definitiva. Limitación desde los abastos hasta todos los gravámenes, pasando por furniturar, materiales de construcción y algunos otros que no quiero decir, para los que no existe limitación de precios de ninguna clase, aunque otra cosa se nos quiera hacer ver o se pretenda ignorar.

NOTICIARIO TURISTICO

EN 1975 NOS VISITARAN MAS DE 38 MILLONES DE TURISTAS

Según un estudio realizado por el Ministerio de Información y Turismo, y publicado en el libro recientemente editado sobre «Diez años del turismo español», se prevé para el año en curso la visita a nuestro país de 26.500.000 turistas, lo que representaría un aumento de dos millones de turistas con respecto a 1970.

En ese cuadro de previsiones se estima que nuestro número de visitantes crecerá en los próximos cinco años de la siguiente manera:

1971 26.500.000 turistas;
1972 29.200.000 turistas;
1973 32.100.000 turistas;
1974 35.300.000, y para
1975 38.800.000

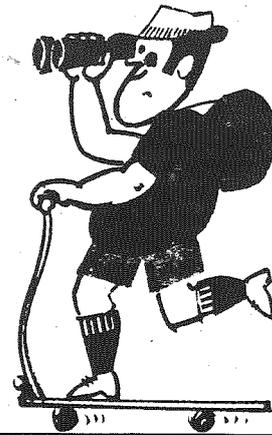
SUIZA AUMENTO DE LOS PRECIOS HOTELEROS

Ha llegado a nuestro poder la Guía Hotelera suiza correspondiente a 1971. En un cotejo con la correspondiente al año anterior podemos comprobar que los precios hoteleros han sufrido en dicho país una importante alza, que oscila entre un 20 y un 25 por 100.

Esta alza está originada, en gran parte, por un aumento en los salarios de los trabajadores del ramo y su consecuente de cargas sociales.

MAS BARATO TODAVIA

La competencia entre las agencias de viajes británicas por ofrecer unas vacaciones más baratas en Mallorca ha llegado a un nivel insólito, pues cuando aún los ingleses no habían salido de su estupor ante la oferta de la agencia Clarkson —una de las más grandes del mundo—, aparece una oferta de la Sunair Holidays que asegura que a partir del primero de octubre próximo, y durante todo el invierno, montará un servicio de cinco días con pensión completa en la isla y viaje de ida y vuelta por 16 libras esterlinas (unas 2.500 pesetas).



CREACION DE LA

"Carta Internacional del Profesional Turístico"

En la última Asamblea General de la AMFORT (Asociación Mundial para la Formación Turística), que tuvo por escenario la capital de España, se aprobó la creación de la «Carta Internacional del Profesional Turístico».

Esta Carta Internacional se expedirá a los titulados por los centros de enseñanza turística admitidos en la AMFORT y tendrá validez en todos los países integrados en la ONU, lo que permitirá a los profesionales que la posean su reconocimiento, sin convalidaciones en prácticamente todo el mundo.

La Carta Internacional estará redactada en cinco idiomas y tendrá las características generales de un pasaporte, indicando la actividad profesional del poseedor, sus títulos y diplomas, lugares donde ha prestado servicios, etc.

La Carta Internacional del Profesional Turístico cuenta con el reconocimiento de la

UNESCO, UIOOT, OIT y CEE. También la FUAUV (Federación Universal de Asociaciones de Agencias de Viajes) tomó el acuerdo de reconocer únicamente a los profesionales agentes de viajes que estuviesen en posesión de la referida Carta Internacional.

El Centro de Estudios Turísticos de Canarias es miembro fundador de la AMFORT, por lo que sus titulados tendrán acceso a la Carta Internacional de Profesional Turístico con todas las ventajas que esta titulación a nivel internacional trae consigo.

Esta es la primera vez en la historia de la enseñanza mundial en que a un título académico se le confiere rango de internacional con incalculables perspectivas de posible exportación de técnicos de los países más adelantados en la formación turística hacia aquellos en los que el turismo se encuentra en período de desarrollo.

NUREMBERG: SE CELEBRA EL CONGRESO DE LA A. I. H.

En la primera quincena de junio ha tenido lugar en la ciudad de Nuremberg la celebración del Congreso de la Asociación Internacional de Hoteles (A. I. H.), entidad a la que pertenece nuestro país, y cuya delegación estuvo presidida por el Secretario nacional de Hostelería y Actividades Turísticas, don Federico Olivencia Amor, y el Presidente del Grupo Nacional Sindical de Hoteles de Lujo, don Juan Gaspard.

Durante las sesiones del mismo se trataron diversas cuestiones relacionadas con la industria hotelera, y entre las conclusiones aprobadas podemos señalar como las más importantes las siguientes:

Intensificación de las relaciones con el Consejo de Ministros de Turismo de la Comunidad Europea, así como con los organismos oficiales de Turismo, la Oficina de Turismo Social, Agencias de

Viajes y Cámaras de Comercio.

Se presta un especial interés a lo referente a los derechos de autor y también a todo lo relacionado con la reserva electrónica de plazas hoteleras.

Un punto de gran importancia fue el concerniente a la formación profesional de trabajadores de hostelería. Finalmente se acordó que la próxima reunión del Consejo de Administración se celebre en Atenas, fijándose la ciudad de Helsinki como sede del próximo Pleno del Congreso.

El número próximo de economía balear estará dedicado a SERCOBE

TURISMO INVERNAL

—Sin acabar el verano ya se hace notar la estacionalidad en la Costa Brava y también a lo largo de la Costa Dorada. No ya la última semana de agosto, sino incluso a lo largo de la anterior, ya se comenzó a advertir un sensible "vaciado" y se comentaba en el sentido de que hacia el veintitantos del mes pasado ya comenzaban a encontrarse habitaciones y, sobre todo, apartamentos libres.

—Este es el problema de nuestro turismo y del de todas las naciones destacadas en este negocio. Las inversiones en equipo turístico sólo rinden tres meses de cada doce. Mientras no se modifique en el mundo el régimen de vacaciones el problema existirá. Pero España es el único país que en sus veraniegas más destacadas, por la blandura del clima y la abundancia de sol, pudieran montar un turismo invernal. Las zonas malagueñas y baleáricas ya las pusieron de moda y precisamente los ingleses en los principios del siglo actual.

PEQUEÑA HISTORIA DEL TURISMO SABIA UD. QUE.....?

En 1829 se publicó el primer libro norteamericano sobre España titulado "A year in Spain" de Alenzander Stidell.

En 1839 aparece la primera Guía Turística de Karl BAEDEKER.

En 1841, COOK organizó el primer "forfait", con una excursión colectiva en ferrocarril

de Leicester a Loughborough. Fué un 5 de Julio y el Grupo lo constituyeron 570 personas, al precio de un "shilling" por cabeza.

En 1843, JOSEPH CRISP de Liverpool, recibe un 5 por 100 de comisión y gastos de propaganda de las Compañías Grand Junction, London y Birmingham, y que ello constituyó el primer acuerdo de Agencia (Crisp lo llamó "Contractor")

Ingresos turísticos

—En el III Plan de Desarrollo Económico y Social se prevé, para el cuatrienio 1972-75, que los ingresos por turismo en España alcanzarán 3.400 millones de dólares, estimándose que para el último de los años citados el turismo podrá alcanzar la cifra de 39 millones de personas, superior al censo nacional previsto en aquella fecha.

—Se aprecia, a medida que transcurre el año, un progresivo incremento en los ingresos turísticos bastante superior al experimentado en la afluencia de visitantes. El gasto aparente por turista en los siete primeros meses de 1971 se calcula en 76,3 dólares, mientras que en la misma época del año precedente solamente era de 70,7 dólares.

PARIS :

Firma del acuerdo entre la A.I.H. y la F.U.A.A.V.

