# economia balear 1º REVISTA BALEAR DE ECONOMIA-MARKETING-TURISMO Y HOSTELERIA



ENTIDADES DE

**CREDITO** 

**IIFELICES NAVIDADES!!** para usted y familia

Si usted es SUSCRIPTOR puede ganar 20.000 ptas.

**eb**/num. 27

Diciembre 1971 - III Año

Precio: 20 ptas.



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

PALMA DE MALLORCA
Apartado de Correos 723

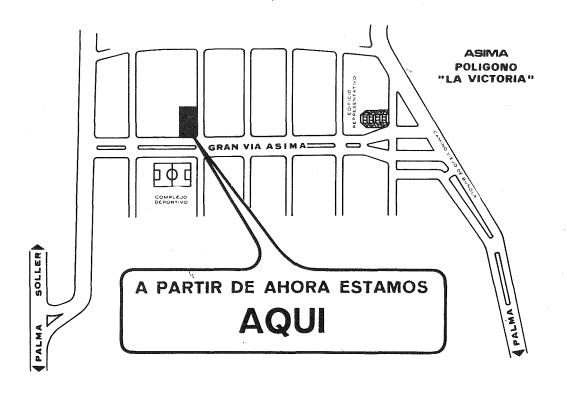
# DE LA CONSTRUCCION



# Estamos construyendo el edificio más alto de Mallorca

Propiedad de la Caja de Pensiones para la Vejez y de Ahorros.

Delegación General de Baleares



# INSTALADORA BUADES, S.A.

GRAN VIA ASIMA TELEFONOS: 27 77 00 - 27 77 04 27 77 08 - 27 77 12 - 27 77 16

# 71 AÑOS DE EXPERIENCIA EN INSTALACIONES Y MANTENIMIENTO ESTAN A SU SERVICIO EN

PODEMOS OFRECERLE NUESTRA COLABORACION EN INSTALACIONES DE

- SANEAMIENTO Y FONTANERIA
- CALEFACCION Y QUEMADORES
- AIRE ACONDICIONADO Y VENTILACION
- ELECTRICIDAD
- PROPANO Y BUTANO
- DEPURACION DE AGUAS Y PISCINAS
- CAMARAS FRIGORIFICAS

### economia balear

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

C/. MORA, 9, 20-2a APARTADO DE CORREOS: 945. Tel. 22 38 23.

PALMA DE MALLORCA\*

PROPIEDAD: A.S.I.M.A. (Presidente don Jerónimo Albertí Picornell)

EDITA: EDICIONES Y PUBLICACIO- REDACTOR JEFE: D. JOSE RIBAS PA-NES A.S.I.M.A.

TIRADA: 7.000 EJEMPLARES PERIODICIDAD: MENSUAL.

SUSCRIPCION SEMESTRAL: 120 Ptas. IMPRESO EN OFFSET:

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

**DEPOSITO LEGAL: PM 1839-1969** 

**NUMERO 27 DICIEMBRE 1971**  LOU.

"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, agrade-

**PUESTOS DE VENTA** 

cidos, por tal deferencia.

Librería Tous: Gral Mola, 16 Librería Sumer: Avda. Argentina, 183 y principales kioscos.



### JAIME RIBAS CARDONA

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

Desea unas FELICES NAVIDADES y UN PROSPERO AÑO 1972 a todos sus clientes, amigos y colaboradores

C.I. Ramon Berenguer III, 44-4.0 - 2.4 Telf. 25 29 64

**PALMA** 



FELICES *NA VIDADES* 

ASESORAMIENTO, REPARACION E INSTALACIONES FRIGORIFICAS

Reparaciones en general

Telf. 25 50 21 C/. Francisco Suau, 64 (carr. Valldemosa) PALMA DE MALLORCA

### **SUMARIO**

- EDITORIADER EFERENCESEE EN EN EUR	
¡Hasta nunca!	
¡Hasta nunca!	(
MARKETING	
La fría y dura mirada de la incomunicación por	
D. Georges Roos	7
Gestión copulativa de control por D. Francisco	
L. Casanova Javaloy	11
FINANZAS	
Repercusiones de la crisis del dólar	15
Banca española y la comparación con la extran-	
jera por D. Francisco Castresana Aparicio	17
La rebaja del tipo de interés básico	18
Caja de Ahorros y Monte de Piedad de las Balea-	
res	19
Misión de los bancos por D. Rafael Alcover	21
Al habla con D. José Francisco Conrado de Vi-	
llalonga	
Ultimo Premio Nobel de Economía	25
BALEARES	
La Via de Cintura, factor del futuro de Palma	
por D. Bartolomé Suau	
Postal de Ibiza, por D. Juan Castelló	29
TURISMO Y HOSTELERIA	
El delito de estafa y la retención de equipaje en	
la hostelería por D. José del Valle García	31
Cargos oficiales del Sindicato Provincial de Hos-	
telería	34
Discurso de D. José Meliá	
AGRICULTURA	50
Comamos fruta fresca, por D. José Morell Gar-	
cía-Ruiz	30



LA LUZ, ATRAE... LA LUZ, VENDE...

relices Fiestas

PLASTICOS PARA LA CONSTRUCCION

### NUEVO DIRECTOR GENERAL DE A.S.I.M.A.

Por acuerdo de la Comisión Coodinadora de la Asociación Sindical de Industriales de Mallorca (ASIMA) ha sido nombrado Director General de la citada Asociación



D. Juan Gea Martínez, quien el día 1 de Noviembre próximo pasado tomó posesión del nuevo cargo.

D. Juan Gea nació en Chirivel (Almería) y cuenta 30 años de edad. Es Périto Industrial, y Master en Administración y Dirección de empresas por ESADE. Ha ejercido en puestos directivos de importantes empresas de Barcelona y ha actuado en varias firmas como asesor

Al darle la bienvenida a la gran familia que forman los industriales de ASIMA le deseamos toda clase de aciertos en el desempeño de sus funciones.

ECONOMIA BALEAR se honra en presentarlo a sus estimados lectores.

El Sr. Gea sustituye a D. Javier Macías, que con tanta dinamicidad ostentó los cargos de Director General de ASIMA y de Director de esta revista.

En virtud del artículo 24, 1, de la Ley de Prensa e Imprenta se hace constar que la presente revista "ECONOMIA BALEAR", adscrita en las Ediciones y Publicaciones especializadas de la Prensa del Movimiento, pertenece íntegramente a la Asociación Sindical de Industriales de Mallorca. (ASIMA). Asimismo se hace constar que, por tratarse de una publicación de divulgación económica la posible cifra diferencial vuelve a repercutir en la mejora de la revista.

# Editorial

# ¡HASTA NUNCA!

Otro año que finaliza para dar paso a uno nuevo. Este mes de Diciembre se caracteriza por esa alegría que dan las pagas extraordinarias y por el entusiasmo de vivir las últimas horas del mes con una inigualable satisfacción que no se sabe, ciertamente, si es porque vemos finalizar el año o porque vamos a ver empezar otro nuevo.

Acabar algo es siempre motivo de alegría. Da satisfacción cuando despues de haber empezado algún trabajo lo hemos terminado y es de nuestro agrado. He ahí el quid de la cuestión: que sea de nuestro agrado y que los demás compartan nuestra opinión. Sin embargo es muy posible, que al tener el trabajo terminado no sea fructífero, no sea de nuestra completa satisfacción, y menos aún de los demás.

Tiempo perdido.

Si durante este año de 1.971 cuyas horas ya empiezan a contarse con la cuenta hacia atrás, hemos empezado algo cuyo final ya presentimos glorioso, enhorabuena y felicidades. Pero, y siempre tiene que haber peros más o menos espectaculares, si no hemos cumplido con nuestra obligación, si no hemos terminado a placer el trabajo encomendado, si no hemos sabido realizar lo propuesto hemos perdido miserablemente un año que jamás podremos recuperar, un año en el que hubiéramos podido ampliar la empresa, que hubiéramos podido empezar algún curso de dirección empresarial, invertir algún plan de mejoramiento, o escuchar la opinión de nuestros productores para saber, quizás, por donde se filtran los inconvenientes y desventajas de nuestros fabricados, hemos perdido un año. Que esta experiencia sea la base para nuestro porvenir. Nunca despreciemos el pasado si queremos vivir mejor el presente. Nunca se deja de hablar, de lo que pretendemos hacer. Es más comodo. No obstante es más razonable hablar de lo hecho por aquello de que obras son amores.

Recordémonos del pasado para vivir un presente que nos sirva para el futuro.

El año que termina nos puede servir para hacer un estado de cuentas, un balance, un inventario con lo que teníamos y lo que hemos añadido en el que concluye. No importa admitir personal suplementario. No es necesario que nos molestemos en dedicarle horas extras a este ejercicio. Tan sólo con el pensamiento puesto en nosotros mismos, tantas veces perdido en la inmensidad, de los pensamientos tontos y ridículos, podemos llegar a una conclusión muy íntima: he aprovechado el año 1.971, o, he perdido el año 1.971.

Si por tener que hacer frente a múltiples problemas que a pesar de nuestra buena fé no se han resuelto como esperábamos, si el destino no nos ha sido propicio, si el año que se va se nos lleva muchas promesas que no se han cumplido, no nos acobardemos, no tengamos miedo, no vivamos de mal humor porque, con todo ello, no podremos ganar el tiempo perdido, levantemos nuestra cabeza, con el pecho fuera, como se nos decía en la vida militar y, con paso ordinario pero pisando firme, con energía y valor no queramos caer en los mismos pecados que hemos cometido. Un buen propósito, un minuto de contrición creemos que puede salvar un alma de la desgracia eterna. Dediquemos unos minutos a buscar la solución de nuestro problema. Es muy posible que no lleguemos a verlo, pero si empezamos nuestro auto-examen, ya habremos dado el primer paso para conseguir un porvenir mejor, un futuro alentador y una vida llena de esperanzas.

Seamos precavidos. Aprovechemos el tiempo. Un año que se nos va es un año que no volverá. ¿Lo hemos perdido? ¿Lo hemos ganado?. Allá cada cual con su conciencia. Mientras tanto para todos, y con todos ustedes, he ahí nuestra copa de champañ. Brindemos: que la Felicidad reine en nuestros hogares y la Paz sea nuestra mejor compañera, sobre todo en los últimos días de este año, que, al despedirse, se nos

dice muy tristemente: ¡Hasta nunca!

TODA LA CORRESPONDENCIA PARA LA SECCION DE -CARTAS AL DIRECTOR DESERA ESTAR DIRIGIDA A SE DIRECTOR DE -FCONOMIA BALEAR -COMORA NO 9 PALMA DE MALLORCA EN TODAS LAS CARTAS FIGURARA EL NOMBRE Y DO MICILIO DE SU AUTOR AS COMO SU FIRMA. APARTE DE ESTOS REQUISITOS PODRA LLEVAR UN SEUDONIMO PARA SU PUBLICACION.

### cartas al director

#### TURRON

Muy señor mío:

Se acercan las Navidades y ya empiezan a subir los precios de aquellos artículos propios de esos días.

El turrón, que este año se venderá, ya se le llama "turrón volador" por hallarse sus precios entre las nubes y porque mucha gente le dejará "volar" sin molestarse mucho en dejarlo aterrizar en su casa.

Los licores y el vino ya han experimentado una subida muy considerable, pues en algunas ocasiones supera el 50º/o del precio anterior.

No quiero hablar del pavo ni de aquellos otros productos que traerán los payeses a nuestros mercados de los sábados, porque seguramente, si alguien no lo remedia, serán con unos precios prohibitivos.

En fin, en lugar de desearles "felices Navidades", les deseo sinceramente unas muy "baratas navidades" y que el año próximo podamos relatar las subidas del presente.

Atentamente, FRANCISCO SOBERATS

### **IBIZA**

Muy Sr. mío:

Mi más sincera y cordial felicitación por el número dedicado a Íbiza. Sensacional en todos los aspectos y riquísimo en su contenido. Me he solazado leyendo cosas actuales de Ibiza después de 12 años de no haber pisado mi tierra chica.

JUAN BONET

#### **MULTAS**

Distinguido señor:

Se ha dicho de que los policías municipales de Palma renuncian al 25º/o de comisión sobre las multas de tráfico que ca-

da uno imponía. Puede ser que algún crédulo haya creído esta noticia pero a mí me parece que a pesar de que el dinero de las multas ingrese integro en las arcas municipales es casi seguro que al final de mes figurará una salida del 250/o para repartirse entre los policías municipales dedicados a estos fastidiosos menesteres y así quizá, aquel policía que durante varias horas está dirigiendo el tráfico en mitad de un cruce muy popular, expuesto a las inclemencias del tiempo, perciba algo de este algo que pueda pertenecer a sus compañeros.

Buena medida ésta que le podemos llamar de buen compañerismo.

En espera de que estos policías sean más comprensibles y después de juzgar el criterio del conductor que ha dejado su coche mal aparcado, no impongan tantas multas, le saluda cordialmente.

UN CONDUCTOR

### **VENDEDORES**

Muy Sr. mio:

Una plaga que poco a poco se va extendiendo y ampliando sus horizontes es la gran cantidad de personas que se dedican a vender libros a domicilio. Reconozco que tienen un valor distinguido aquellos vendedores que, con éxito, van de casa en casa y no salen sin haber deiado algun libro o haber firmado algun contrato a plazos. Su verborrea es magnífica y convincente. Su educación es tal que no se merecen que les tratemos de mala manera y sin embargo llegan a hacerse tan pesados que terminan con nuestra paciencia. A veces cedemos a sus deseos y aún, en contra de nuestros intereses, adquirimos algún que otro libro, que dicho sea de paso, nunca se nos hubiera ocurrido la idea de comprarlo.

Yo, personalmente, les admiro y creo que dedicando sus esfuerzos a otros menesteres saldrían tan beneficiados o mas que en las lides que ahora se dedican.

¿Que remedio habría para terminar con esta plaga? y mejor aún ¿qué remedio habría para que el español comprara libros sin necesidad de estas "imposiciones"?

Y lo mismo que digo del vendedor de libros a domicilio o en la misma oficina, puedo decir para el que nos asalta para verdernos un coche, o botellas de coñac, o álbumes de cromos para los chicos.

En fin, plagas del siglo XX, señor.

Atentamente.
ANTONIO BOFARULL

### **CONCURSO**

Distinguido señor: Me gusta "ECONOMIA BALEAR" y me gusta por que siempre hallo en ella algo que me interesa. Yo comprendo que de cada número hay un interés en superarse y me halaga poderlo comprobar, no obstante existen en las Baleares gran número de economistas y articulistas que muy bien podrían escribir algun artículo para la revista y, divulgar así, sus conocimientos para todos en general. Pocos son los que escriben a pesar de estar enterado que Vd. paga muy bien las colaboraciones. ¿Por qué no se organiza un concurso o algo por el estilo y así de esta manera, con un poco de suerte, nos podríamos solazar con algun que otro artículo muy interesante?

Animense y organicen algun concurso. Y que tengan suerte.

Salúdale atte., PEDRO BONNIN

#### **TELEFONICA**

Muy Sr. mío:

Acabo de recibir el nº 26 de E. B. III Año. Mi opinión es que ha sido un gran éxito de todos los que hacen la revista el haberla mantenido y mejorado sin interrupciones.

Leo los artículos con el máximo interés y en general me parecen oportunos y documentados.

Lo que no me parece tan oportuno son las declaraciones del Jefe Regional de la Telefónica hablando de la nueva tarifación por impulsos. Si no entiendo mal los resultados "tabulados" serían aproximadamente estos para conversaciones de 1, 2, 3 y 6 m.

Tarifas antiguas/nuevas 1 m. 38 ptas. 18,98 ptas. 2 m. 38 ptas. 37,96 ptas. 3 m. 38 ptas. 56,94 ptas.

6 m. 76 ptas. 113,88 ptas.

Esta "brutal" subida de tarifas no tiene importancia para aquel que ocasionalmente pone una conferencia pero las empresas que dependen de la Península representa un incremento de costes muy importante. Por otra parte la Telefônica es de las pocas Empresas que no hacen ningún "descuento por cantidad", así el impulso le cuesta igual a todo el mundo.

Se me ocurre que conseguir tarifas especiales (por lo bajas) para Baleares podría ser un éxito importante de nuestros Procuradores en Cortes.

Con el ruego de que publique esta carta si la considera de interés, le saluda muy atentamente, José Zaforteza Delgado

# La fría y dura mirada de la incomunicación

por Georges Roos

La incomunicación ha sido estudiada como problema importante de nuestra época. Su gravedad ha requerido la intervención de los medios psiquiátricos, de los cuales proviene la afirmación de que la falta de comunicación entre los seres humanos es a menudo el motivo de ciertos casos agudos de neurosis. Ocurre que cuando los problemas intimos no consiguen escapar a los límites de esa misma intimidad -por no encontrar la comprensión necesaria para manifestarse- presionan peligrosamente sobre la mente de las personas y aumentan sus estados de angustia hasta producir toda clase de desequilibrios. Es evidente que si el vapor que se produce dentro de una caldera no encuentra una vía de escape, las consecuencias pueden ser desastrosas, pero, en el caso de las personas, cuando la carencia de una via de escape no deriva en un estallido, se produce generalmente algo tan o más grave que una explosión: una deformación.