Ha sido firmado en París un acuerdo entre la Asociación Internacional de Hotelería y Federación Universal de Asociaciones de Agencias de Viajes, que reemplaza a la firmada en 1963 y está relacionada con los contratos entre hoteles y agencias de viajes. El contenido del acuerdo consta de 54 artículos y dos anexos y su aplicación rige para los hoteles adheridos a la A.I.H., estableciendo una clara distinción entre los hoteles de temporada y los que están abiertos todo el año. Asimismo se establece una distinción entre viajeros individuales y los de grupo y contratos con reservas periódicas.

En las diversas secciones se establecen las retribuciones a percibir por los hoteles y las agencias de viajes, lo mismo que sus obligaciones y la forma en que se establecerán los contratos entre ambos grupos.

RECORRE EUROPA UNA ORIGINAL CARAVANA TURISTICA

En un viaje organizado por la Air Steam Travel Trailers llegaron a Europa por vía aérea los 309 participantes de la mayor caravana turística que jamás rodara por las carreteras europeas. Después de recoger en el puerto de Amberes sus 148 coches americanos y un número igual de «caravaning», atravesaron Francia y España para dirigirse a Portugal, regresando desde allí a Italia. En el mes de julio la caravana turística visitará Yugoslavia y Austria, continuando viaje a Checoslovaquia y Polonia. En los meses de agosto y septiembre recorrerán Alemania, Dinamarca, Suecia, Noruega y Holanda, regresando a los Estados Unidos a finales de septiembre próximo.

Esta original caravana turística recorrerá una distancia de 12.000 kilómetros en un periodo de seis meses, y sus coches y caravanas se hallan sometidos a una severa disciplina de convoy, siendo su longitud de casi dos kilómetros. Con el fin de reparar las posibles averías seguirá a la caravana un grupo de servicio técnico. Además la caravana poseerá su propia oficina de correos, su puesto de policía y un servicio de primeros auxilios.

¿EN SERIO... EN BROMA?

SEMBLANZA SIN MALA INTENCION

El "Overbooking" es para los hoteleros lo mismo que la goma de un tirachinas que cuanto más se estira, mayor es el peligro de que nos dé en las narices...

Los contratos de reserva de plazas entre Hotel y Agencia, son similares a la teoría de la existencia de la electricidad. Un fenómeno que todos conocen, todos han experimentado... y muy pocos saben explicar.

La rentabilidad de los "bajos precios por servicios turísticos" es como la honradez. Que se presupone que existe en todos... pero que hay que demostrarla.

Este año, a la vista del turismo que nos ha llegado, más que de "BOOM" Turístico, mejor será decir "PIIFFF" turístico (Perich en Tele-Express).

Nueva Terminología Económico-Turística

Las relaciones contractuales Hotel-Agencia Viajes, se basan en una programación orientadora, en función de una flexibilidad dinámica sistematizada.

O séase, que ni Vd., ni el Hotel, ni la Agencia saben a que atenerse y cada cual procura arrimar el "ascua a su sardina"... y así van las cosas.

NUEVA FILOSOFIA PARA EL HOTELERO

La mejor razón para esperar sin miedo a la "crisis" es pensar que es inevitable.

El destino de muchos hoteles depende de haber tenido o no préstamos de Agencias Extranjeras.

La rentabilidad de un hotel, proviene más de la OPORTUNIDAD que del TALENTO.

Una promesa en Turismo es una Letra de Cambio que giramos contra el porvenir de nuestro negocio.

El triunfo de un empresario no es completo si le falta la envidia de los demás.

Se comenta que determinado industrial hotelero se ha llevado una desagradable sorpresa al comprobar por Acta levantada por un Inspector de Información y Turismo, que el LIBRO DE RECLAMACIONES no era aquel en el cual el bendito hotelero tenía anotadas las cantidades que le adeudaban determinadas Agencias Extranjeras... y de las que él había RECLAMADO su pago...

¿Adivina quién viene esta tarde?

Distinguido amigo:

La manguera empezó a lanzar implacable su agua contra el tapacubos hasta que el reluciente metal reflejó la cara de satisfacción del limpiador de coches.

Una agilidad de movimiento se percibía en la fábrica, en las oficinas y en el patio.

Las escobas barrían y barrían, para dar paso a unos hermosos tiestos, con claveles, rosas y jazmines.

Los planings después de limpiarlos y quitarles el polvo empezaron a cubrirse de fichas rojas señalando con precisión el pedido pendiente, la mercancía en stock, o lo que habría de servirse en el "día".

Las estadísticas movibles fueron colocadas, reflejando datos tan interesantes como ventas por zonas, regiones y mercados, ^o/_o con relación a años anteriores, y aumentos de puntos de venta.

En las pizarras empezaron a aparecer los accidentes de trabajo y los valores hora desperdiciados por esta causa.

Las mesas se limpiaron de papeles, sólo los asuntos del día, estaban a la vista de cada responsable.

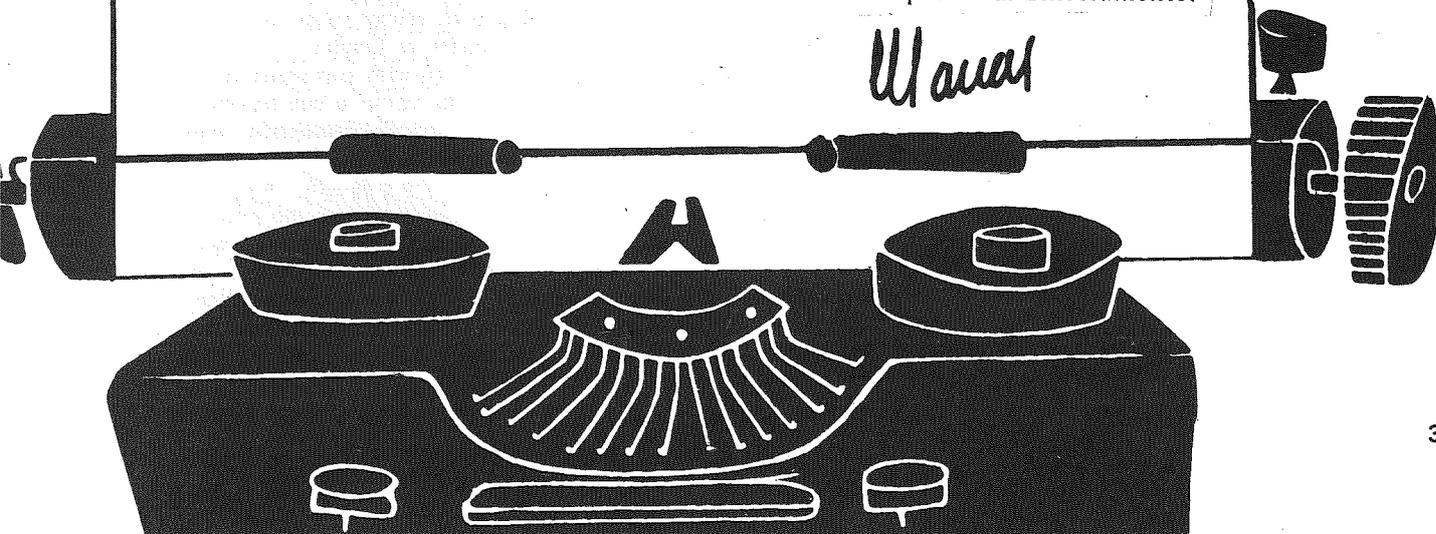
Se instaló la música funcional y se exigió al personal el ponerse las batas de trabajo. Cada sección tenía un color diferente con lo que se podría apreciar rápidamente las influencias de una sección en otra.

Fue preparado un "buffet", los ejecutivos se rasuraron dos veces, el Director General tres y el Presidente de la Compañía cuatro.

Atilio Regúlez catorce años en la empresa le preguntó a su ayudante un pecoso con cara de buen chico. ¿Adivina quién viene esta tarde? . Un relámpago de malicia cruzó por sus ojos, cuando rápidamente contestaba: El Ministro.