No hay necesidad de acudir a un sanatorio psiquiátrico para observar este tipo de procesos: nuestra sociedad nos los ofrece diariamente con sólo someterla a un análisis que vaya más allá de sus estratos superficiales y que esté realizado en base a una búsqueda sana y liberada de preconceptos acomo-

daticios.

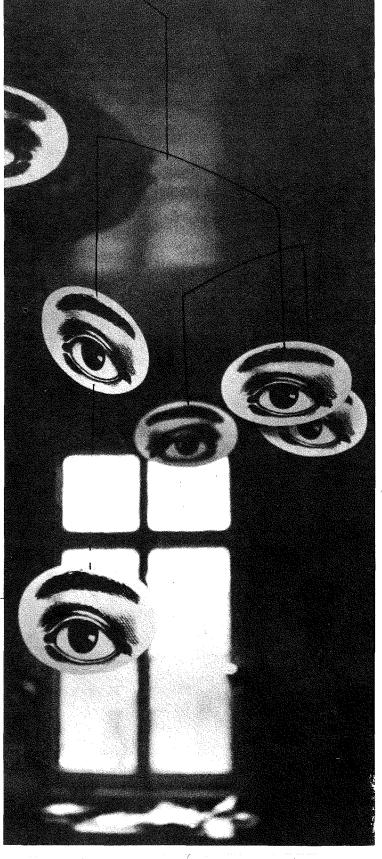
Tomemos, por ejemplo, en el caso que nos ocupa, el ámbito del trabajo y veremos que, la palabra negocio aparte—puesto que la misma es capaz de desentonar dentro de una actitud por lo menos intencionalmente científica— este ámbito del trabajo nos aparece tácitamente dividido en dos sectores netamente diferenciados: el laboral y el empresarial.

O sea que, para proceder a un análisis, nos vemos obligados de antemano —debido a un esquema de orden sociológico aceptado como valedero— a situarnos ante dos planos diferenciados. Ambos pertenecen al ámbito del trabajo —qué duda cabe— pero sólo conjuntados nos dan la visión completa del mismo porque, aparentemente por lo menos, ambos se compensan y son interdependientes. Aparentemente, decimos, porque la palabra conflicto nos produce la impresión de estar integrada al ámbito del trabajo, precisamente en calidad de vínculo entre los dos sectores que lo forman. Para ser más precisos y aparecer como menos sarcásticos —que es lo que corresponde cuando la ironía sólo se considera eficaz en función de su dosificación— digamos que existen demasiado a menudo grandes y tensos abismos de silencio entre ambos sectores, y que el puente que en general origina el diálogo y que por consiguiente establece comunicación no es ni más ni menos que el conflicto de turno.

Aunque sea con tácticas, recursos, artimañas, sacudidas, etc.., etc., el hecho es que los mismos hombres que durante meses o años conviven en el ámbito común de sus respectivos intereses económicos en base a la actitud de ignorarse, se encuentran de pronto ante la imperiosa necesidad de no ignorarse. Es entonces que comunican. En función de un conflicto, pero comunican. Se exponen mutuamente sus problemas, sus exigencias, inclusive a veces sus planes, pero el hecho es que dialogan y que en medio de sus descargas de intolerancias astucias, estrategias, egoismos, etc., brotan de vez

en cuando los chispazos de la comprensión.

Ocurre entonces el remiendo de turno. Han hablado,



han planteado, han observado, han analizado, han pesado, han medido, etc., y por consiguiente, por lógica, queda, por pequeño que sea, el saldo favorable: el que permite continuar sobreviviendo y conviviendo en el ámbito común de los respectivos intereses. Simplemente porque han comunicado aunque lo hayan hecho en el penoso nivel de las discusiones y las emergencias innecesarias.

Si llevamos más a fondo nuestro análisis imparcial y objetivo de la cuestión, nos saltará a los ojos un detalle interesantísimo: uno de esos sectores, el empresarial, que es el

que, de acuerdo al nivel intelectual que se le adjudica comunmente, debe estar equipado para enrfrentarse a este tipo de conflictos con un estudio ecuánime y racional de la problemática única de un mismo núcleo de intereses - única pese a la tónica de proporcionalidad que la rige- adolece dentro de su propia esfera del mismo defecto de la incomunicación y actua por lo tanto con una situación conflictual latente en su propio mecanismo que, frente a esos otros conflictos mal considerados exteriores, le resta nada menos que au-

Sólo poseen autoridad aquellos que, por respetables o por poderosos, inspiran respeto, y entre ambos, desde luego, sólo poseen auténtica y duradera autoridad los respetables.... puesto que los otros están siempre expuestos a resultar tan frágiles como sus cálculos. Pero, aún si nos abstenemos de considerar esta sutileza -pese a su aplastante realidad- nos encontraremos siempre con que los poderosos a secas no lo son tanto cuando presentan fisuras dentro de su propia esfera; es decir, cuando un estado conflictual interior latente les resta autoridad para hacer valer sus derechos frente a quienes pueden acusarlos de no haber alcanzado el nivel intelectual que pretenden utilizar como defensa de sus derechos.

Hagan también abstención los que quieran de la idea de justicia social -aunque sin desconocer tampoco su aplastante realidad- y se encontrarán con que de todas maneras la carencia de ese pretendido nivel intelectual debe convertirse para el sector empresarial en un proceso de debilitamiento que le restará siempre y cada vez más la autoridad que se necesita para enfrentar cualquier tipo de problema. Cuando se quiere imponer la mesura, el equilibrio y el progreso, es imprescindible poseer por lo menos un mínimo índice de civilización en las costumbres que por cierto poco o nada tiene a veces que ver con la cultura y que en cambio está directamente emparentado con el conocimiento.

Es decir, al hablar de un nivel intelectual nos referíamos en este caso a lo que comunmente se conoce por don de gentes, puesto que se da por sentado que el sector empresarial posee una forma de intelectualización implícita en las





### CARPINTERIA METALICA Y CERRAJERIA DE LA CONSTRUCCION

Calle Gremio de Carpinteros

Polígono "La Victoria"

PALMA DE MALLORCA (Baleares)



especialidades profesionales que lo convierten en clase dirigente. Nos centraremos, pues, en un nivel intelectual que no proviene de aspectos especializados de la cultura y que sí emana de la inteligencia pura de aquellos que han comprendido que la convivencia es un arte cuya práctica es imprescindible dentro de cualquier comunidad que aspire a desarrollarse armónicamente y por consiguiente a alcanzar el grado de una auténtica civilización.

En el sector empresarial, y por lo tanto a nivel de empresarios, directores generales, ejecutivos, profesionales, peritos, administradores, etc., hay hombres que no han considerado nunca, por ejemplo, la importancia de la cortesía. No hablamos de esa cortesía empalagosa que podría hacer decir a muchos, "hace perder tiempo y no reporta ningún beneficio", sino de la otra, pues hay otra: la que establece una comunicación, o que por lo menos rompe la incomunicación.

Veamos a dos automovilistas en un cruce muy transitado. Uno de ellos, debido a su posición y a la densidad del tráfico, tiene dificultades en efectuar la maniobra que le permitirá avanzar en la dirección que se ha propuesto. El otro, al observar esta dificultad, le cede el paso con un gesto.

Supongamos que el automovilista que ha sido objeto de esta cortesía efectua su maniobra y no omite, al pasar frente al otro, de saludarle con otro gesto que exteriorice su agradecimiento: entre estos dos hombres se ha establecido una comunicación. El automovilista favorecido ha acusado recibo del favor recibido y de esta manera ha reconocido la existencia de un gesto cortés y la existencia de su autor. Automáticamente, el autor del gesto habrá reconocido en el favorecido a un hombre agradecido, educado y por consiguiente lo que habrá sucedido entre estos hombres en un lapso de segundos no es más ni menos que un intercambio de cortesía. Nadie podrá decir que se trata aquí de una cortesía empalagosa, de esas que "hacen perder tiempo y no reportan ningún beneficio", puesto que la comunicación que se ha establecido entre ellos posee automaticamente si las circunstancias lo propician, un alcance mucho mayor que el del insignificante suceso que les ha hecho sentirse conectados.

Supongamos que las circunstancias mencionadas como posibles -llamémosles casualidad si se quiere- hicieran que unas horas después estos dos hombres se encontraran en un bar, en una sala de espera, en las oficinas de un amigo común o en cualquier otro lugar donde pudieran reconocerse y volver a saludarse: ya no son dos desconocidos; ya han comunicado, y lo han hecho en el favorabilísimo terreno de la cortesía.

Esto supone que cualquier tipo de relación beneficiosa para uno de ellos o para ambos ya ha quedado favorecida de antemano por una comunicación basada en una simple y diríamos obligatoria cortesía. La cortesía de ambos ha sido desinteresada, pero los eventuales resultados de la misma pueden derivar en beneficio de ambos únicamente porque se ha comportado civilizadamente.

Vayamos ahora al terreno que nos ocupa y nos encontrataremos con que el señor que, simplemente por haber comprendido su obligación de ser cortés, contesta a una carta de tipo comercial, le interese o no en ese momento el contenido de la misma, no ha hecho más que reconocer la existencia de la persona que le ha escrito, correspondiendo por consiguiente a la oportunidad que le ha sido brindada de establecer una comunicación o de por lo menos no dejar es-

tablecida una incomunicación.

Cuando esta misma persona accede a recibir a otra en vez de negarse a ello o de hacerle perder el tiempo con excusas ridículas o con impuntualidades o ausencias rayanas en la grosería, no hace más que cumplir -en su propio beneficiocon la obligación de ser cortés y de no producir incomunicación allí donde el simple hecho de una breve y civilizada comunicación puede aportarle en el tiempo la grata sorpresa de una relación clave para sus intereses. Esto sin contar con la alegría que produce poder ser uno mismo en algun momento una relación clave para los intereses de una persona que lo merezca.

Entendamos bien que al citar este ejemplo, no nos referimos al agobio "de tener que aguantar a los pesados y sus pesadeces" sino a la sencilla actitud de cortesía que tenemos la obligación de brindar a quien a su vez nos brinda la oportunidad de establecer una comunicación, lo cual equivale a decir a quien nos brinda la oportunidad de reconocer su existencia a cambio de haber reconocido la nuestra. De allí para adelante, la actitud a seguir es privativa del juicio personal que nos merezca una persona o una situación pero lo que no es de ninguna manera optativo sino que pertenece a las obligaciones esenciales de una sociedad que se pretende a sí misma civilizada, es no desconocer o subestimar al prójimo que intenta establecer comunicación con nosotros.

Si buscamos el origen de la competencia agresiva o desesperada que caracteriza a nuestra sociedad, sin duda lo encontraremos en la incomunicación. En esta misma sociedad donde los hombres de negocios comienzan ahora a defenderse desesperadamente de la muerte por infarto, hay muchas cartas sin contestar, muchas personas que no han sido recibidas y muchas que inclusive han sido agredidas con la más

grosera indiferencia.

El engreimimiento o la ignorancia del hombre que se encuentra de pronto situado en el sector empresarial del ámbito del trabajo sin haber comprendido la responsabilidad que le cabe dentro de la sociedad —precisamente por haber tenido acceso al plano desde el cual los intereses de esa sociedad son controlados— están al origen de un tipo de desorden que por haber afectado a este mismo sector, le ha restado automaticamente la autoridad necesaria para servir de ejemplo al otro sector: el que no tiene todavía la obligación de conocer las reglas fundamentales del mecanismo de la comunicación, pero que sí tiene el derecho a aspirar a que le sean enseñadas prácticamente.

Volvamos a los automovilistas. Uno de ellos, al intentar realizar una maniobra, ve al otro intentando efectuar la suya o bien circulando de manera lenta y arbitraria, quizás fumando displicentemente un cigarrillo mientras obstruye el paso. En ambos casos, realizará su maniobra observando al otro, esperando ver en él un signo de inteligencia que signifique por lo menos: "yo también te he visto". En el caso de verlo maniobrando, esperará de él una mirada que no sólo signifique "te he visto" sino también "y estoy coordinando mismovimientos con los tuyos para que ambos podamos accionar con la máxima agilidad". Y en el caso de verlo circulando arbitrariamente esperará de él un gesto que no sólo signifique "te he visto" sino también "y te ruego perdones la molestia que te he causado con mi distracción".

El hecho es que todos los días hay hombres que, detrás de su volante, llevan la mirada friamente fija hacia adelante mientras conducen, sin cometer jamás la "debilidad" de reconocer la presencia de su prójimo, lo cual, en este caso, equivale a decir sin jamás reconocer su derecho a transitar por una vía común a todos.

Quienes son esos hombres? ,,,,,,

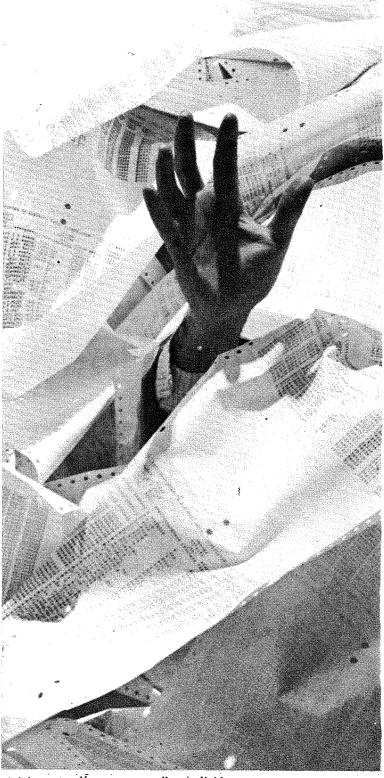
Pues bien, algunos de ellos, entre muchos otros, son componentes del sector empresarial del ámbito del trabajo. Y esa mirada fría, dura, pretenciosa, que desconoce al prójimo, no es su mirada de automovilista sino su mirada de hombre. Pertenece a la misma mente que lee cartas pero no las contesta; pertenece al mismo cuerpo que realiza visitas que le convienen pero que dispone del tiempo de los demás y no otorga ciertas entrevistas aún sin saber si le convienen; pertenece al mismo corazón que se ilumina con sus entusiasmos personales y se apaga con los entusiamos ajenos.

Ningún mundo es más pequeño que el de esos hombres y son sin embargo los que actúan como si hubieran abarcado el mundo. Resumiendo: son hombres que se creeen tan importantes que han dejado de ser útiles, lo cual equivale a decir que nada es menos importante que ellos dentro de una sociedad cuya única e irreversible realidad está condicionada

a las leyes de la evolución universal.

En todos los demás sectores de la vida hay hombres de mirada fría y dura que avanzan sin reconocer la existencia de sus semejantes, pero pertenecen a grupos humanos que nunca han pretendido poseer ni la educación ni el nivel intelectual con los cuales se abanderan los estratos sociales que rigen los destinos económicos de los pueblos.

Existe, pues, la deformación de la cual hablábamos al



iniciar estas líneas en aquellos individuos que, por no propiciar la comunicación —por lo menos en vía de cortesía— dentro de sus propia esfera, se han aislado de los derechos de sus semejantes y pierden por consiguiente la autoridad necesaria para reclamar los suyos.

Recordamos que nuestro buen amigo, el Dr. Manuel Salsamendi, durante una conferencia dirigida a una promoción de médicos recién ingresados de la facultad, les decía: "en nuestra profesión es lamentable sentirse importante por el sólo hecho de poder vestir una túnica blanca, y creo que en la vida de cualquier hombre es lamentable no haberse sentido ridículo alguna vez".



# FABRICA DE ARTICULOS DE ANTE Y NAPA

CALLE GREMIO ZAPATEROS - POLIGONO INDUSTRIAL LA VICTORIA TELEFONOS 25 57 45 - 46 - 47 PALMA DE MALLORCA SPAIN

DIR. TELEG. GREGOMILA PALMA

# ¡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



### por Francisco Luis CASANOVA JAVALOY del Club Marketing Baleares Director Comercial de Perlas Orquidea - Manacor

El hecho de realizar encuestas empresariales bajo un aspecto intuitivo, demuestra estadísticamente una cantidad de informática capaz de sorprender, e incluso alarmar tanto a la empresa reducida como a la de proporciones considerables. Es manifiesto, una exahustiva ponderancia, el obligarse a cumplir con antelación los controles de gestión, cuyos objetivos estén semigarantizados por el éxito, aunque la importancia del tema sea de fuentes inagotables.

Localizado en su medida científica los ratios de esta teoría, es evidente el encuentro de dos aproximaciones al problema:

A).— Estudiar sin perjuicios una implantación realizada desde la línea directiva de un organigrama, que se ramifique en su progresión, a los diversos departamentos o niveles de la empresa.

B).— Una firmeza al conjunto de experiencias que por síntesis se suministraron, para una riquísima y ulterior comparación, procedentes de aquella "fuente inagotable", que al principio de esta tesis se alude.