Hasta mi próxima. Sinceramente,

Uaua



El desbordamiento actual como lección para el futuro

Por Cosme Vidal Juan.

Dentro de los límites impuestos por su condición geográfica de isla con una extensión de quinientos veinticuatro kilómetros cuadrados. Ibiza en los últimos años, ha experimentado un desarrollo verdaderamente sensacional. La Isla Blanca, con una población total, "de jure", que no sobrepasa los cincuenta mil habitantes, está a punto de alcanzar las cuarenta mil plazas hoteleras, amén de, por lo menos, otras tantas de las denominadas "extra hoteleras"...Ni que decir importa, pues que el "boom" turístico ha sido determinante del espectacular progreso a que aludíamos antes. Y no es preciso señalar el cúmulo de problemas con que la antaño plácida Ibiza ha tenido que enfrentarse, casi de golpe, para superar las dificultades derivadas de su desarrollo económico.

Sin embargo, para el observador corriente, que no está al día en estadísticas pero que vive los problemas de referencia, la impresión que el momento económico actual de la Isla produce, en primer lugar, es la de desbordamiento. Todo, incluso recientes realizaciones, ha quedado desfasado en poco tiempo; nadie había previsto un crecimiento tan rápido y la demanda ha superado todos los cálculos. Ni los más optimistas, hace tan sólo diez o quince años, podían prever lo "solicitados" que iban a estar los 524 Kms. cuadrados de la Pitiusa mayor y los 80 y pico de su hermana Formentera...

Cuando, al principio del crecimiento que nos ocupa, se montó una central térmica, se calculó que, para mucho tiempo, estarían más que cubiertas las necesidades de energía eléctrica para toda la Isla. Al cabo de unos pocos años, dichas instalaciones ya no pudieron atender la demanda de nuevos abonados. Se impuso una ampliación, que se llevó a efecto con la rapidez posible, pero no pasaron más de dos años y ya volvió a resultar insuficiente...El verano pasado, incluso, se hizo público un ruego de "Gesa" a todos los propietarios de hoteles y establecimientos comerciales para que redujeran al mínimo las luces de adorno, letreros luminosos, etc. Fue un verano, en muchos aspectos, un tanto gris y oscuro. Menos mal que, dentro de poco, entrará en funcionamiento una nueva central, ésta de verdadera capacidad para atender la demanda actual y las previsiones futuras. Y menos mal, que gracias al esfuerzo de quienes cuidan de dicho centro vital para la economía ibicenca, se está produciendo el milagro de un estío 1971 más luminoso...

Otra realización, que data tan sólo de cinco años, el Aeropuerto, no ha tardado en quedar también desbordada. Y es comprensible: háce siete u ocho años, recordamos, el pasajero cien mil fue recibido con verdadero alborozo y entusiasmo; en 1971, con toda seguridad, se llegará a un millón doscientos mil pasajeros en el tráfico. Afortunadamente, las autoridades aeronáuticas, con el Ministro del Aire preocupándose personalmente del problema, han solucionado rápidamente el asunto. Y, como palpable realidad ahí está la recién inaugurada nueva Ter-



minal para vuelos charter, con una capacidad para atender, dentro de pocos años, una recepción de trece millones y medio de pasajeros.

Hace tan sólo unos días, el Ministro de la Gobernación y el Director Gral. de Correos y Telecomunicación han inaugurado, en Ibiza capital, unas magníficas oficinas de Correos y Telégrafos, que permitirán atender decorosamente el servicio actual. Dentro de poco tiempo, en un par de años a lo sumo, dicha realización será incapaz...

El desbordamiento, como signo de la actual coyuntura económica ibicenca y que ha quedado reflejado en los ejemplos que anteceden, alcanza a todos los sectores y en múltiples aspectos. Sería prolijo escribir, verbigracia, sobre la insuficiencia del Puerto, problema ya viejo y que, según parece, va a ser abordado en serio a nivel de Consejo de Ministros. Porque, según se ha publicado este año, resulta interesante subrayar que el puerto de Ibiza figura en primer lugar, por su rentabilidad, de todos los que administra el Estado. Y casi es paradójico que, por lo menos, no se atiendan con verdadera urgencia sus más apremiantes necesidades, como la que supone la prolongación de su escasa línea de atraque actual, que obliga a los buques a demoras prolongadísimas para realizar las operaciones de carga o descarga.

Pero, con estas apresuradas líneas, no pretendemos otra cosa que dejar constancia de un "fenómeno", que con todos los inconvenientes, ha redimido a la Isla de su atraso económico, a la par que le ha planteado una problemática creciente e insospechada, produciendo el repetido desbordamiento actual que, con todo, puede constituir una magnífica lección para el futuro.



por f. pons capó

VISION DE FUTURO

El Polígono Industrial de Mahón, hito en el desarrollo económico de Menorca

La capacidad industrial de Menorca ha recibido ahora un fuerte impulso con la creación del Polígono Industrial de Mahón, recientemente inaugurado por los Ministros de Industria y Comisario del Plan de Desarrollo.

Los menorquines han sentido siempre una particular inclinación hacia la industria, más que hacia el comercio o la agricultura, quizás porque para estos dos últimos renglones las posibilidades eran mínimas por las peculiaridades de sus tierras y la irregular distribución de lluvia y porque su escaso número de habitantes no permitía un comercio floreciente, salvo en contadas ocasiones en que las altas esferas autorizaron su utilización como puente hacia Europa o América.

Esta inclinación industrial llevó a los menorquines a ser alguien como fabricantes de zapatos primero y de bolsos de plata después, siempre de cara a la exportación cuando esta palabra era poco menos que desconocida en el resto de España.

Terminada la guerra civil, cuando el cambio de moneda dejó prácticamente a cero la liquidez de sus contadas industrias que todavía se mantenían en pie y el escaso dinero estaba en manos de los propietarios agrícolas, siempre reacios a la inversión industrial, un grupo de hombres osados y dispuestos a todo iniciaron lo que sería el primer paso para una

riqueza que convertiría a los menorquines en los españoles con más elevado nivel de vida: la bisutería. Sin experiencia, sin tradición ninguna, surgieron los talleres familiares de bisutería en unos momentos en que los artículos de adorno no existían en el mercado, recién terminada la guerra mundial y con los países dedicados a su reconstrucción y sin tiempo para fabricar este tipo de artículo. De aquellos talleres familiares fueron surgiendo poco a poco grandes industrias al estilo Catisa y Vid en Mahón y Torrens en Ciudadela, amén de otras ubicadas en Alayor aunque en menor escala.

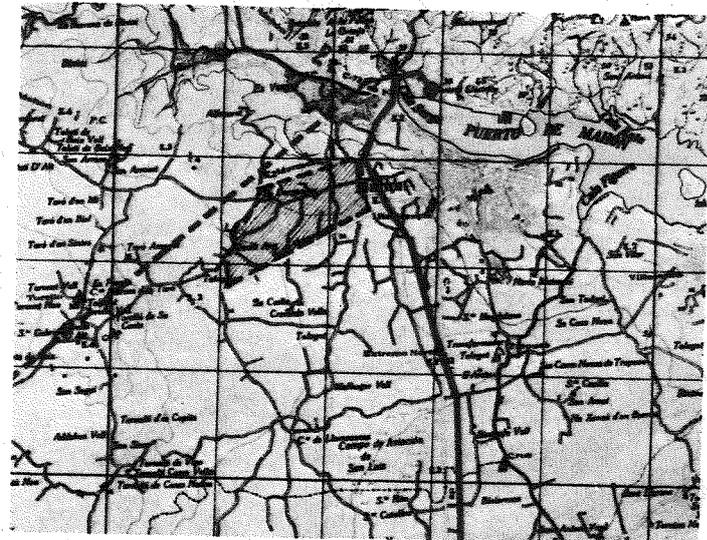
Este crecimiento industrial que absorbió totalmente la mano de obra de las ciudades y dejó prácticamente vacío el campo, produjo una fuerte especulación del suelo cohartando los deseos de ampliación de los industriales. Esto trajo como consecuencia que el Ayuntamiento de Mahón lanzara la idea de crear un Polígono Industrial y después de una interesante labor de asesoramiento por parte de ASIMA, el Municipio adquirió una serie de terrenos en los alrededores de la ciudad y perfectamente comunicados con el aeropuerto, la carretera general y el puerto de Mahón. Simultáneamente fue creada la asociación de POIMA que se haría cargo del Polígono. El primer paso estaba dado y ya la realización del proyecto era cuestión de tiempo.