El establecer un sistema de control colectivo, o sea, infundir la importancia que supone implicar en la gestión a los responsables de todos los niveles, no puede ser nunca una utopía; todo lo contrario, demostrará a largo plazo que esta integridad debe sanear, infundir respeto en las áreas exteriores y, en definitiva la consecuencia de resultados. Optimos resultados, más dóciles de alcanzar, cuanto más apoyo e integridad de conjunto se consiga en esta faceta de equipo laboral, cuyo objetivo, es la coordinación masiva, diversificada desde el punto de vista de la explotación.

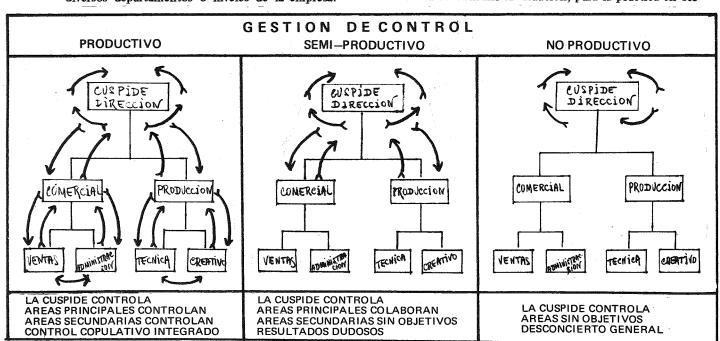
La participación es requerida e implantada ante las resistencias internas, derivadas de la clásica oposición, a todo lo que "huela a renovar".

En algunas ocasiones, es de vital necesidad el que se susciten dificultades apremiantes, para que el área directiva se vea obligada a "entrada en el baile", ante tales maniobras pasivas, y así, sondear de paso si la actitud propia es verdadera y decidida, ante ésta llamémosle contraposición.

Abogar para que él o los influyentes a la implantación de controles, en consecuencia a las dificultades que a cada paso se tropiezan, ya sean en el plano técnico, como sobre el humano, precisen de un sobreesfuerzo de adaptación del modelo teórico deseado, a la justa medida y realidad de la empresa.

El sistema, no podrá en ningún caso funcionar de modo satisfactorio, si no recibe todo el apoyo, adhesión y entusiasmo de los ejecutivos. Hay que tener en cuenta, que su destino no sólo está supeditado a dar información, a conducir la gestión del nivel superior, más aún, a que se apliquen ciertas medidas correctivas a los niveles inferiores.

Condicionando la estrategia previa, no supone tener una perfecta organización, sino una organización definida. Considérense pues, el concepto anatómico y fisiológico de la empresa frente al diagrama decisional, para que el concepto de delegación sea lo suficientemente sólido. El directivo ha de dominar la situación, para la práctica en blo-



que de controles; acertados y copulativos.

En un reciente seminario que trataba, sobre REUNIO-NES DE CREATIVIDAD, al que el autor de este simple trabajo, tuvo el fortunio de asistir y participar, salió a relucir en uno de los coloquios, la necesidad de autocriticar y analizar los sistemas de control de nuestra propia empresa, bajo el aspecto de realismo y con auténtica profundidad; es decir, tal y como se tratare de un examen de conciencia. Decían una mayoría de los participantes, que de la crudeza de este acto, podrían sobresaltarse los ánimos al más predispuesto, de cuyas consecuencias, bien podrían ser tanto para mejorar los resultados, como en su recíproca reacción, destruir radicalmente una acomodada circulación empresarial, que se deslizaba con tranquilidad y feliz desenvolvimiento. Otros, aseguraban que este examen, debía practicarse con relativa frecuencia y detectar así, nuestros propios errores, con pasmosa frialdad, para atacarles y hacerles frente, cual fuere una invasión de bacilos diagnosticados precozmente.

Un ulterior balance de "frenos", agrupados por categorías, pueden dar un coeficiente digno de consideración, para afrontar el futuro, mejorarle con garantías, y en definitiva dirigir con la imagen de un clarificado horizonte, en el que se han excluído toda clase de perjuicios e influen-

La gestión de control y estadística tiene forzosamente que ser constructiva. Para que esto ocurra, es conveniente adaptar o recusar, según diagnosis de los dirigentes en comunidad, por lo qué, se recomienda la atención de los siguientes aspectos.

REFRIGENTE.— La indisposición para adaptarse y mailas necesidades cambiantes de información, que sufre la empresa a través de su historia.

ESPECULANDO.— Existiendo diversos niveles receptivos de informática, que deben basarse en la concepción directiva, al amparo y sobre la toma de decisiones, persiguiendo el proceso en la evaluación de esta conceptiva.

PERFECTIBILIDAD.— Al adquirir experiencia y fortalecerse la toma decisiva, en su consecuencia, por un evidente proceso gradual, frente a la problemática menos evolutiva del sistema.

TOLERANCIA.— Autorizar la incorporación de simples informes de rutina —ESTADISTICAS SECUNDARIAS DE COMPLEMENTO— los informes a petición.

### 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 DELEGANDO.— Característica imprescindible para que sea bien conducida por módulos o fracciones. Simplemente han de colaborar todas las áreas del organigrama en su propio círculo, por insignificante que éste pueda parecer a simple vista

COORDINACION.— Que cuantos períodos se vayan definiendo, sean subsistemas del sistema general.

La evolución actual tiende al INCREMENTO DE LAS INVERSIONES, destinadas al tratamiento de la información, y ello a causa de la evolución de las necesidades en este campo, y muy a pesar de las considerables disminuciones del coste de los equipos. Sin embargo es extremadamente difícil hallar unas tácticas de medida que permitan asegurar la rentabilidad de sistemas en los que se aborda la gestión copulativa y la preparación a la toma decisional. Se puede constatar solamente, en el transcurso del funcionamiento que, las informaciones suministradas son más precisas y más fiables, y que tal información, autoriza a tal o cual economía. (La rentabilidad es, pués, más fácil de comprobar que de intuirse).

En efecto, toda información posee, a la vez un factor psicológico: Ayuda a la toma de decisión, inyecta confianza en esta decisión, y, avala un valor económico, que puede ser medio en ciertos casos.

Cualquier empresa que pretenda estar clasificada dentro del modernismo ideológico actual, debe exigir sin reparos, la práctica física y científica del control integrado de gestión, y como se tratare de una simple progresión artimética, acudir con entusiasmo a inculcar e infundir sentido del ANALISIS, constancia y regularidad en las ESTADISTICAS y un remarcado afán de consciente INVESTIGACION.

### III HOTELERO - VERANEANTE !!!

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

DELEGADO PARA BALEARES : JAIME LLIMOS NAVARRO

### SPORT MUNA

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

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

Le asesoraremos técnicamente y presupuestaremos GRATIS.

cias

TABLAS	SALARIALES (12 m	ensualidades) PERSON	AL ENTIDADES DE	CREDITO
BANCA PRIVADA	BANCO EXTERIOR DE ESPAÑA	BANCA NACIONALIZADA	BANCO DE ESPAÑA	CAJAS DE AHORRO
Jefes  1.* A	Jefes		Jefes  Director sucursal . 361.022  De sección 291.102  De sucursal 265.566  De negociado 253.654	2.* 181.998
Administrativos Oficial 1.° 118.950 Oficial 2.° 105.980 Auxiliares 95.230	Administrativos  Oficial 1.° 123.400  Oficial 2.° 107.185  Aux. (entrada) . 78.965  Aux. (al año) 87.670  Aux. (3 años) 96.380	Auxiliar 104,712		Oficial 1.° 107.979

#### **ACLARACIONES:**

- 1.º Todos los convenios recogidos en este estudio corresponden al año 1970.
  2.º En Banca nacionalizada están incluidos los Bancos de Crédito Industrial, Crédito Local, Crédito Agrícola e Hipotecario de España. Aunque los convenios de estos Bancos no son idénticos, son tan insignificantes las diferencias, que nos ha servido como modelo uno de ellos.
  3.º Como puede apreciarse, las categorías de jefes en los distintos Bancos no coinciden en su denominación con los de Banca privada.
- 4.º A esta tabla salarial habría que añadirie otros conceptos retributivos en los que también existen diferencias considerables entre los empleados de unas y otras entidades: antigüedad-trienios, pagas extraordinarias, participación en beneficios, productividad, bolsa de vacaciones, plus asistencia y puntualidad, fondo asistencial, costes familiares y devolución impuestos.



# angil, s.a.

PRODUCTOS ALIMENTICIOS, CONGELADOS Y REFRIGERADOS

CARNES

PESCADOS

PLATOS PRECOCINADOS

VERDURAS

HONDEROS nº 32

Teléfonos 227345-46-47



PRESENTA LA MAYOR Y MAS COMPLETA EXPOSICION

### ¿LA HA VISTO UD.?

1.200 METROS A SU TOTAL SERVICIO EN EL CENTRO DE PALMA

Pasaje Papa Juan XXIII (Junto Banco de Vizcaya)

Teléfono 22 - 20 - 28

# (LLOMPART-TOMAS)

### maquinaria industrial y agrícola

Avenida General Primo de Rivera, 1 Tels. 22 69 40 y 21 11 45 (5 líneas) PALMA DE MALLORCA

Feliz Navidad y próspero Año 1972



# 



### AÑO 1972: Situaciones muy difíciles

Estimamos muy interesantes los pareceres de personas a las que el emfrentamiento con la realidad de cada día les permite analizar los hechos desde ángulos adyacentes, lo que da al conjunto de opiniones una tónica semejante y siempre equilibrada.

Surge en primer lugar el preocupante tema del dólar y nos dicen:

Es de toda evidencia que la crisis venía incubándose desde larga fecha. Hace años que la balanza de pagos americana se viene saldando con un déficit creciente que ascenderá, en 1971, a más de 20.000 millones de dólares, cifra astronómica traducida a pesetas.

Por otra parte, las reservas en oro, que en 1949 alcanzaban a unos 25.000 millones de dólares, han descendido a 10.000 millones, en tanto que las obligaciones de pago con respecto al extranjero han pasado de los 6,000 millones de 1945 a los 52,000 millones a que actualmente tiene que hacer frente la economía de EE.UU.

Estas tremendas cifras, manejadas así, en amigable charla, nos producen fuerte impresión, que aún se aumenta cuan-

do escuchamos una secilla comparación.

Basta señalar que desde el final de la segunda Guerra mundial, la posición privilegiada de Norteamérica se ha invertido totalmente, pues las reservas oro de 1945 eran cuatro veces superiores a los pagos a realizar en el exterior, en tanto que en 1971 esas reservas no llegan a la quinta parte de las mismas obligaciones a que esa gran nación tiene que hacer frente.

Todo esto parece muy fuerte, y por potente que sea un país, tiene que afectarle duramente. Pero, según oímos comentar, la gota de agua que desbordó la copa ha sido la balanza comercial, como se nos explica seguidamente.

En efecto, los americanos no conocían ese fenómeno deficitario de sus exportaciones, ya que desde la última década del pasado siglo no se producía.

En cuanto al proceso del problema, ¿qué nos dicen? En la desfavorable evolución de la balanza de pagos americana han influído de manera decisiva dos factores:

10 - La ayuda prestada a los países europeos en la postguerra y a los demás países a lo largo de estos últimos veinticinco años, que se estima cercana a los 145.000 millones de dólares.

20 Las inversiones de toda clase en el exterior, principalmente en Europa occidental y en el Japón, valoradas en unos 75.000 millones de dólares.

Es fácil advertir que la superabundancia de dólares en los mercados financieros ha tenido como generador al propio país norteamericano, que repartió a voleo inmensas cantidades que crearon un poder de compra en los primeros años de la postguerra y sirvieron de base para levantar las grandes in-

dustrias de Europa occidental y del Japón. Muchas de estas grandes industrias han sido objeto de las

enormes inversiones en dólares financieros, hasta esos 75.000 millones de dólares.

De estas últimas manifestaciones parece deducirse que la amenaza terrorífica de un gran crack financiero en EE.UU. no parece probable, y en apoyo de esta esperanza se nos dice: Que casi puede descartarse de manera definitiva una crisis como la de 1929, y lo confirma el que las Bolsas americanas

### Suprimir el paro obrero Cuidar el Turismo

han experimentado aceptables mejoras en el índice de sus cotizaciones. El peligro de las grandes especulaciones se está cortando, en buena parte, con los acuerdos de paridades y cambios fijos de las monedas. El comercio internacional de mercancías necesita conocer esos valores fijos para no correr riesgos.

Se dirá que ni las reuniones del F.M.I. ni las de la C.E.E. han logrado esos acuerdos, pero la calma y la sereni-dad de estos Organismos internacionales, fruto de su experiencia, han señalado el buen camino para conseguirlo.

Surge la pregunta de cual será la actitud de cada país en

esta etapa provisional.

A esto se nos responde con la afirmación de que todo es muy complejo, y que cualquier persona enterada de estas cuestiones no puede dar mucho crédito al carácter temporal del embargo sobre el oro que los americanos parecen procla-mar. El dólar ha perdido su condición de moneda clave y básica, y ha pasado a ser una moneda vulgar. Por todo ello, las otras naciones, según su vinculación a las grandes corrientes financieras internacionales, deberán examinar su actitud ante el porvenir del dolar.

En tanto se llega al difícil acuerdo, más o menos general, los diversos países parecen tener tres posibilidades:

1a. — Aceptar sin limitaciones los dólares al cambio favo-rables para EE.UU., lo que implicaría una dependencia muy acusada de la política monetaria de esos países con respecto a las decisiones de Washington.

2º.- Liberar el curso del dólar, con todas sus consecuencias de mercado libre, y

30. – Establecer una política de cambios que coloque el mercado interior al abrigo de esas corrientes de fondos que afluyen del extranjero.

Adoptar una de estas tres decisiones, y acertar, entraña serias dificultades que pueden tener gran trascendencia en el futuro económico de cada país.

Es por ello, deseable que se llegue cuanto antes a ese acuerdo en plan internacional

Y, ¿cual ha sido la actitud de España?

En términos generales, de calma y serenidad, amparados en la magnitud de la reserva de divisas, que seguramente alcanzará este año la cota de los 3.000 millones de dólares, con gran proporción de oro físico y divisas convertibles. Esto ha permitido seguir la evolución de la crisis y el curso de los mercados, y cuando se ha observado una excesiva afluencia, a las cuentas bancarias en pesetas convertibles, de fondos del extranjero, que siempre tienen fines especulativos, se han dictado normas restrictivas, como la prohibición de abonar intereses, por la Banca privada, a esas cuentas a la vista y a corto plazo, y obligando a depositar en el Banco de España los incrementos habidos a partir del 20 de octubre de 1971.

Es decir, que nuestro país ha adoptado la tercera de los decisiones antes enunciadas.

Finalmente preguntamos, ¿qué perspectivas ofrece el porvenir en esta etapa final del año 1971, tan pródigo en el acontecer financiero mundial?

En cuanto a Europa occidental, poco optimistas, pues el número de parados parece acrecentarse: 400.000 en Alemania; 500.000 en Italia, e Inglaterra con cifras superiores, siendo Francia la nación que, hasta el momento, constituye la excepción.

Se admite la evidencia de una recesión que alcanza a muchas naciones y que, en el caso concreto de los cinco del Mercado Común (exceptuada Francia), marca la peor situación económica desde su fundación.

En la Bolsa de New York se mantiene elevado el conocido índice "Dow-Jones", referido a acciones industriales, fijado a fin de septiembre en 887,1, con baja de 11 puntos des-

de la cifra de fin de agosto.

Ha de tenerse en cuenta que el más alto de 1970 fue 842 puntos, y el de 1971, 950,8. Es indudable que los americanos tienen fé en su futuro. En cuanto al Japón, tal vez sea, con Canadá, el país que más duramente ha acusado el efecto de las medidas americanas, pues no debe olvidarse el alto porcentaje que en su comercio representa la exportación a EE.UU., Como simple detalle anecdótico citaremos que el dramático temperamento nipón ha hecho ya demostraciones que constituyen verdaderos "harakiris" finacieros.

En resumen, que si la esperanza, no muy firme, de que antes de fin de año se llegue al acuerdo que permita la ordenación monetaria internacional, no se convierte en realidad, el año 1972 puede traernos a todos situaciones muy difíciles, cuyo alcance y duración nadie puede vaticinar.

Sólo nos resta querer conocer cómo se enfoca, referido a España, toda esta temática de las finanzas internacionales, y

nuestros interrogados se expresan así:

España, precisa muy esencialmente que se llegue a ese acuerdo internacional monetario, capaz de establecer la regularidad del comercio internacional. También necesita exportar, y que los ingresos del turismo no desciendan, pudiendo así continuar la importación cualitativa de bienes de equipo, que son primordiales para nosotros, pues el crecimiento del desarrollo se asienta básicamente en ellos. Necesita que el mercado de capitales, al aquietarse y verse libre de trabas restrictivas, facilite la importación de bienes de capital, pues la experiencia demuestra que sin su aportación nuestras inversiones ceden y, paralelamente, desciende la renta nacional.