EL POLIGONO INDUSTRIAL EN CIFRAS

Más de 800.000 m.² y capacidad para 121 industrias

Una idea de la importancia de este Polígono la da el hecho de que con sus 802.240 metros cuadrados su extensión se acerca a la del caso urbano de Mahón, en su totalidad. Descontando viales, aparcamientos públicos, zonas de uso público y espacios verdes, el terreno utilizable para la industria es de 571.867 metros cuadrados que permiten la

ubicación de 121 parcelas de las que 98 han sido ya adquiridas para el más diverso tipo de instalaciones desde una fábrica de máquinas de calcular hasta 26 fábricas de bisutería, pasando por otras 15 de materiales de construcción, 4 de piosos y 9 talleres mecánicos, entre algunos de los quince tipos distintos de industrias que allí se ubican, entre las que cabe



resaltar por su especial envergadura Industrial Quesera Menorquina —puntal decisivo para la ganadería isleña— y la de Oro Chapado VID.

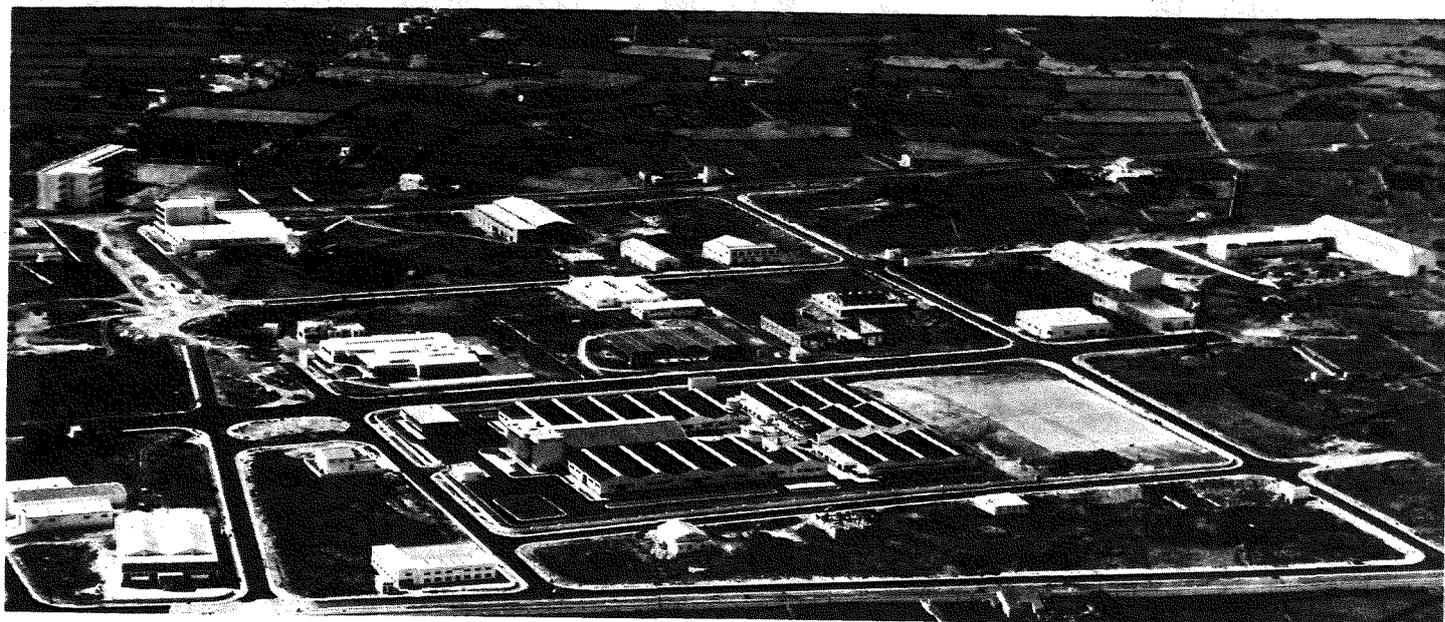
Uno de los aspectos más peculiares de esta realización ha sido el carácter eminentemente práctico que la ha presidido. Sin espectacularidad huyendo por sistema del triunfalismo,

se ha realizado la inversión correspondiente a viales y servicios a medida que las necesidades así lo pedían, lo cual ha permitido realizar la obra sin acudir a onerosos préstamos quedando así siempre la posibilidad de jugar con el crédito que supone el valor global del Polígono.

Otro aspecto interesante es que no se ha contado hasta ahora con ninguna clase de apoyo oficial, siendo por tanto todo el mérito de este gigantesco complejo del Ayuntamiento de la ciudad y del grupo de hombres de empresa que con clara visión de futuro se lanzaron a una aventura que suponía una inversión total de más de 2.500 millones de pesetas y la creación de 3.000 puestos de trabajo, que se espera quedará desembolsada en un plazo de 8 años como máximo. Si a esto añadimos que en edificaciones la inversión es de 1.430 millones es fácil deducir el impulso que se dará al mismo tiempo a la industria de la construcción que también absorberá, por ende, un importante número de trabajadores.

Naturalmente la cuestión de infraestructura está totalmente cubierta con viales, agua, alcantarillado, energía eléctrica, alumbrado y teléfonos; mientras que, en uso público, figuran parque de bomberos, centro administrativo común, dispensario, zona deportiva, comedores, líneas de autobús, estaciones de servicio, básculas públicas, etc.

Una obra, en suma, que marcará un hito en el desarrollo económico de Menorca.



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

SERVICIO POR ABONO

EL BRILLO BALEAR

Sindicato, 36 - 1.º - 1ª

TELEF. 222700

LA UNIVERSIDAD BALEAR

por Francisco Castresana Aparicio. Licenciado en Ciencias Económicas

En el transcurso de los últimos meses se ha venido hablando mucho sobre el proyecto de Universidad Balear y las peticiones que en este sentido le serán formuladas al Ministro de Educación y Ciencia en su próxima visita a Mallorca.

Creemos que es muy importante el realizar una serie de matizaciones sobre este problema, al objeto de que estemos cada vez más seguros de nuestras propuestas y las consecuencias tanto positivas como negativas en el caso de que existan, que esta idea puede tener.

nos responda a lo que nosotros esperabamos de él, entonces sería el momento de preguntarnos ¿Sabemos lo que debe hacer una Universidad?, pues puede ocurrir que, aunque no lo creamos o no lo parezca así, esté cumpliendo la función intelectual para la cual ha sido concebida; esta misión es en muchas ocasiones comprometida y no siempre comprendida por la sociedad.

No se trata solamente de que todos los jóvenes de Baleares tengan acceso a los títulos universitarios sin necesidad de ir



Aunque por principios apoyamos cualquier movimiento popular, con mayor motivo lo hacemos cuando éste es cultural, ahora bien ¿Qué es para nosotros una Universidad?

En nuestra opinión la petición debe ir respaldada por algo más que unos solares-edificios y dinero, debe existir una preocupación científica en el ambiente en general de la provincia que pretende dar cobijo a una institución, cuyos rendimientos desde el punto de vista cuantitativo no pueden ser apreciados hasta el momento en que se la considere como algo fundamental, alrededor de la cual, latan todas las inquietudes y aspiraciones intelectuales de una comunidad.