En cuanto a Baleares, precisa de una Europa próspera, sin la plaga bíblica de los obreros en paro, pues extendiéndo-se por todos los países, repercutiría desfavorablemente en esa pacífica y deseada invasión turística. Pues los millones de técnicos y especialistas que constituyen el gran nucleo de los que llegan a estas Islas, no podrían hacerlo con los escasos recursos que obtendrían de los subsidios de paro.

Esperemos, por tanto, que ante la magnitud y extensión de esos males que amenazan al mundo del desarrollo y a la sociedad de consumo, todos los países aúnen sus esfuerzos y una nueva etapa de prosperidad se inicie para el mundo occidental.

LOS BANCOS
PRESTARAN
A MAS DE
DIECIOCHO MESES



El Consejo Ejecutivo del Banco de España ha acordado dispensar a los bancos privados de la necesidad de obtener la previa autorización administrativa para conceder créditos a plazo superior a dieciocho meses. La única excepción establecida se refiere a los créditos a favor de compañías de seguros, bancos y otros establecimientos financieros.

Hasta ahora, los bancos venían obligados a solicitar la previa autorización del Banco de España para conceder créditos a más de dieciocho meses, destinados a la financiación de una amplia serie de actividades económicas.

MOQUETAS

REVESTIMIENTOS MURALES

**PAVIMENTOS** 



Barón Sta. María del Sepulcro, 47-49

Teléfono 224534

PALMA DE MALLORCA

# Y LA COMPARACION CON LA EXTRANJERA

### ADVAB AL LA BANCA AJOÑARZE ESPAÑOLA Y LA COMPARACION CON LA EXTRANJERA

por Francisco Castresana Aparicio

A lo largo de estas lineas, no queremos sino exponer unas ideas sobre las dimensiones de las entidades bancarias españolas y algunas extranjeras, que nos permitan una comparación aunque sea relativa. entre ellas.

El problema de la dimensión óptima de una empresa es un problema arduo, difícil sobre el que no se pueden aplicar ideas generales, sino que cada caso debe ser objeto de un estudio detenido y profundo.

Sin embargo, creemos que el dialogar sobre este problema puede dar alguna luz a personas que no tienen una opinión muy sustentada sobre esta cuestión

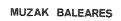
En Baleares como en el resto de las provincias españolas podríamos dividir en tres grupos fundamentales las entidades de crédito, según sean de ámbito nacinal, regional y local. Como es fácil suponer las entidades bancarias de ámbito nacional son los que abarca el con-

### SU EMPRESA REQUIERE MUCHAS COSAS

PERO LEGITIMAS!

LA NUESTRA HA CONQUISTADO LEGITIMAMENTE EL AMBITO EMPRESARIAL **DEL MUNDO** 

MUZAK PORQUE **ES LEGITIMA** MUSICA FUNCIONAL





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

cepto de grandes bancos, cuyo poder se extiende a lo largo de todo el territorio nacional cada vez con mayor fuerza, dado que los intercambios comerciales y financieros entre todas las provincias españolas van siendo más elevados y estas entidades facilitan sin ningún lugar a dudas estas operaciones a través de su amplia red de sucursales.

En el ámbito nacional se puede observar facilmente la supremacía absoluta de una serie de 10 grandes Bancos, que absorben casi totalmente el volumen de depósitos del sector privado y predominan en todos los sectores de la industria del pais.

Cada vez mas la industria nacional ha ido aumentando en número y en cantidad de inversiones y cada vez van siendo menos las entidades de crédito, capaces de exponerse en esa serie de operaciones.

Continuamente nos vamos enterando de diversas observaciones, por parte de estas grandes entidades de pequeños bancos locales, que si bien, ya pertenecian indirectamente a esos Bancos, no había llegado a la completa asociación.

¿Es que la pequeña Banca, regional y local, no tiene razón de

En nuestra opinión, la banca regional y local, tiene un campo muy bien delimitado en el cual la labor de los grandes Bancos no es tan efectiva ni completa.

Ahora bien, ¿Si, en el campo nacional, existen cada vez mas operaciones que exigen la intervención de grandes entidades de crédito. que pasará en el campo internacional?.

Un puesto que hace unos años estuvo en las columnas de todos los periodicos y parece que estos días vuelve a ponerse sobre el tapete es la fusión de grandes Bancos. Sobre este punto, en nuestra opinión creemos que la existencia en España de una entidad bancaria de verdadera envergadura internacional sería muy conveniente de cara a:

\*Nuestra incorporación a Europa.

\*Mayor volumen de operaciones de índole internacional.

Por lo que se refiere a nuestra incorporación a Europa, creemos que las diferentes etapas que deberemos ir cumpliendo se caracterizarán por, entre otros factores, el mayor incremento de nuestras relaciones en todos los órdenes, uno de las mas importantes será sin lugar a dudas las operaciones comerciales. Por la razón aludida, el hecho de que en España no existan entidades Bancarias que tengan la envergadura suficiente como para hacer frente a operaciones con empresas internacionales de volumen gigantesco, puede hacer que sean Bancos extranjeros los que servirán de intermediarios entre empresas españolas y eu-

Diariamente vemos como las cifras de negocios aumentan hasta volúmenes en los que la imaginación debe de actuar para poder hacernos una idea de lo que representan esas cantidades, cada vez en nuestra opinión nos veremos obligados a movernos por índices de evolución, dado que las cifras absolutas pierden aparte de cierto volumen, su carácter representativo.

Aún teniendo en cuenta que según una opinión muy generalizada nuestra banca privada es muy potente, debemos comparar los volúmenes de operaciones con bancos extranjeros y nos encontramos con que de todas las entidades bancarias solamente dos se encuentran entre las 100 más importantes del mundo, y en los puestos 78 y 88 habiendo descendido 3 puestos el primero y 4 puestos el segundo.

A continuación exponemos los principales bancos de las naciones desarrollados la suma del balance correspondiente a 1.970 y 1.969, y el puesto que ocupaba en 1.969 y 1.970 entre los 100 más importantes del mundo.

Como podrá observarse las cifras vienen dadas en Francos-Francés, hemos conservado los datos en esa moneda por evitar posibles errores con los actuales tipos de cambio.

Pu	esto	Sociedad	En millones de francos balance 1.970	En millones de francos balance 1.969	Personas Empleadas 1.970
		Primero Mundo			
1	, 1	Bank-America-Corp. Primero Inglaterra	130.043	111.826	35.600
4	4	Barclays Bank Francia	69.245	61.300	54.905
15	18	Banca Nacional Paris Italia	47.743	40.057	41.000
5	7	Banca Nacional de Lavoro Alemania	56.916	48.698	12.500
16	17	Westdeutsche Landes-			
		bank Girozentrale Japón	46.235	40.874	6.629
9	10	Fuji Bank Canada	52.367	45.149	14.728
17	16	Royal Bank of Canada Suiza	45.986	41.241	23.900
42	44	Schweizerisch Bankge sellschaft	30.230	24.420	10.390

		Holanda			
57	61	Algemene Bank Nederlan	d 23.659	19.201	16.850
		España			
78	75	Banco Hispano			
		Americano	17.681	15.570	15.000
88	84	Banco Español Crédito	15.587	13.547	

(Fuente.—Información Comercial Española, de Unión Banques Suisse Boletín Semanal nº 1.275 de 9 de Septiembre de 1.971).

Los datos son los suficientemente elocuentes como para que no haga falta ningún comentario, aunque creemos que apoya nuestra afirmación de que a pesar del enorme volumen que nos parece que tiene la banca privada en España, su posterior comparación con la extranjera minimiza su importancia.

Estamos de acuerdo con la opinión de que una entidad gigante es muy peligrosa por lo que se refiere a la competencia, capacidad de servicios y en cuanto a la posición que dicha entidad tendría en el caso de existir con relación al resto de las entidades bancarias. Ahora bien, la capacidad para la realización de mayores y mejores servicios, no ofrece ninguna duda de que los podrá conseguir con una mayor facilidad que cualquier otra entidad.

Por lo que se refiere al mayor volumen de operaciones internacionales, creemos que no solamente han crecido el número de operaciones realizadas, sino también el importe individual de las mismas, con un ritmo que nos permite afirmar que el incremento en los próximos años será mucho más elevado.

Las empresas españolas, se relacionan cada vez mas con empresas extranjeras, es necesario que existan entidades que permitan realizar operaciones de un volumen muy apreciable.

Como conclusión, creemos que una fusión de dos o mas grandes bancos nacionales no debe ser rechazada de principio, sino después de sopesar muy detenidamente todos aquellos puntos que puedan favorecer o impedir dicha unión.

No queremos que estas lineas hayan servido de afirmación de la urgente necesidad de dicha unión, ni de que sea el mejor camino, sino sólo algunos puntos que debemos meditar de cara a nuestra, cada día, mayor incorporación a los países desarrollados del mundo.

# LA REBAJA DEL TIPO DE INTERES BASICO

Consideramos que este tema puede interesar a un amplio sector empresarial y sugerimos su inclusión, como una cuestión más de las tratadas en esta reunión. He aquí la pregunta:

¿Qué eficacia puede tener en la reactivación empresarial esa medida?

Es evidente que las autoridades que rigen la política monetaria, han de prestar constante atención a la situación crediticia, que suele oscilar, como un péndulo, entre la excesiva demanda y la superliquidez bancaria, consecuencia ésta de la carencia de inversio-

Pero es curioso observar, y creemos debe hacerse notar, que cuando se trata de reducir la expansión ecconómica, limitando su ritmo de crecimiento, la eficacia de las medidas adoptadas es, en casi todos los casos, prontamente advertida, en tanto que en el caso contrario, o sea como en el momento actual, esa eficacia es dudosa pues las causas de una crisis empresarial, responden a factores muy

complejos, a los que no afecta de manera esencial la decisión del Estado, que pretende que las empresas se decidan a invertir más. Este curioso fenómeno creemos que es fácil de comprender y vamos a considerarlo. En efecto, en una situación caracterizada por un uso excesivo e indebido del crédito, los empresarios, más o menos sorprendidos por una medida restrictiva, verán en el acto, primeramente, un encarecimiento del coste de su financiación, por la elevación del tipo de interés, y, en segundo lugar, pero de mayor gravedad, la limitación o suspensión de los créditos que ya está utilizando y que ha de devolver, sin esperanza de renovación en muchas ocasiones. En este caso la posición del Estado es dominante, es el árbitro de la situación por ser el único que tiene la facultad de reducir la oferta monetaria, y cuando, como en España, la capacidad de autofinanciación industrial es muy baja, el efecto de la medida restrictiva, es rápido y seguro.

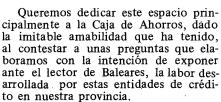
Por el contrario, cuando se trata de reactivar la economía y, por tanto, ha de estimularse la inversión, ya no es el Estado quien domina la situación, sino que las decisiones quedan a voluntad del empresario y, como ya hemos dicho antes, intervienen muchos factores en la gestación de una crisis empresarial, y se medita mucho en la iniciativa privada antes de arriesgarse en ampliaciones industriales o en la apertura de nuevos mercados, que tan fuertes inversiones requieren.

El Estado estimula, mediante incentivos, la inversión, pero es al empresario a quien corresponde hacer uso de ellos. Tal vez las medidas fiscales, beneficiosamente duraderas, fueran más eficaces.

En la Bolsa, barómetro de la situación económica, el efecto ha sido fugaz pero demostrativo, pues en especulación de onda corta, ha cotizado al alza esa rebaja del tipo de descuento, para, luego de una realización de beneficios casi inmediata volver al punto de partida y al marasmo contractual.



# CAJA DE AHORROS



Dada la gran extensión de la respuesta a nuestras preguntas no podemos, como sería nuestro deseo, exponer textualmente la misma aunque eso sí, vamos a entresacar de élla, aquellos puntos que de una forma subjetiva consideramos de mayor interés.

La red de sucursales que esta entidad posee es muy amplia, abarcando todos los puntos del archipiélago balear con un total de 40 establecimientos abiertos al público y con una previsión de expansión de 7 sucursales, que suponen un incremento del 17,50 °/° con relación al total.

No podemos aplicar este mismo índice a los volúmenes de depósitos, ya que se ven desbordados por un crecimiento que podemos calificar sin ningún lugar a dudas de excepcional, según se pone de manifiesto en el cuadro I.

Si bien las cifras en este caso son muestra bien patente de la evolución a lo largo de los últimos cinco años y su crecimiento tan pronunciado, no debemos dejar de completar estos datos con otros que sin duda alguna van a poner todavía si cabe más patente, la gran participación de todas las clases sociales en estos volúmenes de depósitos tan enormes, nos referimos al número de imponentes en la Caja de Ahorros de Baleares (Cuadro no II)

Otro capítulo que es de un marcado interés es sin duda, las cantidades invertidas por esta entidad de crédito, tanto en valores, préstamos, créditos oficiales y libres; el cuadro III nos permitirá conocer de una forma exacta el volumen que se ha movido en esta dirección.

Cuadro no I

Movimientos de Depósitos Evolución en cifras absolutas CRECI-DEDUCITOR

	DEPOSITOS	MIENTO	ANTERIOR
1,966	1.552.387.616,05 ptas.	100,00	
1.967	1.888.603.041,31 ptas.	121,63	21,63
1.968	2.425.234.938,97 ptas.	155,62	28,36
1.969	3.176.346.751,55 ptas.	203,57	30,90
1.970	4.219.443.384,05 ptas.	270,38	32,82

Cuadro III

### INVERSIONES EN VALORES

S/ AÑO ANTERIOR 1.966 = 100CANTIDAD 100 1.966 783.120.828,47 1.967 939.429.407,82 19.95 119,95 139,38 16,20 22,56 1.091.469.517,13 1.968 1.352.748.839,37 1.969 170,82 1.970 1.713.967.996.82 27,00 216,94

S/ AÑO

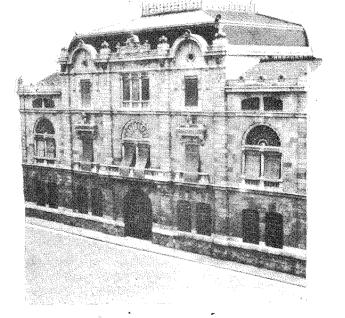
En lo que se refiere al saldo de préstamos y crédito a fin de año 1.970, las cantidades son las siguientes:

AÑOS	OFICIALES	LIBRES	TOTAL	1.966 = 100
1.966	146.951.788	492.422.883	639.374.671	100,00
1.967	253.092,066	551.611.235	804.703.301	125,80
1.968	487.118.466	646.931.928	1.134.050.394	177,27
1.969	1.162.194.542	261.127.130	1.423.321.672	217,13
1.970	1.517.496.678	412.012.685	1.951.746.363	297.72

Creemos que estos cuadros son lo suficientemente expresivos para que sea obvio cualquier comentario, sin embargo nos permitimos llamar la atención del lector más que sobre las cantidades globales, que por su cuantía pueden hacer perder un poco el sentido de la proporción, por los índices de creci-miento que en estos cuadros son mucho más ilustrativos que en cualquier

Continuando con la respuesta a algunas preguntas de la encuesta, nos hemos visto muy sorprendidos al observar que el 50 º/o de los Beneficios de la Ĉaja de Ahorros va destinado a Obras Benéfico Sociales, que según la información obtenida ha ascendido en 1.970 a 24.795.750 ptas.; creemos que es un capítulo muy importante en todos los sentidos y que debe ser valorado como se merece.

Igualmente es interesante resaltar un punto en cuanto a la importancia concedida a las garantías de bienes a la hora de solicitar un crédito o préstamo; siempre que la operación para la que se destina, esté expuesta y razonada de una forma clara y fundamentada, la garantía pasa a un segundo lugar. En nuestra opinión el simple hecho de que la alta dirección de estas entidades de



Cuadro no II

1.966

1.967

1.968

1.969

1.970

Y SU EVOLUCION

NUMERO DE IMPONENTES

 $^{\circ}/_{\circ}$ 

100,00 105,71

117,61

130,72

155,77

**NUMERO** 

122,471

129.466

144.043

160.106

190.776

crédito admitan la posibilidad de conceder dichos préstamos sin esa garantía de bienes o mejor sin que esta sea lo único a tener en cuenta, es un paso definitivo.

Segun la información de la Caja de Ahorros y Monte de Piedad de Baleares los sectores que necesitan una mayor y más urgente ayuda son

- viviendas sociales, pero con una

calidad media aceptable

Infraestructura en general. Carreteras y Saneamiento.

- Ínversiones para la restructuración del campo y ganadería. Entre otros puntos tratados lo han sido: la opinión sobre la nacionalización de la Banca y la fusión de entidades Bancarias. Con relación a la primera la creen imposible, dado la línea actual seguida con

relación a este sector; con respecto a la segunda, se declaran partidarios siempre que mejoren los servicios tanto en calidad como en cantidad.

Agradecemos publicamente a la Dirección de la Caja de Ahorros y Monte de Piedad de Baleares la coloboración prestada, que puede calificarse de inestimable por la ejemplaridad y por el enorme nivel de sus opiniones.

### LA BANCA PRIVADA EN 1970

El Servicio de Estudios del Banco de Vizcaya ha elaborado un estudio sobre las doscientas sesenta y una empresas principales españolas, en el que destacan las cuarenta y una entidades bancarias principales existentes en nuestro país con unos beneficios netos, después de deducidos impuestos, de 10.668,7 millones de pesetas referidos al pasado año 1970, lo que supone un aumento de 1.372 millones respecto al beneficio neto de 1969.

### RENTABILIDAD EN LA BANCA PRIVADA

En este estudio, la Banca privada aparece como un sector más rentable, con un 14,30 por 100 de beneficios, sin deducir impuestos, sobre la cifra de capital y reserva. Deduciendo impuestos, la Banca aparece en el porcentaje de beneficios sobre capital y reservas en el tercer puesto, después de las sociedades de inversión y las vidrieras.

El primer banco del país por su capital desembolsado -6.910 millones de pesetas -y por los beneficios-deducidos impuestos- obtenidos el pasado

Nuestros suscriptores pueden ganar 20.000 ptas. cada uno

año, cuyo volumen alcanzó a 1.491 millones de pesetas, es el Banco Español de Crédito. El segundo lugar lo ocupa el Banco Hispano Americano, que obtuvo 1.385 millones de pesetas en beneficios, que supone un aumento de 144 millones respecto a 1969, teniendo un capital desembolsado de 5.231 millones de pesetas.

#### CAPITULO DE PERDIDAS

El análisis de las cuarenta y una

entidades bancarias señala a una sola con pérdidas en el año 1970: Banco de Burgos, que cerró el ejercicio con 4,5 millones perdidos, mientras que en 1969 las pérdidas fueron de 2,4 millones. El capital social es de 100 millones de pesetas, habiendo sido últimamente absorbido por el Banco Mercantil e Industrial.

El Banco Occidental, el Banco de Málaga, el Banco de Vigo y el Banco de Valencia disminuyeron sus beneficios en 1970 en relación con las cifras de 1969. El de peor resultado fue el del Banco de Valencia, que de 129 millones pasó a 86 millones, desde uno a otro año.

### EL CREDITO OFICIAL EN 1971

Las concesiones de crédito oficial en los siete primeros meses de 1971 han aumentado con respecto a igual periodo de 1970, en 10.963 millones de pesetas, hasta alcanzar un valor total de 40.936 millones, según datos del "Boletín Estadístico" del Banco de España.

### CIFRAS POR SECTORES

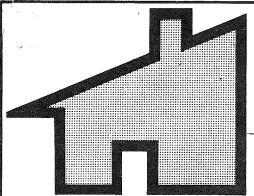
Las mayores partidas de crédito concedido han ido destinadas al sector agrícola, con 10.221 millones de pesetas. Siguen en importancia el sector público, con 6.595 millones; vivienda, con 6.546 millones; industria con 6.420 millones; sector naval y pesquero, con 5.140 millones; turismo, con

2.026 millones; acciones concertadas, con 581 millones; polos de desarrollo, con 403 millones; centros docentes, con 235 millones y a la exportación, 147 millones.

### **AUMENTOS IMPORTANTES**

En cuanto a los aumentos más importantes en el período considerado, han correspondido al sector naval y pesquero con alza de 4.627 millones de pesetas sobre igual período de 1970; industria, con alza de 3.290 millones; viviendas, con 1.446 millones y sector público con 886 millones.

Sólo han experimentado descenso los centros docentes, con 1.265 millones y acciones concertadas industriales, con 911 millones de pesetas.



# CONSTRUCCIONES RAMON CHILLIPIE CHILLIPIE CONSTRUCCIONES

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

AL SERVICIO DE LA CONSTRUCCION EN BALEARES

**OBRAS Y PROYECTOS** 

La mercancía dinero presenta unas características muy especiales que pueden crear confusionismo en personas poco preparadas en estos complejos campos. Es mercancía, pero es medio de cambio y pago; su valor no es intrínseco, sino en tanto sirve de medio de cambio y pago; absolutamente fungible, carece de personalidad individual, pero la adquiere omnipresente en género; y permite plenamente el sistema de vasos comunicantes del contrato de cuenta corriente.

Hasta las mismas figuras jurídicas vienen modificadas en esencia por estas características: Se llama préstamo mutuo al arrendamiento del dinero; interés a los frutos producidos, por cálculo matemático porcentual, a favor de quien no está en posesión del dinero; precio aplazado al compromiso de su entrega escalonada, etc. etc.

Aparte de todo ello, es mercancía necesaria a todo el mundo y con la que ha de contar cualquier persona o entidad para sus desenvolvimientos económicos, para su vida. Los establecimientos que manejan el comercio de esta mercancía son los Bancos que, de una manera u otra alcanzan a estar presentes alguna vez, en la vida de todos y cada uno; pero generalmente se les teme y se les critica, porque son los grandes desconocidos.

En un club de hombres de negocios, uno de ellos hablaba acaloradamente de las restricciones de crédito que aplicaban los Bancos de su Ciudad en aquellas fechas. Su tono subía, en diapasón y contenido, al ver la frialdad con que se le escuchaba; hasta que encarándose con un banquero que estaba en la tertulia, le increpó con la afirmación de que era el único que se atrevía, entre todos, a hablarle claro frente a frente. El banquero, que había escuchado distraído, respondió con ironía que no parecía de buen tono proclamar la propia insolvencia, con lo que el otro comprendió el silencio del grupo y cambió de tema.

La verdad sobre la Banca, por dentro, no es la infantil conseja de que sólo se deja dinero a quien ya tiene mucho más. La verdad, más sutil, es que se deja a quien responde de saber y poder producir para restituir una cantidad igual, más los intereses, en el plazo pactado; y es por eso que, en buena doctrina, tal vez no se deje

# Misión de los Bancos



El Banco presta ayuda
a quien se la
solicita... con sinceridad
y solvencia moral
y profesional.

por Rafael Alcover

dinero a quien tenga mucho más, sino ha de poder cumplir aquel requisito; y quizás se deje a quien pueda cumplirlo, aunque no sea muy amplio el respaldo de sus bienes. Lo que es absurdo es creer que los Bancos pueden dejar dinero, que además es de sus clientes, a quien ni tiene, ni es capaz de hacerlo.

Otro aspecto de interés es el lugar de los Bancos comerciales en las empresas. El Banco es en sí una empresa de servicio y, como tal, puede y debe prestarlo a sus clientes. Pero concretándonos al dinero, el lugar del Banco comercial, reflejado en el balance de la empresa, es en "ajeno a corto" del pasivo y en "Bancos" del activo.

Uno de los problemas fundamenta-

les de muchas pequeñas empresas españolas, y aún no tan pequeñas. es que quieren "cargar" en el Banco comercial, pasándolo al "ajeno a largo" del pasivo y a "utillaje o inmovilizado", en el activo, con lo que doblan la necesidad de amortización, cargan los gastos con intereses bancarios, carecen de fondo de maniobra y de liquidez y dedica el empresario casi todo su tiempo a estos problemas, con abandono de la verdadera dirección de su empresa.

Y si forzamos más la cosa, podemos ver incluso ese dinero del Banco traspasado a "fondos propios" de otra empresa, iniciándose una cadena de filigranas financieras, que sólo tiene final lógico en la suspensión de pagos..... si

hay suerte.

El Banco encauza el ahorro del público, de sus clientes, para dar liquidez a las fuentes de riqueza económica, agricultura, ganadería, industria, comercio, navegación, trabajo profesional y artesano, etc. para que produzcan en beneficio de todos y especialmente del propio cliente, que sacará más provecho que el interés que haya de satisfacer al Banco. Fuera de estos fines, y salvo casos muy especiales, no se servirá a la comunidad con otros sistemas. Concretamente el préstamo para simple gasto del cliente, ha de estudiarse detenidamente en función de la capacidad de producción de bienes o servicios de la persona que lo solicita, no sea cosa que, en vez de una ayuda se le perjudique.

Y finalmente, un detalle que se deriva claramente de las características del dinero, aunque parezca paradójico: las primeras solvencias necesarias en el cliente de un Banco son la moral y la profesional. La fungibilidad del dinero y su función económica fundamental, hacen que la inmensa mayoría de un negocio de un Banco comercial no se documente con garantía real y, por muchos bienes que tenga el deudor, su desaparición o permanencia y el cargarlos o no con exceso de responsabilidad tendrá mucho que ver en las solvencias indicadas.

indicadas.

El Banco siempre es el primer interesado en ayudar; es su función social y es su negocio. Pero la ayuda que hay que ir a buscar ha de ser sincera y lo más amplia posible. Ni el miedo, ni los perjuicios, ni las medias verdades, son el verdadero camino.

ECONOMIA BALEAR
ES VENDER

# AL HABLA CON... don José Fra

UNION INDUSTRIAL BANCARIA (BANKUNION), Banco Industrial y de Negoios creado en 1963, tiene en la actualidad un capital social desembolsado de 1.100 M. tas. y sus reservas ascienden a 400 M. ptas. A 30 de Septiembre sus cuentas acreedoas alcanzaron los 9.201 M. de ptas. Su sede social está en Barcelona y tiene sucursales n Madrid, Gijón, Sevilla y Barcelona. Además, a efectos de promoción, estudio y conejo de inversiones en sus respectivas zonas de actuación -dentro de la acción descenralizada del Banco- tiene constituídos diversos Consejos Regionales. En Baleares maniene un Consejo Regional a través del cual incide en el desarrollo de la región promoionando la economía insular.

La actuación del Banco, desde su creación, se ha distinguido por una importante abor de financiación a medio y largo plazo así como por la promoción de nuevas emoresas. Cabría citar en el área mediterránea, las Autopistas del Mediterráneo, Túneles lel Tibidabo, Plan de la Ribera, Aparcamientos subterráneos en Barcelona. Promociones turísticas en Gerona y Málaga, Regadíos y transformaciones agrícolas en la zona

lel Sureste, etc.

Don José Francisco Conrado de Villalonga, Licenciado en Derecho, como Viceresidente Ejecutivo del Consejo Regional de Unión Industrial Bancaria, al recibir nuesro cuestionario nos invitó a que le visitáramos, para responder a nuestreas preguntas. Y ahí estamos, en sus oficinas de la calle Barón de Pinopar, dispuestos a transcri-

ir sus declaraciones.

¿CREE VD. QUE LA EVOLUCION DEL BANCO EN BALEARES, DURANTE LOS ULTIMOS 5 AÑOS HA SIDO POR EL MOVIMIENTO DE LOS DEPOSITOS, 'NVERSIONES REALIZADAS, O POR LOS CREDITOS CONCEDIDOS?

Bankunión por limitaciones legales, no tiene en las Islas Oficina Bancaria abierta al público por lo que no cabe hablar propiamente de movimientos de sus depósitos referidos a Baleares. No obstante, el volumen de financiación global canalizado hacia el rector privado de la economía por Bankunión ascendía al final del ejercicio 1970 a 12.335,8 M. ptas; de ellos un 10º/o aproximadamente son inversiones realizadas por el Banco en Baleares.

QUE GRADO DE DEPENDENCIA TIENEN CON LA SEDE CENTRAL?.

El Consejo Regional tiene absoluta autonomía para decidir la financiación o promoción de empresas, en definitiva, inversiones del Banco en su respectiva zona que en algún caso abarca un límite de 25 M. de ptas. y las inversiones que superan estas cifras son informadas por el Consejo Regional y autorizadas definitivamente por el Consejo de Administración.

¿QUE PORCENTAJE DE LOS CREDITOS CONCEDIDOS HAN IDO DESTINA-DOS, EN EL ULTIMO EJERCICIO A CADA SECTOR?

En cuanto afecta a las Islas Baleares, al sector primario a través de nuestra ayuda a la industrialización de la agricultura y ganadería: 10º/o. Al sector secundario un 50º/o siendo de destacar la construcción naval, bienes de equipo y energía eléctrica y al sector terciario un 40º/o de nuestros créditos, fundamentalmente a hostelería e industrias auxiliares de la misma.

¿CUAL ES EL VOLUMEN DE OPERACIONES REALIZADAS CON EL EXTERIOR DURANTE EL ULTIMO AÑO, EN PORCENTAJES, CON RELACION AL TO-TAL DE LAS REALIZADAS?.

El porcentaje de operaciones realizadas en el exterior, en relación al total de las realizadas por el Banco en esta región, es del orden de un 12º/o.

QUE ES SOLVENCIA?

Si se refiere Vd. a solvencia económica creo que no vale la pena que le conteste puesto que todo el mundo la conoce, pero si lo que quiere Vd. saber es que entendemos por solvencia de un empresario y su empresa a la hora de decidir una inversión, le diré que para nosotros cuenta fundamentalmente la calidad profesional y humana del empresario y la adécuada programación de la empresa dentro de su sector.

DEDICAN UN PORCENTAJE RESPETABLE CON RELACION AL TOTAL A ACTIVIDADES DE INTERES SOCIAL?

Por supuesto que sí, lo hacemos, y creo privada española es muy destacable nuestra ac que además nuestro Banco ha promovido la Fi jetivo es precisamente la promoción y desarrol diendo a las más diversas necesidades humanas.

APOYARIAN VDS UN PROYECTO NE RENDIMIENTOS BUENOS PERO NO CUANTI POR ALGUIEN QUE NO TENGA RESPALD SI UN GRAN PRESTIGIO TECNICO?

No solamente puedo decirle que apayar que puedo asegurarle que lo venimos haciendo.



unión industrial BANKUNIC

Consejo Regional d

;SON LOS BANCOS LOS QUE RECHA QUE NO SE LES PRESENTAN ESTAS POR M A esta pregunta puedo contestarle dicien-

¿SE AGOTA O MEJOR SE EMPLEA TO RES EN LA PROVINCIA O ES VERDAD Q OTRAS PROVINCIAS EN BUSCA DE OPERA

Le voy a contestar solamente en lo que considera a las Islas Baleares como zona de ini Banco de captación de recursos en esta región decidir inversiones.

¿QUE SECTORES, A SU JUICIO, SON RES DESDE EL PUNTO DE VISTA DEL BAN Nuestro punto de vista como Banco es e presario de esta provincia puesto que no existe

por si, sino que dependen de un sin fin de facte

OUE SECTORES A SU JUICIO SON I UNA MAYOR DEDICACION Y AYUDA DESI El sector primario, y dentro de él, funda pesca.

SE DEDICA A ELLOS UNA CANTIDA. O SIMPLEMENTE PARA QUE LOS PROBLEM

Entiendo que hasta el momento aclual remedio de emergencia, no soluciones. ¿A qui vez a todos, a la administración, al empresario, se ha afrontado el problema en toda su dim para darle la solución adecuada. En definitiva, del sector.

ESTA, EN SU OPINION LA BANCA I UNION DE LA BANCA OFICIAL A LOS SI POR ESO MENOS NECESARIOS O POR EL MISION PROPIA DE ENTIDADES OFICIALE

Creo que sí y por supuesto nuestro Banco

EN SU OPINION ¿LOS BANCOS DE 1

# ıncisco Conrado de Villalonga

que dentro del conjunto de la empresa tividad en este sentido. Puedo añadirle indación General Mediterránea cuyo oblo de actividades de interés social aten-

JEVO, BIEN PLANEADO, CON UNOS TATIVOS QUE FUERA PRESENTADO O EN BIENES INMUEBLES AUNQUE

íamos un proyecto de esa índole, sino



e Baleares

ZAN OPERACIONES NUEVAS O ES IEDO A QUE LES SEA NEGADO? lo que se dan las dos posibilidades que

TALMENTE EL DINERO DE BALEA-UE TIENE NECESIDAD DE SALIR A CIONES?

respecta a Bankunión. Nuestro Banco versión. Las posibilidades que tuviese el no se han tenido en cuenta a la hora de

LOS MAS RENTABLES EN BALEA-CO COMO EMPRESA PRIVADA? I mismo que pueda tener cualquier em-

en sectores rentables ni no rentables de ores.

LOS QUE EN BALEARES NECESITAN DE EL PUNTO DE VISTA SOCIAL? mentalmente, la agricultura, ganadería y

D RESPETABLE PARA MEJORARLOS IAS NO SE AGRAVEN MAS?

se ha aplicado a este sector solamente én es imputable esta circunstancia?. Tal también a la Banca, pues parece que no ensión —coger el toro por los cuernos sería preciso ir a nueva reestructuración

PRIVADA DISPUESTA A AYUDAR EN ECTORES MENOS RENTABLES Y NO CONTRARIO CREE VD. QUE ES UNA So

o lo hace siempre que puede.

BALEARES REALIZAN GRANDES IN-

VERSIONES AL TURISMO COMO SECTOR PRIMORDIAL O POR EL CONTRARIC SE PRESENTA UN PEQUEÑO PORCENTAJE EN RELACION A LA TOTALIDAD DE OPERACIONES REALIZADAS?

Al ser el subsector de turismo primordial en nuestra provincia, creo que los Bancos realizan importantes inversiones en la industria hotelera y en la de auxiliares de la misma.

¿CUALES CREE QUE HAN SIDO LAS RAZONES, POR ORDEN DE IMPOR-TANCIA, QUE MOTIVO EL CORTE TAN GENERAL DE LOS CREDITOS EN EL AÑO 1970 Y PARTE DEL 71?