Debemos tener presente que la Universidad es lo que la sociedad quiere que sea, pero no es sólo cuestión de traerla aquí y dejarla ahí, aislada como algo etéreo, porque lo único que lograríamos con el paso de los años es una Institución, igual apoyada por muchos, que sólo serviría para expedir títulos ¿Es eso lo que quiere Baleares? Hay que pensar si de verdad estamos dispuestos a proporcionar a la Universidad todo lo que ella en cada momento vaya necesitando, sin pretender standarizar ese Centro de Enseñanza en el momento en que no

a la Universidad de la Península, sino de que todo joven pueda llegar a los niveles más altos de la ciencia. En nuestra opinión debe partir de nosotros el inculcar en los actuales estudiantes de bachillerato, que la Universidad es una Institución que sirve de cauce a una serie de inquietudes personales y de la sociedad en general, pues no se trata, a nuestra forma de ver, de democratizar los títulos superiores sino la cultura. Ahora bien ¿Estamos seguros de que Baleares puede transmitir a las generaciones jóvenes esas inquietudes? ¿Estamos convencidos de que lo que necesita nuestra provincia es gente con gran conocimiento e inquietud intelectual en todas las ramas de la ciencia y no personas con sólo un Título Superior?

De las respuestas a estos interrogantes depende que la Universidad Balear que pretendemos instaurar sea un verdadero centro científico o nada.

Sin embargo todo va por etapas y creemos que la creación de una Universidad lleva consigo muchos problemas largos de solucionar, desde el momento en que las Facultades o Escuelas Técnicas Superiores exigen, un número mínimo de profesorado muy difícil de conseguir en estos momentos, la

(Finaliza en pag. 42)

El verde industrial

por Uli Werthein
Ingeniero horticultor



No, no se asusten, ni se trata de un nuevo color en pintura ni vamos a meternos con las teorías de los Colores. Queremos hablar del verde vegetal, de las plantas, los jardines y su arte relacionado

En primer lugar están las plantaciones netamente ornamentales, representativas, de cara al público podríamos decir. Subrayan las fachadas, la entrada, dan vista y distinción al

maderero como hemos visto en algunos sitios húmedos de Cataluña, donde el chopo, árbol de rápido crecimiento, se da muy bien.

Con una plantación de arbolado siempre se logrará, aparte del embellecimiento, una zona de protección contra ruidos, polvo y humos. Además los árboles purifican el aire con la transpiración de sus hojas.

En tercer lugar hay que citar las zonas de descanso y sosiego y las deportivas que encontramos muy generalizados en los complejos industriales a partir de cierta envergadura y que no faltan en ninguno de los recientemente creados polígonos. Son los jardines, los paseos de arbolado y las praderas o céspedes complemento imprescindible junto a las instalaciones deportivas, pistas y piscinas. Zonas de descanso y recintos para juego de niños suelen completar estas instalaciones.

Nos quedan las plantas interiores que se instalan en las entradas, en los edificios representativos, en las oficinas, comedores y sitios de estar. También aquí, aparte del adorno, pueden servir las plantas como separación óptica de las diferentes secciones en una misma oficina, para minorar los ruidos y dar relax a los ojos de las personas empleadas en el lugar.

El empleo de la jardinería en la industria hoy es múltiple y variado.



con las industrias, las fábricas, almacenes y oficinas.

Si comparamos el planeamiento actual de un complejo industrial con la idea que de ello tuvieron nuestros antepasados, los pioneros de la época industrial, nos damos cuenta que no sólo han cambiado las estructuras, la maquinaria y los métodos de producción, sino en especial toda la ambientación del conjunto. Antes dominaban las grandes chimeneas, las grises naves que cobijaban las máquinas, interrumpidas por igual de grises patios y callejones de tránsito y almacenaje dando un aspecto frío e impersonal al conjunto.

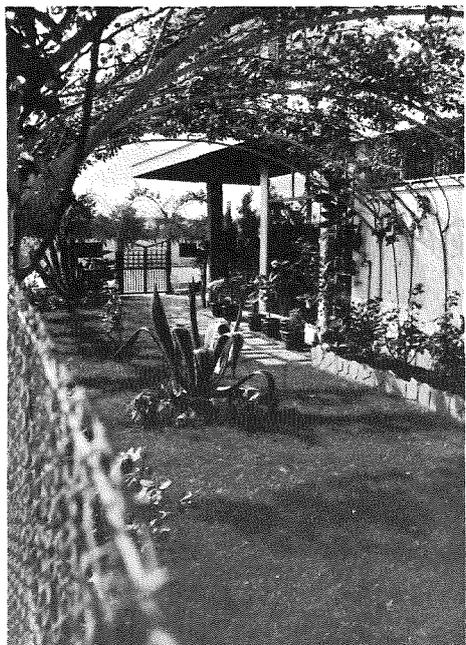
Hoy en cambio ya desde su planeamiento toma todo un aspecto muy diferente. No podemos caer en el tópico de decir que la jardinería domina en el complejo industrial moderno, pero sí tenemos que constatar de que está presente y no se puede ignorar.

Debemos diferenciar varias finalidades de las zonas verdes, las plantas y los jardines en la industria.

complejo o al edificio. Generalmente ocupan la zona, si existe, entre las edificaciones y la calle o carretera. Abundan zonas de cubretierra, césped o sus equivalentes. Grupos de arbolado y arbustos, macizos de flores que dan manchas de color. Complementos decorativos como estanques, estatuas, pérgolas o también motivos alusivos a la respectiva factoría se pueden situar aquí.

Después podemos citar el verde netamente funcional con relación a la industria. Pueden ser esto árboles plantados regularmente junto a los pasos de tránsito para dar sombra, tiras de arbolado que separan los diferentes edificios o dan cierre al complejo contra el vecindario o acentúan detalles arquitectónicos.

También hay casos en que se destinan los terrenos de posibles ampliaciones a verde de césped, aprovechable para deportes. Pueden ser también aprovechadas estas zonas para huerta o plantaciones de arbolado tanto frutal como en otros casos para provecho





Plantaciones frutales

(II)

por José Morell García-Ruiz

Vamos a dedicar nuestra atención a los cuidados culturales de una plantación de frutales, que en ningún caso podrá tomarse al pie de la letra, ya que estas ideas son únicamente orientativas y esquemáticas, pues son muchas las situaciones, que pueden ocasionar muy diversos cambios en el enfoque del cultivo y en la realidad económica de la arboleda. Nuestro próximo artículo lo dedicaremos al estudio económico.

Fertilización

El abonado de las arboledas es difícil de armonizar, ya que entran en función distintas particularidades que varían en cada uno de los casos. El abonado estará en función de las reservas del suelo, del coeficiente de asimilación de los abonos químicos y de las extracciones debidas a la producción de frutos, leña y hojas.

Durante su primera fase, el abonado será eminentemente nitrogenado, ya que siendo el nitrógeno un elemento energético, actúa sobre las plantas, aumentando su crecimiento. Su equilibrio será 1 - 0,75 - 1,5., refiriéndose como se supone a abonos nítricos, fosfóricos y potásicos respectivamente. La intensidad será la siguiente:

| | |
|----------------|---------------|
| Nitrógeno puro | 60 a 80 kgs. |
| Ac. fosfórico | 46 a 60 kgs. |
| Pótasa | 90 a 120 kgs. |

Este abonado se conseguirá distribuyendo por ha., las cantidades de abono siguientes:

—En primavera verano unos 350 kgs./ha. de sulfato amónico en dos a tres veces.

—En otoño de 250 a 350 kgs./ha. de Superfosfato de cal y de 180 a 250 de sulfato de potasa.

Los árboles adultos y en plena producción, deberán recibir un abonado, cuyo equilibrio e intensidad, estarán en las relaciones siguientes:

—Equilibrio: 1 - 1 - 2

—Intensidad: Tendrá como base, la aportación de 100 a 200

kgs. de nitrógeno puro, quedando por lo tanto en las siguientes proporciones.

| | |
|-----------------|----------------|
| Nitrógeno puro | 100 a 200 kgs. |
| Acido fosfórico | 100 a 200 kgs. |
| Oxido potásico | 250 a 500 kgs. |

Este abonado se suministrará, según las producciones a razón de 500 a 1000 kgs./ha. de sulfato amónico; de 600 a 1.200 kgs./ha. de Superfosfato de cal y de 500 a 1000 de sulfato de potasa.

Las épocas en que se distribuirán son: un mes antes de la vege-tación un tercio del abono nitrogenado, en el cuajado del fruto se suministrará otro tercio y el resto un mes antes de la maduración. En otoño se aportará el abono potásico y fosfórico.

Poda

Existe mucha confusión respecto a la formación y trabajos de poda que deben realizarse en los árboles, debido a una constante evolución y a la creación de nuevos sistemas producto de un constante estudio en pro de unas mejores producciones, que naturalmente redundan en una mayor rentabilidad. Es por ello que no se pueden dar unas normas severas, que nos den la forma exacta de cómo se debe formar y conservar un árbol, pues no tan sólo hay variación para las distintas especies y variedades, sino que dentro de ellas y debido a las conveniencias del agricultor, existen infinidad de formas, que a su vez nos dan excelentes resultados.

Para la formación de árbol en forma de vaso tomaremos en consideración las normas siguientes:

—Primer año.— Se dejarán varios brotes vigorosos (de tres a cinco), dejando una considerable separación entre sus puntos de inserción. Al final del primer año, se cortará a una longitud, que dependerá del vigor del brote, pero que oscilará de los dos tercios a la mitad a partir de su punto de inserción. En todo caso, los brotes quedarán al mismo nivel.

—Segundo año.— En este año, se conservarán las ramas mejores y mejor orientadas, que se dejarán como secundarias. Estas se cortarán a unos cuarenta cm. sobre las yemas orientadas al exterior. Las ramillas de las ramas primarias, se aclararán a cada 10cm. y se terciarán.

—Tercer año.— En este año y como norma general, se procurará el control de la fructificación, y para ello se evitará que las ramas se abran, por lo que la poda de las ramas secundarias se hará sobre una yema que no apunte hacia el exterior.

Como se ve estos primeros años procuramos la formación del árbol, sin preocuparnos de la fructificación, que naturalmente se producirá en muchos casos. Sin embargo durante toda la vida de la planta la fructificación estará controlada por la poda, que debe ser anual para evitar el fenómeno de la "vecería" que como sabemos es el que nos produce grandes diferencias en la producción en los diferentes años.

TRATAMIENTOS FITOSANITARIOS

Entre las distintas clases de cuidados culturales, que debemos dar a los cultivos frutales, la de los tratamientos fitosanitarios, quizá sea la que más exija del empresario, el uso de la agudeza e intuición para el empleo de los distintos productos y el momento de emplearlos, ya que las directrices que nos dan las distintas casas comerciales no sirven más que para dar una muy ligera orientación sobre el particular. Evidentemente los problemas fitosanitarios y su relación con la realidad económica de la plantación, hacen de cada zona y de cada cultivo un caso particular, por lo que la habilidad del empresario deberá buscar el punto de equilibrio que nos dé un mayor rendimiento a la plantación.

Esquemáticamente se pueden dividir los tratamientos en dos grupos que son los de otoño-invierno y los de primavera-verano; aquellos se dan en general para salvaguardar la sanidad fitosanitaria de la plantación y prepararla para la próxima campaña, a fin de que se

GABRIEL VICENS

CARPINTERIA - EBANISTERIA - DECORACION

(G. E. O.)

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

produzca una buena floración y un fácil cuajado del fruto; los segundos conservan la planta limpia de agentes nocivos durante todo el proceso vegetativo y así como en el grupo anterior las aplicaciones van dirigidas especialmente a la exterminación de los huevos y larvas de los insectos, en este caso la lucha va dirigida a los animales adultos, siendo su desarrollo más o menos grandes según la situación de la finca y la climatología local.

RIEGOS

La necesidad de realizar diversos riegos a las plantas arbustivas es obvia, incluso en los cultivos del almendro y albaricoque, se ha notado un notable incremento de la producción y en el caso particular del albaricoque está comprobado que la concurrencia de varios riegos disminuye los daños del gusano cabezudo, pues la fuerte actividad de la savia impide la penetración en los troncos de las larvas del coleoptero.

En todo cultivo frutal, existirán factores que exigirán un tratamiento especial, sin embargo, hay que considerar, que las grandes disponibilidades de agua, siempre que ello no se traduzca en un exceso, determinará un mayor incremento vegetativo, un mayor desarrollo radicular, hojas de mayores dimensiones, aumento de longitud de los brotes, así como un fuerte incremento de la producción, naturalmente su carencia produce efectos contradictorios.

Es durante los meses de estío, cuando los síntomas carenciales son más acusados y dentro de él la situación puede ser más crítica durante las horas de insolación y mayor sequía de la atmósfera, debido a que la fuerte transpiración de las hojas, no se compensa con la absorción de las raíces. La falta de agua, ocasiona algunas veces, una pérdida de volumen, así como una prematura caída de los frutos, existiendo una estrecha relación entre el volumen del fruto, contenido de agua en el suelo y número de hojas del árbol.

Todo nos confirma que los riegos serán siempre preventivos y que la pluviometría local será un dato relativamente eficaz, siendo los datos que influirán en la frecuencia de riego, los siguientes:

— **Permeabilidad.** El suelo, en este caso será capítulo importante y según la velocidad del agua en atravesar las capas del suelo, la frecuencia de riego será mayor o menor. Como referencia se puede decir que la velocidad normal está sobre los 20cm/hora.

— **Capacidad.** Es muy variable, por lo que no existe una norma, aunque si bien podemos decir, que las hojas serán lo que más nos reflejarán la necesidad de los riegos, pero nunca deberá llegarse a tal extremo.

— **Humedad actual.** Se tenderá siempre a la óptima, que en la mayoría de los casos será del orden del 20 al 25 por cien.

— **Estado vegetativo.** Según la época, los riegos serán más o menos frecuentes. En general podemos dar como norma, la siguiente: En primavera un riego más o menos intenso según

la pluviometría anual, que ayudarán al desarrollo del fruto, dándole un mayor rendimiento y unas mejores condiciones de vegetación para la formación de los nuevos brotes. En los meses de junio a Septiembre se darán varios riegos decisivos para el fruto y para la formación de reservas nutritivas y evolución de las vemas.

50.900 AGRICULTORES SE PASARON A LA INDUSTRIA

La población activa agraria ha descendido en un 1,4 por 100, como consecuencia del aumento en el número de trabajadores del campo que pasaron a la industria; concretamente, para el pasado año la cifra es, según el Instituto Nacional de Estadística, de 50.900 trabajadores que cambiaron

sus actividades en el campo por el trabajo en la industria.

No obstante, con excepción de los años 1967 y 1968, este ritmo de trasvase es el más bajo de la década pasada, habiéndose registrado en este periodo un promedio anual de 105.000 trabajadores.

Al finalizar el año 1970, la población activa agraria de España sumaba 3,64 millones de personas, lo que representa una participación del 28,6 por 100 sobre el conjunto nacional.

ALMACENES



SANGCHEZ & Cia.

«su almacén»

CADA SEMANA UNA OFERTA ESPECIAL PARA UD.