Considero por mi parte que más que un "corte general de créditos" cabría hablar de una contracción de su línea expansiva a lo largo de 1970 y comienzos de 1971. Contestando a su pregunta pienso que tres son las razones fundamentales que motivaron esa atmósfera restrictiva a la que me he referido:

1ª El depósito previo a la importación que supuso durante dicho año la retirada de la circulación de una importante masa monetaria próxima a los 30.000 millones de pesetas.

 $2^{\tilde{a}}$ . La liquidez bancaria, que ya estaba muy mermada en 1969 alcanzó sus mínimos históricos en el primer semestre de 1970.

3<sup>a</sup>. Finalmente, el encarecimiento del dinero a raiz de la elevación del tipo de interés del Banco de España al 6,5<sup>o</sup>/o en el mes de Marzo. Esta elevación llevó consigo el alza de todos los tipos de interés activos y pasivos aplicados por la Banca y demás instituciones crediticias, así como los tipos de interés de las emisiones de obligaciones que alcanzaron el 8 y en algún caso hasta el 10<sup>o</sup>/o.

¿COMO CREE VD. QUE AFECTARA EL PLAN DE EXPANSION BANCARIA QUE ESTA EN ESTUDIO SU MODIFICACION? .

Hasta ahora la Banca industrial no ha estado sometida a ningún plan de expan sión. Solamente tenía la posibilidad de abrir hasta un máximo de cuatro oficinas bancarias.

Sin embargo, a partir de la Ley de Organización y Régimen del Crédito Oficial de 19 de Junio de 1971, que deroga de forma expresa la anterior limitación, se abre un nuevo régimen de sucursales para la Banca industrial sin límite superior alguno, reconociéndosele por otro lado un derecho mínimo a siete oficinas bancarias. Este nuevo régimen de sucursales está pendiente de su ordenación por vía reglamentaria. No obstante al igual que otros muchos Bancos industriales, entiendo que las tres nuevas sucursales a las que se refiere esa Ley serán de libre localización geográfica y el régimen expansivo posterior deberá estar sujeto a las disposiciones que al objeto determine el Ministerio de Hacienda.

CREE VD. QUE LOS BANCOS REGIONALES Y LOCALES SEGUIRAN DES-EMPEÑANDO EL PAPEL QUE REALIZAN EN ESTE MOMENTO O POR EL CON-TRARIO CRECERAN - DESAPARECERAN, ABSORBIDOS POR OTROS?.

Creo que la Banca regional o local, si sabe mantener este carácter, está llamada a desempeñar un importante papel en el desarrollo de su zona de acción y muy especialmente de las pequeñas y medianas empresas instaladas en élla

¿CUAL ES SU OPINION SOBRE LA CONVENIENCIA O NO DE PROMOVER UNA UNION DE DOS O TRES GRANDES BANCOS QUE PERMITA ALCANZAR UN VOLUMEN DE IMPORTANCIA INTERNACIONAL PARA QUE SE REALICEN, A TRAVES DE EL TODAS LAS OPERACIONES QUE POR SU ENVERGADURA SE EXIGE DE UNA ENTIDAD QUE PUEDA HACER FRENTE A CUALQUIER EVEN-TUALIDAD?.

Los Bancos españoles tienen la dimensión adecuada a la economía del país. Ciertamente a nivel internacional no tenemos grandes bancos como tampoco tenemos grandes empresas

Una solución a los problemas a los que Vd. alude bien podría ser el acuerdo entre Bancos de distintos paises a semejanza del recientemente suscrito entre Bancos de Alemania, Francia e Italia.

¿QUE OPINA DE LA NACIONALIZACION DE LA BANCA? Sobre este tema, como Vd. sabe, han corrido rios de tinta, tanto en favor como en contra. En cuanto a la Banca industrial se refiere, convendrá recordar lo que se dijo en la Asamblea Nacional Francesa

cuando se debatió la nacionalización de la banca:

"Se podrá aceptar o no -se vino a decir más o menos textualmente- el sistema económico basado en la iniciativa privada. Pero una vez aceptado no puede admitirse la nacionalización de la "Banque d'Affaires" porque más que Banca es una filosofía o una forma de ser".

LA BANCA INDUSTRIAL EN GENERAL TIENE UN CAMPO CONCRETO, ¿COMO VE VD. ESTA BANCA? ¿EN BALEARES CUAL ES SU PAPEL ACTUALMENTE Y *EN UN PROXIMO FUTURO?* .

Puede afirmarse fundamentalmente que durante los últimos años la Banca Industrial y de Negocios ha experimentado un desarrollo notable hasta convertirse en pieza importante del sistema financiero español. Más si se tiene en cuenta que la Banca Industrial tiene como objetivo primordial la promoción y financiación a medio y largo plazo de las em-

presas privadas.

La labor en favor del desarrollo económico y social del país que viene realizando esta Banca especializada, en un período de tiempo relativamente corto, es tan evidente como En este aspecto el año 1970 ha sido verdaimportante. deramente significativo, mientras que la financiación neta global de la Banca al sector privado se ha reducido, la aportación financiera de la Banca Industrial al mismo sector aumentó en más de 3.500 M. de ptas. alcanzando la cifra de 120.500 M. de ptas.

De ello se desprende que la presencia de la Banca in-

dustrial en esta provincia es absolutamente necesaria.

CREE VD. QUE LA BANCA COMERCIAL TIENE ATENDIDOS TODOS LOS SERVICIOS QUE DEBE PRES-TAR O POR EL CONTRARIO LE QUEDAN ALGUNOS QUE NO REALIZA ACTUALMENTE?

Sin entrar en la casuística de la Banca comercial me dá la impresión de que al menos una parte de élla está en vías de una importante adecuación de sus servicios a la dinámica

que exige una economía en desarrollo.

LA SEPARACION ENTRE LA BANCA COMERCIAL Y BANCA INDUSTRIAL ESTA TOTALMENTE ESTABLE-CIDA O CREE VD. QUE LAS INTERFERENCIAS QUE SE PRODUCEN SON CONSECUENCIA DE LAS DISPOSICIO-NES OFICIALES SOBRE LOS CAMPOS QUE DEBEN SER ATENDIDOS POR CADA UNA DE ELLAS?.

Creo que la separación entre Banca comercial y Banca industrial, tal como está diferenciada actualmente según las distintas normas legales irá perdiendo en el futuro gran parte de sus rasgos diferenciales para ir hacia un tipo de Ranca, sea comercial o industrial, más en consonancia con su propia vocación, estructura interna y formación de sus equipos humanos.

Y con esta visión del futuro, damos por terminada nuestra entrevista, no sin antes dar las gracias a don José Francisco Conrado de Villalonga por su amabilidad en atendernos y colaborar en nuestro propósito.

#### AGRADECIMIENTO

Con esta entrevista cerramos nuestra sección "especial" dedicada a las entidades de crédito, agradeciendo, muy sinceramente, a D. Francisco Castresana Aparicio su valiosa ayuda para la confección de esta sección, sin la cual nos hubiera resultado algo mas difícil la consecución de nuestros propósitos.

Igualmente quedamos muy agradecidos a los directores de Banco de España, D. Víctor Goñi; de la Caja de Ahorros y Monte de Piedad, D. Eduardo Blanes; y del Vicepresidente del Consejo Regional de Unión Industrial Bancaria (BANKUNION), D. José Francisco Conrado de Villalonga por su amabilidad en la colaboración recibida.

Damos las gracias a los directivos del Banco de Santander y de la Caja de Pensiones para la Vejez y de Ahorros, por la delicadeza que tuvieron en justificar, por atenta carta, la imposibilidad de contestar al cuestionario recibido.

Y a todos cuantos, por teléfono, nos expusieron sus razones por las que no pudieron enviar las contestaciones al mencionado cuestionario.

A todos, en general, muchas gracias por su atención.

LIMPIEZA Y MANTENIMIENTO DE LOCALES - OFICINAS - CRISTALES - ETC. SERVICIO POR ABONO

### EL BRILLO BALEAR

Sindicato, 36 - 1.º -1ª

**TELEF. 222700** 

# Ultimo Premio Nobel de Economía



SIMON KUZNETZ

El profesor Kuznets nació el 30 de abril de 1901, en Kharkov (Ucrania).

Marchó a los Estados Unidos a temprana edad y en 1927 entró a formar parte de la plantilla de la Oficina Nacional de Investigaciones Económicas, en Nueva York.

Desde 1936 hasta 1954 fue profesor de economía y estadística en la Universidad de Pensylvania.

En 1954 ingresó en la universidad John Hopkins como profesor de economía, y en 1960 pasó al departamento de economía de la Universidad de Harvard. El Premio Nobel de Economía ha sido concedido al profesor norteamericano Simón Kuznets, de la Universidad de Harvard, por la Real Academia Sueca de Ciencias.

Este premio, dotado con 450.000 coronas (6.130.000 ptas) fue instituido en 1969 por el Banco Central sueco para conmemorar su trescientos aniversario.

El Banco Central sueco ha señalado que los trabajos del economista norteamericano "han estado dirigidos principalmente a dar una precisión cuantitativa a las entidad económicas, que parecen tener un carácter relevante para la comprensión del proceso de desarrollo económico y social".

"Más que cualquier otro científico, Kuznets ha iluminado con hechos —y explicado a través de análisis— el crecimiento económico a partir de la segunda mitad del último siglo".

Además, es considerado por los especialistas como el más notable representante de los economistas dedicados al análisis del crecimiento.

Principalmente ha analizado los ciclos económicos desde la Oficina Nacional de Investigación Económica, primer centro estadístico de los Estados Unidos, deduciendo que en ellos intervienen tres factores fundamentales: la oferta de los recursos productivos, variaciones de la productividad y variaciones del paro.

Para aclarar el fenómeno de la industrialización, Kuznets utiliza el procedimiento de "sección mixta", al estudiar el desarrollo comparativo de la industrialización, dentro del estudio de la distribución mundial de la renta. Estratificando las rentas de 58 países en siete clases relativas (Clase VII =100; VI = 200; V = 270; IV = 400; III = 650; II = 1.000; I = 1.700), Kuznets demostró que, salvo las naciones más ricas y las de la clase IV, cuanto más elevado es la renta per capita, tanto mayor es la proporción del total generada por la industria manufacturera. Y, sin ninguna excepción, cuanto más elevada es la proporción obtenida de la Agricultura, tanto más baja es la renta per capita. Constituye ésta una de las tesis comprobadas matemáticamente por Kuznets.

A pesar de todos sus estudios, el profesor Kuznets no pertenece a la categoría de economistas "populares" o "brillantes" pues por ser judío, como tantos otros economistas norteamericanos, muestra una cierta preferencia (matizada de asepsia y neutralidad) en favor del sistema del mercado y en contra de la planificación.

### PRINCIPALES OBRAS

-Economic Trends in the Soviet Union.

-Cuantitative aspects of the Economic Growth of Nations.

-Capital in the American Economy: Its formation and Financing.

-National in come and its Composition: 1919-1938.

-Economic Chance: Selected

Essays in Business Cycles, National Income, and Economic Growth.

En Castellano: La editorial Aguilar tiene en Prensa la versión española de las obras: "Modern Economy Growth".

Y la editorial Gustavo Gili tiene en venta "Crecimiento económico y estructura económica".



### Pedro Miró Josa

Ldo. en derecho - Gestor Administrativo

Consultor de Empresas - Tramitación en General

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



MATERIAL TECNICO PARA ARQUITECTOS
DELINEANTES
PROYECTISTAS
GRAFISTAS
Y TODA CLASE DE ARTICULOS DE OFICINA

Jaime de Santacilia, 1 - Tel. 22 11 66

# La Vía de Cintura, factor del futuro de Palma

Toda Mallorca, y especialmente los dos Polígonos de ASIMA, beneficiados con el comienzo de la gran realización

por Bartolomé Suau Foto-plano: Torrelló

Nunca es tarde si la dicha llega. Así reza el refrán, compendio de sabiduría popular. La dicha, en ese caso concreto, ha sido la aprobación por un reciente Consejo de Ministros de dos expedientes de autorización de concursos-subasta para adjudicación de las obras de sendos tramos de la Via de Cintura de la Red Arterial de Palma de Mallorca. Si hemos citado el refrán de la dicha tardía es porque ese tema de la Vía de Cintura de Palma lleva ya gastada mucha tinta periodística.

Todavía nos acordamos de una visita del Ministro de Comercio al Polígono Industrial "La Victoria", hace ya más de un año. En su transcurso le fue ofrecida por los directivos de ASIMA la contemplación de un plano muy expresivo de la proyectada Red Arterial de Palma. Con ese motivo, escribimos en aquella ocasión que el Ministro de Comercio no tenía mucho que ver directamente con nuevas carreteras y planificaciones viarias, pero como la finalidad primordial de toda clase de caminos es la de facilitar, aumentar y mejorar las relaciones comerciales a todo nivel, aquella visita ministerial acopiaba un significado bien visible.

Una conseguida reproducción fotográfica de Torrelló ilustra nuestro artículo. Los trazos viarios del plano de la Red Arterial se dividen en cuatro apartados: obras ejecutadas,

obras proyectadas, obras planificadas y penetraciones. Las obras ejecutadas son fáciles de reconocer y corresponden a la Autopista al Aeropuerto, con su enlace con el Paseo Marítimo, y a la carretera de Andratx. También pueden verse las rondas que circunvalan la vieja Palma, así como las actuales vías de penetración, que no son otras que los actuales arranques urbanos de las carreteras a Manacor, Inca, Sóller, Valldemosa, Establiments, La Vileta, Génova y Andratx. Las obras proyectadas y planificadas, aún con la diferencia técnica y administrativa de ambas calificaciones, quedaba y queda todavía en futuro.... pero con perspectivas inmediatas de incorporarse al presente. Un presente que abona el comienzo de la realidad esencial de la Red Arterial, o sea, de la Vía de Cintura de Palma.

Los dos tramos de esa Vía que van a ser subastados son los siguientes:

1°.— Nueva carretera Autopista Cintura entre los nudos V - 2a y III -2, con un presupuesto de 52.576.592 pesetas. Arranca de la Autopista al Aeropuerto, cerca de la Central de Son Molinas, y va hasta la carretera de Manacor, en las inmediaciones del Estadio Balear. Será Autopista, con módulo de dos calzadas.

2º.— Nueva carretera Autopista Cintura entre los nudos V-2a y V-5, con un presupuesto de 43.918.706 pesetas. Es la continuación del tramo anterior, y va desde la carretera de Manacor hasta las inmediaciones del Polígono "La Victoria", en la carretera vieja de Bunyola, detrás de Son Ferragut. De momento, ese segundo tramo va a la subasta con una sola calzada, pero está previsto para después la construcción de la segunda.

Las recientes declaraciones del Ministro de Obras Públicas en Nueva York sobre la consideración de los accesos a las Baleares - hay que suponer que accesos a su capital - como obras preferentes en el conjunto nacional, hace suponer que lacompleta realización de la Vía de Cintura y aun de la Red Arterial de Palma va a ser una pronta realidad. Al final del 2º tramo de la Vía de Cintura, al borde Sur del Polígono "La Victoria", se sitúa el arranque de la continuación de la Vía, que atravesará la carretera de Sóller en las cercanias de Son Pardo para continuar por Son Busquets, corte de las carreteras de Valldemosa y Establiments y, por Ca l'Ardiara y Son Moix, cruzar las carreteras de Son Serra y Son Rapinya. Luego, con los consiguientes nudos de cruces y bifurcaciones, seguirá la Vía de Cintura avanzando por el Camí dels Reis hacia son Suredeta, Génova, y San Agustín, para enlazar con la también ya aprobada Autopista a Palma Nova. Para completar tan esperanzador panorama, hay que señalar el proyectado enlace directo entre los dos Polígonos de ASIMA, "La Victoria" y "La Paz".

Hay que reconocer la previsión de futuro que supone esa Vía de Cintura, que proporcionará la tan necesaria fluidez a una Palma macrocéfala como empieza a ser ahora y será ya plenamente en 1980. Y en esa previsión, figura con fuerza la importancia en todos los órdenes — económico, social y demográfico

— de los Polígonos Industriales de ASIMA, amplia y comodamente comunicados con toda la Isla, con la añadidura de la nueva Autopista a Inca, arrancada en las inmediaciones de S'Indiotería, y la revalorizada carretera del túnel vencedor del Collado de Sóller, además de la velocísima comunicación con el puerto y aeropuerto de Palma. Todo ello vendrá a ser el premio merecido a la visión de unos hombres de empresa que soñaron y están consiguiendo lo mejor para Palma, para Mallorca y para España.

20.000 ptas pueden ser para Vd. distinguido suscriptor



ALQUILERES - ADMINISTRACIONES COMPRAS - VENTAS - TRASPASCO

Velázquez, 38-2°-2.°

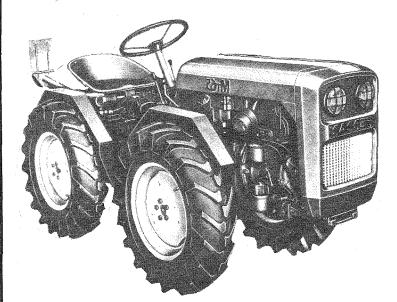
PALMA DE MALLORCA

Is 22 22 11

# J. MUNNE

### MAQUINARIA AGRICOLA

TRACTORES ARTICULADOS TRACCION A LAS CUATRO RUEDAS



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

### MOTOCULTOR

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

### MOTOAZADAS

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

MIASA - 1500 a Petróleo y gasolina 7 HP.

normal y marcha atrás.

MOLLON - 70 a gasolina de 7 HP.

C. Padre Bartolomé Pou. n.º 116 - PALMA - Teléf. 25 63 56

# PROBLEMAS!

## La solución de unos supone el nacimiento de otros

por Juan Castelló



Como cualquier otro lugar del mundo en vias de expansión, sobre todo de expansión acelerada en todos los órdenes y en todos los aspectos, Ibiza y Formentera tienen sus problemas. Y los seguirán teniendo, porque la solución de unos supone el nacimiento de otros nuevos.

Así tenemos, por ejemplo, el aeropuerto. Cuanto más se amplía, más y mayores aviones acuden a él y, logica-

mente, acaban por exigir más y más espacio.

El mayor número de aviones supone un aumento creciente de viajeros. Y estos a su vez necesitan más servicios de todas las clases imaginables: transportes por carretera, hospedajes, agua, electricidad, combustibles, alimentos, teléfono, telégrafo, correos, cafeterías, mercados, playas, bancos (de los de pesetas, ¿eh?) salones de bellza, bodegas, técnicos de todas las profesiones.

Añadamos a ello el problema del puerto. Nos pasamos años y años pidiendo más líneas de vapores, correos y barcos de mayor capacidad. Los concedieron, al fín, aunque sólo sean

para la temporada veraniega.

Al mismo tiempo se construyó el hermoso Paseo Marítimo (listo, pero sin inagurar) y un muelle (sólo empezado) para los barcos pesqueros. Y, antes, frente al Club Náutico, se instaló el enorme pantalán para la descarga de los buques petroleros. Todo ello, además de muy necesario, muy ventajoso. Pero todo ello, a expensas de la zona norte del puerto, que así quedó reducido poco más que a la mitad de su extensión antigua. De lo que resulta que, a veces, para entrar unos buques, tienen que esperar en la bahía hasta que salgan otros.

Los autobuses que sirven las líneas con los distintos pueblos de la isla, se las ven ya muy estrechas para aparcar en el lugar que tienen señalado en la Avenida de Bartolomé V. Ramón, en el cruce con la carretera de San Antonio. Un tiempo

era un sitio bastante holgado. Hoy ya no lo es.

Todo: aeropuerto, puerto marítimo, carreteras, calles, mercados, hoteles, servicios de abastecimiento de agua, electricidad, desagües, etc. etc., todo se nos queda chico, estrecho, pequeño.

Todas las previsiones han sido desbordadas.

Pese a todo, y aunque parezca un contrasentido, los ebusitanos debemos estar satisfechos de que existan tales problemas, ya que su presencia significa, en fín de cuentas, que pro-

sigue la expansión de la que de una u otra manera nos beneficiamos todos.

Otro problema, ya en vías de solución, es el Plan General de Ordenación Urbana del Término Municipal de Ibiza, tan suspirado y recientemente aprobado por la Comisión Provincial de Urbanismo de Baleares. Parece que existen ciertas disparidades entre éste y el Plan Provincial de Ordenación de Baleares y que el Ayuntamiento de Ibiza acordó dirigirse a la Diputación interesando la rectificación de dicho Plan Provincial en cuanto se oponga, altere o modifique el Plan General ibicenco.

Es de esperar que el asunto se ventile en un clima de comprensión y de verdadera fraternidad.

También Formentera tiene sus problemas importantes y variados ante el desarrollo turístico. La escasez de agua potable, es el número uno. Luego hay otros, como la insuficiencia de su producción alimenticia, la falta de mano de obra, las dificultades de última hora para la compra-venta de terrenos, etc. etc.

En fin, como todo lo apuntado referente a Ibiza, esto es solo un leve índice de problemas, que, poco a poco, usando y abusando de la hospitalidad de "ECONOMIA BALEAR", iremos comentando uno por uno.

Otro problema, de candente actualidad:



Tenemos un candidato ibicenco, residente en Ibiza, sin ningún cargo oficial y, al parecer, desligado de todo compromiso, para las próximas elecciones para procuradores en Cortes, por el Tercio Familiar: Abel Matutes Juan, Licenciado en Derecho y en Ciencias Económicas. No podemos hacernos muchas ilusiones en cuanto a su elección, dado que la vigente legislación electoral-injusta a todas luces, para nuestro archipiélago- sitúa a Ibiza y Formentera, y a Menorca también, en un plano de manifiesta subordinación a los votos de Mallorca; que, lógicamente, han de ser en su gran mayoría para los candidatos mallorquines. Con todo hay esperanzas. Y un deseo singular de que un Procurador ibicenco sea llevado a las Cortes porque ello significa una relación directa y constante con la Administración de un procurador que conoce en todos sus detalles y en sus verdaderas dimensiones los problemas de Ibiza y Formentera; en los que, poco o mucho, será siempre parte interesada. Los problemas, claro, son todos los enumerados al principio de esta postal, y algunos más.

Posiblemente al lector mallorquín, en general, le resulte difícil admitir un candidato ibicenco. No así al menorquín,

por razones obvias.

Sea como sea, tanto monta monta tanto que unos señores mallorquines representen también a Ibiza y a Menorca, como un menorquín o un ibicenco representen a su vez a Mallorca. En resumen, se trata de representar a las islas Baleares todas, pero de verdad.

A tal efecto, nos consta que la numerosa colonia ibicenca en Palma se va sintiendo interesada en la cuestión sin importarle gran cosa el color político, con tal de que sea un can-

didato ibicenco... y se llame como se llame.

Posiblemente esta postal verá la luz cuando las elecciones estén consumadas ya. Así que ninguna influencia puede tener sobre ellas. Es solamente una opinión, reflejo de otro problema, siempre latente...

# Mala

PALMA: Paseo Generalisimo, 74. Telef. 217347

IBIZA: Paseo Vara de Rev. Telef. 300250.

Nuestro departamento de Empresas le garantiza su viaje sin problemas.

FERIAS, SALONES Y EXPOSI-CIONES INTERNACIONALES DURANTE EL MES DE ENERO

PORTIVOS NUEVA YORK: Del 9 al 11

FERIA INTERNACIONAL MO-NOGRAFICA DE TEXTILES BERLIN: Del 28 de Enero al 6 PARA EL HOGAR de Febrero FRANKFURT: Del 12 al 16

EXPOSICION DE JUGUETES LAUSSANNE: Del 16 al 19

EXPOSICION DE MECANIZA-CION AGRICOLA AMSTERDAM: Del 17 al 22

MUEBLE COLONIA: Del 18 al 23 de

XVI FERIA INTERNACIONAL SALON NACIONAL DEL MUE-PARA HOTELES, RESTAU-RANTES E INSTITUCIONES AMSTERDAM: Del 3 al 6

SALON NACIONAL DEL MUE-BLE, SALON INTERNACION DE INTERIORES, SALON INTER-NACIONAL FERIA DE ARTICULOS DE- DE ALFOMBRAS Y REVESTI-

MIENTOS DE SUELOS. PARIS: Del 19 al 24 de

FERIA INTERNACIONAL DEL **JUGUETE** BRIGHTON: Del 29 de Enero al 2 de Febrero

EXHIBICION INTERNACIO-NAL DE MATERIALES DE FERIA INTERNACIONAL DEL CONSTRUCCION MUNICH: Del 29 de Enero al 6 de Febrero.



MAQUINARIA y RODAMIENTOS, S. A. Avda. Conde Sallent, 19 - Telf. 223159 PALMA

- Correas Trapezoidales
- Planchas Perforadas
- Rodamientos
- Cadenas
- Muelas



DISTRIBUIDORES DE EQUIPOS RIEGO POR ASPERSION



### HOSTELERIA Y TURISMO

con la colaboración y asesoramiento del

SINDICATO PROVINCIAL DE HOSTELERIA Y ACTIVIDA-DES TURISTICAS.

En el número 230 de la magnifica revista ESPAÑA HOSTELERA, mi querido amigo don Manuel Montoya tuvo el acierto de suscitar un tema importantísimo para la hostelería mediante un artículo que tituló «EL INCUMPLIMIENTO DE PAGO EN UN HOTEL DEBE SER CONSIDERADO COMO ESTAFA», por considerar que este hecho no estaba suficientemente atendido por nues-

nómicos necesarios para pagar la pensión, permanece un tiempo en un hotel, ausentándose sin satisfacer el importe de la cuenta» (S. 21, junio, 1952), y la que aclara que «no es preciso que el engaño esté constituido por alguna actividad del agente, sino que basta que motivos racionales y fundados induzcan al sujeto pasivo a error, con abuso de su buena fe, en perjuicio de sus intereses, y, en este sentido, es indiscutible que el hecho de presentarse un huésped en un hotel induce al propietario a la creencia de que posee los recursos necesarios para satisfacer el hospedaje, y el no ser éstos satisfechos, sin justificar una insolvencia fortuita postepedaje son muy otras; el turismo se ha prodigado generosamente en nuestro país y son millones de personas las que se alojan en nuestros hoteles, habiendo surgido la consabida picaresca que ha dado origen a un profesionalismo en el hospedaje con cargo a la, en muchos casos, débil economía de las empresas hoteleras, que, por la falta de concreción en la calificación del delito de estafa en hospedaje, han de llevar una y otra vez al capítulo de pérdidas las cuentas impagadas de muchos supuestos clientes que, conocedores de la forma en que ha de ser realizado el acto fraudulento, repiten indefinidamente la comisión del mismo sabiendo de ante-

# EL DELITO DE ESTAFA Y LA RETENCION DE EQUIPAJE EN LA HOSTELERIA

tra legislación vigente, solicitando una reforma del Código penal sancionando como incursos en el delito de estafa a quienes, abusando de la buena fe de las empresas hoteleras, no cumpliesen su obligación de pago de los servicios prestados por las mismas.

Posteriormente, mis buenos amigos don Victor Redondo y don Enrique Indequi trataron el caso en sendos artículos publicados en la misma revista afirmando que existe en España Ley contra los morosos y que es delito de estafa la falta de pago de los servicios de hospedaje; ambos articulistas están en lo cierto, ya que el artículo 529 del Código Penal, en su número 1.º, dice que «el que defraudare a otro usando nombre finaido, atribuvéndose poder. comisión, empresa o negociaciones imaginarias e valiéndose de cualquier otro engaño semejante...», tipificación del delito de estafa, que ha sido estimado así por nuestro más alto Tribunal con reiterada jurisprudencia, no solamente en las recientes sentencias que cita el señor Indegui, sino en otras anteriores va que «comete este delito quien, aparentando contar con los medios ecorior, constituye estafa».

Podrían ser citadas muchas más sentencias sobre el tema, pero, deliberadamente, hago mención a las dos anteriores, la primera por su concreción y la segunda porque hace mención a una injustificación de insolvencia que hemos de tener en cuenta más adelante.

No obstante lo que antecede, estoy de completo acuerdo con el buen amigo Manuel Montoya en que la industria hostelera no está suficientemente protegida contra los supuestos clientes de mala fe, va que las disposiciones legales que se refieren a hospedaje fueron dictadas en época en que el hospedaje en hoteles y fondas tenía escasa importancia y se consideraba excesivo aplicar una severidad implacable cuando solamente se trataba de falta de medios económicos, considerando que el fondista u hotelero tenían verdadera garantía con un privilegio civil, y no debería privarse de libertad a quien, fortuitamente, careciese de recursos para saldar su cuenta. Hoy las circunstancias en que se desarrolla el hosmano que ha de quedar impune.

Me imagino que muchos de mis colegas hoteleros se preguntarán que, cómo siendo la falta de pago en los hoteles un acto calificado como delito de estafa, según la jurisprudencia del Tribunal Supremo, puede quedar el responsable sin la correspondiente sanción; pues bien, este es el motivo de este modesto trabajo: aclarar en lo posible cuando concurre y cuando no el delito de estafa.

Entiendo, y así lo han estimado eminentes tratadistas, que el delito de estafa requiere tres condiciones esenciales: DOLO, o sea engaño, trampa. simulación, intención astuta, mala fe: DAÑO, es decir, perjuicio ocasionado a la víctima, y LUCRO intencionado, en proporción o relacionado con el perjuicio causado. Si alguno de estos elementos faltase o estuviese debilitado por alguna circunstancia proveniente del agente o de su víctima, puede desaparecer la acción transformándose en acción civil, muy difícil ésta de llevar a feliz término en hostelería por insolvencia del cliente, por encontrarse éste

en paradero ignorado o por inmediata

salida al extranjero.

Para aclarar los hechos, debo indicar como circunstancias modificativas la percepción por el hostelero de una cantidad a cuenta del débito, el cobro de una primera factura o cualquier otra; la recepción de un cheque antedatado, etc. El Tribunal Supremo afirma que «para la construcción jurídica del delito de estafa es requisito sine qua non que la defraudación se produzca como consecuenca de la puesta en práctica de un ar lid o medio engañoso por el defraudador...» (S. de 6-VII-1956); y también que «no basta con que se haya ocasionado o intentado un perjuicio patrimonial con ánimo de lucro, sino además que tal perjuicio se hubiese llevado a cabo mediante engaño susceptible de mover la voluntad y producir error» (S. 19-X-1954); y aún más: «El engaño tiene que preceder o ser concurrente al acto de prestar el consentimiento al desplazamiento patrimonial en favor del sujeto activo del delito y no puede confundirse con el incumplimiento, aunque sea doloso, de un pacto válidamente celebrado...» (S. 2-VII-1959). En otras palabras, no se considera estafa cuando el cliente llega al hotel sin intención de engañar; cuando no paga por haberse agotado sus fondos; cuando conviene con el hotelero pagar después de haber recibido una remesa de fondos que espera; tampoco cuando paga alguna cantidad y se le agotan sus disponibilidades económicasi o conviene con el acreedor ir haciendo entregas a cuenta, aunque solamente realice una de ellas, etc.

CHEQUE SIN FONDOS.—He mencionado anteriormente como circunstancia modificativa del delito de estafa la entrega de un cheque antedatado; creo conviene aclarar este punto, pues considero que existe la idea, muy generalizada, de que obteniendo un cheque

personal del deudor por el importe de su débito y aquél resultase impagado por falta de fondos, se encuentra ipso facto el deudor incurso en un delito de estafa; veremos que esta creencia puede dar lugar a sorpresa si examinamos algunas sentencias del Tribunal Supremo: «La entrega de cheque en descubierto, para ser punible, exige que dicho instrumento, perteneciente a la clase de dinero llamado bancario, se de en lugar de dinero amonedado y como sustitutivo y con igual valor que aguél...» (S. 15-XI-1957); asimismo que «la entrega de un cheque antedatado con consentimiento del acreedor equivale a una promesa de pago a realizar en la fecha convenida y no es el documento sustitutivo de la moneda que se entrega como pago de una operación verificada al contado, y como ese aplazamiento convenido para su efectividad equivale al reconocimiento implícito de que en el momento de la entrega no carecía de numerario para pagar, no hay engaño para el acreedor que lo recibe a sabiendas de que en aquel entonces no representa más que una operacian de futuro cumplimiento».

Debemos, por tanto, cuidar de la recepción de cheques, ya que solamente constituirán hecho punible cuando se entregan en sustitución del dinero para cobro inmediato y con la seguridad de existencia de numerario en la cuenta bancaria, por asegurarlo así el cliente; en otro caso puede no ser estimado el delito de estafa.

DE LA RETENCION DE EOUIPAJE— Para una mejor compresión de este derecho del hotelero respecto a los efectos del viajero introducidos en el hotel, creo conviene conocer las diversas soluciones dadas por otros países al caso y que pueden resumirse a tres grupos: derecho de prenda sobre los efectos del viajero, es decir, derecho ad valoren que constituye garantía real perfecta: retención, mera excepción a favor del acreedir encaminada a rehusar la restitución, y privilegio, derecho de prelación sobre el precio o valor de la cosa que implica superioridad de derecho que puede no extinguirse con la pérdida de la posesión, en tanto que retención supone superioridad de hecho respecto a otros acreedores.