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

Con poco beneficio para los agricultores

EL COMERCIO MUNDIAL DE PRODUCTOS AGRARIOS AUMENTO UN 15 POR 100

El valor del comercio mundial en 1970 aumentó en un porcentaje excepcional del 15 por 100 con relación al año anterior, pero benefició muy poco a los agricultores, debido, sobre todo a la inflación —según cálculos preliminares de la Organización de las Naciones Unidas para la Agricultura y la Alimentación (F. A. O.)

Los cálculos publicados en el informe anual de la F. A. O. sobre la situación y perspectivas de los productos básicos para 1970-71 señalan que el valor global de las exportaciones de los principales productos agrícolas en 1970 aumentó en unos 4.060 millones de dólares con respecto a 1969, alcanzando la cifra de 30.814 millones de dólares, la más alta hasta la fecha.

El valor de tales exportaciones en los países desarrollados creció en un 20 por 100, mientras que los países en desarrollo registraron únicamente un aumento del 12 por 100.

El 35 por 100 del aumento total se debió a las grasas y los aceites (excluida la manteca) y a las tortas y harinas oleaginosas. El trigo aportó otro 8 por

100 y los cereales secundarios, especialmente la cebada y el sorgo, un 15 por 100. El azúcar y el café, conjuntamente, representaron otro 21 por 100 del incremento total del valor de las exportaciones.

ESCASEZ DE OFERTA

Debido en parte a presiones inflacionistas generales y en parte a "una desusada coincidencia de escasez de oferta y viva demanda de exportación", los precios de la mayoría de los productos agrícolas en 1970 subieron, siendo el café el producto que registró el alza más espectacular (del 25 al 34 por 100, según las calidades) debida a la escasez de suministros en el Brasil provocada por la helada y la sequía de 1969.

El grupo de las materias agrícolas, así como la lana —especialmente la lana fina— encabezan la lista de los productos básicos que mayores problemas plantearon en 1970. Tal situación obedece principalmente a la invasión de los mercados por parte de sucedáneos sintéticos.

AMENAZA PARA EL ARROZ

La situación del arroz "como uno de los principales productos de exportación y fuentes de divisas de algunos países en desarrollo, se ha visto cada vez más amenazada por el movimiento de tenaza de la reducción de las necesidades de importación y el aumento de la competencia por parte de las exportaciones subvencionadas".

Los países que aplican subsidios a la exportación son los de la Comunidad Económica Europea, España y los Estados Unidos, así como diversos países en desarrollo, entre ellos Argentina, Brasil y Tailandia.

Por último, el informe grave, en general precios más bajos y mayores existencias remanentes para el actual año de 1971. Entre los productos cuyo comercio se incrementaría, se cuentan los cereales secundarios, leche y productos lácteos, carne (especialmente de cerdo y aves de corral), grasas y aceites, bebidas aromáticas tropicales, pimienta, té, cacao, algodón, caucho, pieles y cuero.

LA HISTORIA DE MALLORCA se inicia con Jaime I

El desembarco del Rey Jaime I en Santa Ponsa es, sin duda, uno de los acontecimientos más importantes y más decisivos de la historia de Mallorca.

Una síntesis histórica de nuestra isla nos permite demostrarlo.

Sólo se conoce que a los íberos sucedieron los fenicios y griegos, ya que se ignora realmente el origen de los primitivos isleños que nos dejaron, sin embargo, el recuerdo de su existencia a través de numerosos vestigios, y cuyos más notables parecen encontrarse en los términos municipales de Llucmajor, Campos y Artá.

Se sabe que los mallorquines fueron un pueblo guerrero. Peleaban desnudos y sus armas favoritas eran las hondas hechas de crines o de intestinos, en cuyo manejo eran habilísimos.

Los fenicios y los griegos lucharon tenazmente para reducirlos. Estos, y los cartagineses poseyeron sucesivamente Mallorca, hasta que en el año 123 a. de J.C., Quinto Cecilio Metelo la conquistó para los romanos, a quienes permaneció sometida bastante tiempo.

Los romanos denominaron a la isla "Balearis Major" o "Majórica", de donde procede su nombre actual. Fundaron Palma, Alcudia (Bochoris), Mancor (Cunicium), Sineu (Sineum) y Pollensa (Pollentia), y de su época quedaron algunos vestigios en Alcudia.

Posteriormente la invadieron los vándalos, cuya domi-



nacion duró hasta 537, en que el Emperador griego Belisario sometió las islas al imperio de Oriente, al que permanecieron incorporadas hasta el siglo VIII.

Frecuentemente atacada por los árabes, lograron estos establecerse en Mallorca a principios del siglo IX bajo cuya denominación permanecieron hasta su conquista por aragoneses y catalanes. Los árabes que la conquistaron iban al mando del walí de Denia, Mujeid. Y luego hubo una paz con Alí, que era o se hizo poeta.

Tras un intento fallido en 1115 por parte de los cristianos de reconquistar Mallorca, en 1229 una expedición catalano-aragonesa que mandaba el Rey Don Jaime de Aragón, el Conquistador, desembarcó en la cala de Santa Ponsa, conquistador la isla tras varios meses de lucha.

El último walí pudo gobernar veintiún años, tras los cuales, un día de diciembre de 1229 entraba en la ciudad, por la actual calle de San Miguel, joven y victorioso, Jaime I, rey de Aragón y Cataluña.

Jaime I creó el reino de Mallorca y fundó la dinastía de sus reyes, cediendo la corona a su hijo Jaime II. A este sucedió el Rey Don Sancho, y a éste, D. Jaime III, último rey de la dinastía mallorquina.

Vencido éste y muerto el 25 de Octubre de 1349 en la batalla de Llucmajor por el rey de Aragón, Pedro IV, el Ceremonioso, Mallorca fue anexionada al reino de Aragón hasta que realizada la unidad hispana por los Reyes Católicos, fue incorporada a su corona.

La isla, tras la creación del reino de Mallorca, se repobló de catalanes, que fueron quienes introdujeron su lengua y su cultura en las islas, que pronto alcanzaron su cenit en lo literario y filosófico con la figura de Ramón Llull.

Una personalidad isleña, escribió un día estas palabras, cargadas de verdad: "En realidad, abren el capítulo de nuestra auténtica historia, unas gotas de sangre lemosina, fecundadas en la paz, más concretamente, por sangre ampurdanesa. Jaime I inició el impulso. Todo lo anterior, no solamente resulta extraño en el ritmo de los hechos acaecidos, sino que muestra la ausencia de aquel aliento de verdad que se percibe a partir del Conquistador. Diríamos que, a lo más, sólo es protohistoria."

Es decir que la historia de Mallorca se inició con Jaime I, el rey que desembarcara en la cala de Santa Ponsa, y que

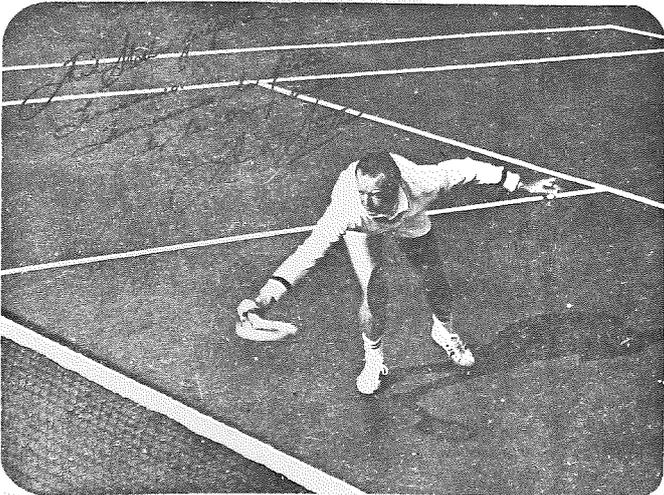
!!! HOTELERO - VERANEANTE !!!

AL RENOVAR O CONSTRUIR SU PISTA DE TENIS O CUALQUIER INSTALACION DEPORTIVA NO SE OLVIDE DE:

SPORT MUNA

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

DELEGADO PARA BALEARES : JAIME LLIMOS NAVARRO



.. Pistas de Tenis, Baloncesto, Balon-Voles, Balonmano, Frontones, etc.

Le asesoraremos técnicamente y presupuestaremos GRATIS.

el 31 de diciembre de 1229 tomaba la ciudad de Mallorca. Ahora, el Ayuntamiento de Calviá, en cuyo término municipal está enclavada la cala de Santa Ponsa, acaba de conmemorar el hecho histórico tan vital para nuestra isla, ya que representa el comienzo auténtico de nuestra historia. No hay duda de que la edad de oro de Mallorca es

aquella intercalada desde el Conquistador hasta la derrota de Jaime III, en las ciencias, en las artes, y en la economía, especialmente en el apogeo de la Marina. Mallorca dio en aquel floreciente período, navegantes, santos, estadistas, generales y poetas, sobresaliendo sobre todos ellos, el solitario de Randa y Miramar, el ya citado gran Ramón Llull.

OFRECIMIENTO DEL N.º 24 de «e.b.» A IBIZA



El pasado día 10, en el despacho oficial del Sr. Delegado del Gobierno en Ibiza y Formentera, tuvo lugar la presentación del número 24 de esta revista, que, como ya saben nuestros lectores, está dedicado a aquellas islas.

En dicho acto, cuyo momento final recoge esta foto, asistieron, de derecha a izquierda, los siguientes señores:

D. José L. Ruiz, Director General de la Empresa Balear de Exportación; D.

Enrique Ramón Fajarnés, Alcalde de Ibiza; la Srta. Catalina Enseñat Enseñat, Directora del Museo Arqueológico; D. Javier Macías, Director de esta Revista; D. José Mieza, Delegado del Gobierno en Ibiza y Formentera; D. Abel Matutes Noguera, de la Banca Abel Matutes Torres, S. A.; D. José Ribas, Redactor Jefe de «e.b.»; D. Mariano Lobet, Economista; D. Alfonso Oya, Alcalde de San Antonio Abad; D. Luis Ballester,

Delegado Insular de Información y Turismo y representantes de la distribuidora de la revista en Ibiza y Radio Popular.

El ofrecimiento lo hizo el Sr. Macías como Director de esta publicación, a cuyas palabras contestó el Sr. Delegado del Gobierno agradeciendo la atención de haber dedicado un número de ECONOMIA BALEAR a aquellas islas de nuestra provincia.



cristalería oliver s.a.

CRISTALVER

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

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

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

LA UNIVERSIDAD...
(Viene de la pág. 37)

causa de ello creemos que está en la mente de todos. Este problema se nos pone de manifiesto actualmente en gran cantidad de Universidades antiguas, en las que el número de Cátedras vacantes es muy elevado, siendo ocupadas temporalmente por profesorado contratado, pero sin dedicación exclusiva a ello. Para estos profesores la labor docente, no es más que una de sus múltiples actividades profesionales, con lo cual los estudiantes sufren sin culpa esa falta de dedicación, fundamental

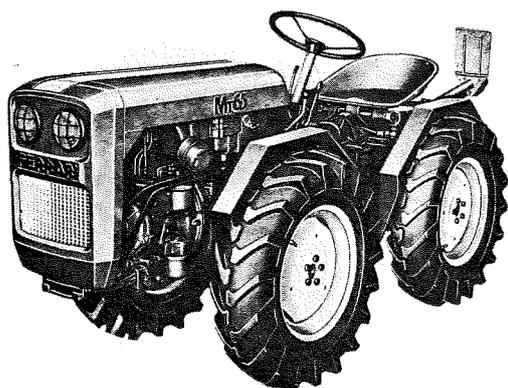
en todo centro de Enseñanza que se tenga por tal.

¿Qué ocurrirá en Baleares? ¿Contamos con gente preparada y dispuesta a dedicarse plenamente a la labor docente? ¿Los presupuestos económicos de los que se dispondrá, serán los mínimos para que el cumplimiento de la labor encomendada a la Universidad pueda desarrollarse sin trabas económicas?

Todas estas preguntas nos servirán para meditar sobre algunos problemas que desde un principio toda Universidad bien planteada y planificada lleva consigo y que deben ser resueltos antes de que llegues,

J. MUNNE

MAQUINARIA AGRICOLA



C/. Padre Bartolomé Pou. nº 116.- Teléf. 25 63 56

PALMA



Pedro Miró Josa

Ldo. en derecho - Gestor Administrativo

Consultor de Empresas - Tramitación en General

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

OSCA



VENDE PORQUE DESPUES ATIENDE

Meliá

PALMA: Paseo Generalísimo, 74.
Telef. 217347.

IBIZA: Paseo Vara de Rey.
Telef. 300250.

Nuestro departamento de Empresas le garantiza su viaje sin problemas.

FERIAS, SALONES Y EXPOSICIONES INTERNACIONALES DURANTE EL MES DE NOVIEMBRE.

KEM-TEEK 2
EXHIBICION QUIMICO-TECNICA
COPENHAGUE: Del 1 al 5.

LIII SALON INTERNACIONAL DEL AUTOMOVIL.
TORINO: Del 3 al 14

ELEFACK 71
FERIA INTERNACIONAL DE LA ELECTRONICA
GOTERBORG: Del 9 al 14

SALON INTERNACIONAL DE LA CONSTRUCCION Y DE LAS INDUSTRIAS ANEXAS "BATIMAT"
PARIS: Del 18 al 28

INTERSTOFF
EXHIBICION INTERNACIONAL TEXTIL
FRANKFURT: Del 23 al 26

MARITIME 71
FERIA INTERNACIONAL PARA EL BARCO Y TRANSPORTE POR MAR
GOTERBORG: Del 24 al 29

EXHIBICION DE LA INDUSTRIA QUIMICA
NUEVA YORK: Del 29 de Noviembre al 3 de Diciembre.

* * *

Y el día 7 de Noviembre, el gran viaje turístico comercial al lejano oriente para exportadores locales.



¡REVOLUCION EN LAS OFICINAS DE PROYECTOS!

**DEL SIMPLE DIBUJO A LAPIZ
AHORA SE PUEDE OBTENER POR XEROPIA
¡EL PLANO DEFINITIVO EN VEGETAL!**

- ... Y ADEMAS: REDUCCION a DIN A. 2 DIN A. 3 ó DIN A. 4
- ... Y ADEMAS: MAS BARATO QUE LOS DEMAS PROCEDIMIENTOS
- ... Y ADEMAS: ¡EN EL ACTO! POR SI FUERA POCO

OTROS TRABAJOS

- VEGETALES... A PARTIR DE ORIGINALES OPACOS Y ¡HASTA DE CARTON!
- REGENERACION DE PLANOS VIEJOS Y DETERIORADOS
- MEJORA DEL CONTRASTE, PARA MICROFILMAR
- CAMBIO DE ROTULOS, CAJETINES, RECTIFICACION DE ERRORES
- "COLLAGE", COMPOSICIONES Y CUANTO SU IMAGINACION LE SUGIERA

TODO

EN CUALQUIER CLASE DE PAPEL CORRIENTE
Y CON REDUCCION DE FORMATO, A VOLUNTAD

Central Copistería

OLMOS, 146 - PRAL - PALMA - TELS. 215348
210124
PALMA DE MALLORCA

UNICA MAQUINA EN PALMA DE MALLORCA

INVITAMOS

A LOS SRES. ARQUITECTOS, INGENIEROS, DELINEANTES,
DIBUJANTES, PROYECTISTAS, ETC. Y A LOS LABORATORIOS DE REDUCCION DE PLANOS
A REALIZAR SUS TRABAJOS POR ESTE NUEVO PROCEDIMIENTO
QUE AHORRA MUCHO TIEMPO Y MUCHO DINERO

DEL 80 % AL 90 % DE AHORRO DE ESPACIO PARA EL ARCHIVO