Francia, Italia, Inglaterra y Portugal, entre otros países, se decidieron por el derecho de privilegio; Suiza y Austria por la retención, y Alemania y Méjico por la prenda. En cuanto a nuestro derecho, el artículo 1922 del Código civil declara que gozan de preferencia los créditos de hospedaje sobre los muebles del deudor existentes en la posada, añadiendo que podrá el acreedor reclamarlos de quien los tuviera en el término de treinta días. En opinión de Viñas, que ha estudiado detenidamente el caso en su trabajo sobre el derecho de retención, lo equipara al del porteador, constituyendo un verdadero caso de retención, ya que, según nuestro Código de Comercio, artículo 704, «el capitán, para cobrar el precio del pasaje y gastos de manutención, podrá retener los efectos pertenecientes al pasajero, y en caso de venta de los mismos, gozará de preferencia sobre los demás acreedores, procediéndose en ello como si se tratara del cobro de fletes». Es incuestionable que esto sea así, pues, como dice el profesor Pérez Serrano en su obra «El Contrato de Hospedaje», «si el deseo del legislador fue dar garantía al fondista; si con este motivo le otorgó un privilegio prelativo especial y si lo concretó haciéndolo recaer sobre «los muebles del deudor existentes en la posada», parece lógico pensar que iba implícito en el ánimo del legislador el admitir un derecho de retención; con tanto mayor motivo cuanto que, am-

# Cristaleria otivers.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., - ppai. - 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

pliando el privilegio, permite el artículo 1922 reclamar dichos muebles de quien los tuviere dentro del término de treinta días siguientes a su sustracción. Esto es, que si se concede lo más, no ha de negarse lo menos, pues quien tiene facultades para pedir que los muebles sean restituidos al local que demarca el privilegio no ha de carecer de atribuciones para impedir su salida».

En cuanto a nuestra legislación, debemos considerar que se concede al hotelero el derecho de privilegio-retención, y en tanto llega una aclaración o reforma de nuestro Código, hemos de referirnos a la Orden del Ministerio de neficiando al comercio e industria en general por un aumento creciente en la demanda de todos los artículos de consumo, vestido, etc., y teniendo esto en cuenta bien merece un trato especial, una leve modificación de nuestra legislación que, sin lesionar los derechos del cliente de buena fe, salga al paso del oportunista y sancione severamente al desaprensivo que al amparo del auge turístico y de la proverbial hospitalidad del hotele o español, sorprenda su buena disposición a atender a u clientela a la que debe suponer hon rable en grado máximo.

Y para terminar este va demasiado

y 1921 al Congreso, se pretendía la edición de un párrafo al artículo 1783 del Código Civil en el que se consignaría lo siguiente: «En consecuencia, los expresados efectos quedarán especialmente afectos al pago de los alojamientos, servicios y gastos que hayan originado los viajeros, y no podrán ser retirados de los hoteles, fondas y demás establecimientos análogos por persona, entidad o autoridad alguna sin el previo abono del importe de la cuenta correspondiente.»

Estas proposiciones no fueron estimadas por el Congreso en aquella época, quizá por estimar que el hotelero se encontraba suficientemente garantizado por su derecho de privilegio-retención sobre el equipaje del viajero, y que si no había tomado las precauciones consiguientes debería sufrir las consecuencias de su descuido o imprevisión. así como también porque hace medio siglo era relativamente fácil que al descubrir el hecho punible el hostelero podía intentar la detención del culpable, poco tiempo después de su salida del establecimiento, en la estación de ferrocarril u horas más tarde en alguna estación de tránsito o puesto fronterizo; pero hoy los medios de transporte han sufrido tal transformación que el cliente de mala fe puede, solamente en una hora, encontrarse en país extran-

# SOLICITAMOS NUESTRA PROTECCION contra los «MOROSOS DE MALA FE»

Información y Turismo de 28 de marzo de 1966 en la que se autoriza a los hoteleros para establecer «como condición del hospedaje la facultad de retener los efectos introducidos por el cliente en el establecimiento, hasta tanto se satisfaga el importe de los servicios prestados».

Pese a todas estas aclaraciones en cuanto a los derechos que asisten a las empresas hoteleras, insisto en considerar, como lo hace el señor Montova, que nuestra legislación precisa ser actualizada en este aspecto, habida cuenta del enorme desarrollo adquirido por el turismo en nuestro país, y que si el turismo en España es fruto de la aportación privada de la hostelería, pues sin hostelería no puede haber turismo, y el turista, viajero, forastero o extranjero, ha sido protegido por innumerables leyes, reglamentaciones, órdenes, etc., que ordenan el funcionamiento de la hostelería sometiéndola a estrechas y minuciosas normas, estimamos que la empresa hotelera merece asimismo protección contra el supuesto cliente que por medio del fraude vive a costa de las empresas huteleras, causando grandes perjuicios económicos que en los últimos años han alcanzado sumas considerables.

La hostelería española ha invertido miles de millones de pesetas en crear una industria floreciente, ha sacrificado sus beneficios manteniendo precios bajos que la hacen competitiva con los demás países europeos, gracias a lo cual nuestros ingresos de divisas suponen la mayor fuente de exportación dentro de la economía nacional, y be-

dilatado trabajo para las páginas de una revista, interesa hacer constar que sobre este mismo tema el diputado a Cortes señor Marraco presentó ante el Congreso en 21 de junio de 1918 una proposición de ley, en cuyo preámbulo se dolía de la frecuencia con que ya en aquel tiempo se defraudaba a los industriales hosteleros por «morosos de mala fe»; y por ello, ante la práctica



poco uniforme de los tribunales, se so-. licitaba la adición al artículo 548 del Código penal, entonces vigente, un párrafo redactado asi: «La defraudación consistente en solicitar alojamiento o servicios en hoteles, fondas, casas de viajeros, de huéspedes, posadas o demás similares, se regulará, para los efectos del artículo 547, por el importe de tales alojamientos, servicios, consumos ordinarios y extraordinarios que el defraudador hubiere devengado y no satisfecho, según las tarifas de precios que los industriales periudicados hubiesen fijado en sus establecimientos, y a falta de ellas, con arreglo a los precios corrientes en la población». Esto en cuanto al hospedaje, y respecto a los efectos del viajero, la postura de los señores Marraco y Díaz de la Cebosa en las proposiciones de ley presentadas en 1918

jero y en diez o doce horas en las antípodas del lugar de la defraudación, lo que hace que la persecución de su delito sea prácticamente imposible.

Por lo expuesto, me hago eco de la llamada del señor Montoya, no solamente a nuestros representantes y jerarquias sindicales, si no al Ministerio de Información y Turismo, para hacer viable la modificación que se solicita en nuestros Códigos Penal y Civil al objeto de que los intereses de las empresas hoteleras tengan al fin la protección que merecen contra los «morosos de mala fe», en compensación a los esfuerzos realizados en pro de la prosperidad del turismo en nuestra nación, modificación que estimamos justa y necesaria.

José del Valle García Director de Empresas Turísticas Licenciado en Derecho

# CARGOS OFICIALES

### en el

Finalizado el período electoral sindical para renovación de cargos (Vocales, Presidentes, etc.) en su ámbito provincial y nacional, estimamos conveniente, para conocimiento de todos nuestros industriales, publicar unos datos sobre la composición de las Juntas y Organos de Gobierno de este Sindi-

## SINDICATO PROVINCIAL DE HOSTELERÍA



PRESIDENTE DEL SINDICATO

D. JOSE L. PEREZ DE ROZAS Y SAENZ DE TEJADA Hotel Los Leones-Cno. Vec. Génova-Palma

VICE-PRESIDENTE DEL SINDICATO

D. ANDRES PIZA MAS- Técnico Grupo Conserjería Hotel Villamil-Paguera-(Calviá).



UNION DE EMPRESARIOS (Antes Sección Económica)

#### **PRESIDENTE**

D. ANTONIO JUAN PASTOR-Hotel Majórica

#### VICE-PRESIDENTE

D. RAMON ARAGONES VILA-Hotel Cristina Palma.

#### **GRUPOS**

### **HOTELES 5 y 4 ESTRELLAS**

PTE: D. Felipe Gaspart Bonet-Hotel Fénix

VICE-PTE: D. Sebastián Cirerol Garau-Hotel Nixe Palace

#### **HOTELES TURISTICOS**

PTE: D. Pedro Cabrer Rodríguez-Hotel Boreal

VICE-PTE: D. José L. Pérez de Rozas-Hotel Los Leones

#### **HOSTALES Y PENSIONES**

PTE: D. Miguel Vicens Rigo-Hostal Bellamar VICE-PTE: D. Eco. de Lacy Sureda-Hostal Layfor

### **APARTAMENTOS**

PTE: D. Renato Viader Sitges-Aptos. Viader

VICE-PTE: D. Jaime Morell Rullán-Atos. Neptuno

### RESTAURANTES

PTE: D. Anto. Amengual Campaner-Celler Ses Bóvedes

VICE-PTE: D. Carlos Bacigalupe-Rte. Kurdin's



ARTICULOS DE NATACION, PESCA SUBMARINA. PLASTICOS HINCHABLES, PLASTICOS INYECTADOS, BALONES, ZAPATILLAS, JUGUETES PLAYA, ETC.

Fábrica y Oficinas: C/. Gremio de Tintoreros, s/n. Teléfonos: 256886-256887 Polígono Industrial «La Victoria» - PALMA DE MALLORCA (I. Baleares)

### UNION DE TECNICOS Y TRABAJADORES (Antes Sección Social)

### PRESIDENTE

D. Miguel Moragues Vidal-Administrativo-Hotel Nixe Palace.

#### VICE-PRESIDENTE

D. JUAN TORTELLA BUSQUETS- Administrativo- Sala Fiestas Tito's

#### **GRUPOS**

#### **COMEDOR**

PTE: D. Juan Marí Torres-Jefe Comedor-Hotel Nice-Técni-

VICE-PTE: D. José Román Crespo- 20. Jefe Comedor-Hotel Meliá Mca. – Especialista

#### **COCINA**

PTE: D. Miguel Barceló Juan-Jefe Cocina- Rte. El Patio-Téc-

VICE-PTE: D. Joaquín García Gómez-Jefe Cocina-Rte. La Caleta-Técnico

### DIRECCION, RECEPCION Y CONTABILIDAD

PTE: D. Jorge Boixó Sarquella-Jefe Recepcion Hotel Punta

VICE-PTE: D. Juan Dols Ballester-Jefe Recepción-Hotel Meliá Mca.- Técnico

### **CONSERJERIA**

PTE: D. José A. Servera Bestard-20 Conserje Hotel Maricel-Especialista

VICE-PTE: D. Vicente Palmer Palmer- 1er. Conserje-Hotel Cristina Palma-Técnico

#### **PISOS**

PTE: D. Anto. Ambrós Alegre-Mozo Pisos-Hotel Son Vida-Especialista

VICE-PTE: Rosario Fernández Galdón-Especialista.

### **CAFETERIAS**

PTE: D. Fco. Izquierdo Maya-Cafet. Kais

VICE-PTE: D. Miguel Martinez Fortuny Cafetería París

### CAFES-BARES

PTE: D. Anto. Fleixas Pagés-Bar Condal

VICE-PTE: D. Jaime Llabrés Nadal-Bar Triquet

TABERNAS

PTE: D. Anto. Perelló Oliver-Bodega La Marina VICE-PTE: D. Mariano Mas Sintes-Taberna El Pilón

SALAS DE FIESTA

PTE: D. Juan Manera Cañellas-Zhivago VICE-PTE: D. Juan Planas Calafell- TITO'S

CASINOS

Círculo Mallorquin.-Sociedad La Veda .-

AGUAS MINERO-NATURALES

PTE: José Zaforteza de Olives-Font de Sa Cala VICE-PTE: Miguel Cerdá Gelabert-Binifaldó

AGENCIAS DE VIAJES

PRESIDENTE: D. Federico Bringas Olivera-Viajes Ecuador VICE-PTE: D. Fernando Perelló Santandreu Viajes Universal

CAMPINGS Y CIUDADES VACACIONES

PRESIDENTE: D. Eduardo Baronet Rovira

VICE-PTE: El Sosiego S.A.

LENCERIA, LAVAD. Y VARIOS

PTE: D. Felipe Company Horrach-Electricista-Hotel Nixe-Pala-

VICE-PTE: D. Julián Torres Vecina-Mec. Calefactor-Hotel Mediterráneo-No Cualificado

DIRECCION Y VARIOS RESTAURANTES

PTE: D. Enrique Pastor García-Port. Coches- Rte. El Patio-No Cualificado

MOSTRADOR

PTE: D. Anto. Borrás Coll-Técnico

VICE-PTE: D. Bartolomé Fiol Ramón-Especialista

PTE: D. Fco. Sánchez Ríos-Maitre-Rte. Aeropuerto-Técnico VICE-PTE: D. Anto, Rubio Rodríguez-Jefe Rango Rte. Aeropuerto-Especialista

DIRECCION Y VARIOS BAR

PTE: D. Jaime Sagrera Alou-Ordenanza-Círculo Mallorquin-

VICE-PTE: D. Manuel Bejerano Carcía-Repostero-Bar Formentor-Especialista

AGENCIAS DE VIAJES

PTE: Bdo. Cardell Frau-Oficial 1a Viajes Iberia-Administrati-

VICE-PTE: D. Juan Oliver Martin-Oficial 2a Ultramar Express-Administrativo

INFORMADORES TURISTICOS

PTE: D. José L. Veiret Sureda-Guía-IntérpreteEspecialista VICE-PTE: D. Jaime Circr Ferragut-Guía Intérprete-Especia-

### **VOCALES NACIONALES** UNION EMPRESARIOS

**GRUPO HOTELES 5 Y 4 ESTRELLAS** 

SALVADOR PALMADA AMETLLER-Hotel Son Vida-Castillo Son Vida

RAMON ARAGONES VILA-Cristina Palma-Acapulco s/n ENRIQUE CABRE VILAGUT-Hotel Maricel-C'as Catalá

**GRUPO HOTELES TURISTICOS** 

JOSE LUIS PEREZ DE ROZAS-Hotel Los Leones-Cno. Vec. Génova

PEDRO CABRER RODRIGUEZ-Hotel Boreal-Playa de Palma-PRESIDENTE NACIONAL

SIMON ESTADES MAS-Hotel La Cala-Calvo Sotelo

GRUPO HOSTALES Y PENSIONES

FRANCISCO LACY SUREDA- Layfor-Paseo Marítimo ANTONIO JUAN PASTOR- P. Villa Bonanova-Vista Alegre, 2 FRANCISCO IZQUIERDO MAYA-P. Rocamar-Calvo Sotelo.

GRUPO APARTAMENTOS TURISTICOS

RENATO VIADER SITGES-Empresa Viader-Garita nº 43

GRUPO RESTAURANTES

CARLOS BACIGALUPE-Kurdin's-Avda. Son Rigo s/n

GRUPO CAFETERIAS

FRANCISCO IZQUIERDO MAYA-Kais-Pl. Reina, 14 JOSE LUIS GASPART ANGUITA-Nacar-Avda. Jaime III,

**GRUPO CAFES BARES** 

PEDRO CABRER RODRIGUEZ- Naranjo, 40

GRUPO SALAS DE FIESTAS

JAIME ENSEÑAT VELASCO-Hotel Fénix-Rotonda-Paseo Marítimo

JUAN PLANAS CALAFELL- Tito's-Pl. Gomila

SERAFIN GUISCAFRE GENOVART-Sesamo-Port Fangos, 2

GRUPO AGENCIAS DE VIAJES

SIMON FERRAGUT BUJOSA-Europlan-General Mola, 14 JUNA CEVA ALONSO-Cevasa, 4-10

**VOCALES NACIONALES** 

UNION TECNICOS Y TRABAJADORES

**GRUPO COMEDOR** 

JUAN MARI TORRENS- Técnico-Hotel Nice Palace

GRUPO COCINA

JOAQUIN GARCIA GOMEZ-Técnico-Restaurante La Caleta

GRUPO DIRECCION-RECEPCION Y CONTABILIDAD

CLAUDIO MORAN VAQUERO- Administrativo- Hotel Cristina Palma

GRUPO CONSERJERIA

ANDRES PIZA MAS- Técnico-Hotel Villamil

JOSE SERVERA BESTARD- Especialista-Hotel Maricel

**GRUPO PISOS** 

ANTONIO AMBROS ALEGRE- Especialista-Hotel Son Vida

GRUPO LENCERIA LAVADERO Y VARIOS

FELIPE COMPANY HORRACH- Especialista-Hotel Nixe Palace

GRUPO SALA

MIGUEL LLADO MARTI- Técnico-Bar Miami

GRUPO DIRECCION Y VARIOS BARES

JUAN TORTELLA BUSQUETS- Administrativo-Sala Fiestas Tito's

GRUPO INFORMADORES URISTICOS

JOAQUIN RANERO HERRAIZ-Especialista-Guía Intérprete

# Con claridad y contundencia, don Jose «EL TURISMO: ¿INDUSTRIA EFEC



A continuación insertamos el texto taquigráfico de la parte central de la misma en la que, en nuestra opinión, se contienen los más lúcidos y contundentes puntos de vista del Sr. Meliá:

"Hay personas que piensan que porque tienen a su alcance los medios económicos necesarios y porque tienen noticia del número de millones de turistas que entran en España y que, como una consecuencia lógica, el negocio hotelero debe producir un beneficio abundante, deciden, sin más preparación ni otros estudios del mercado que la intuición personal, promovidos y estimulados por las conversaciones de tertulias, construir un hotel en un sitio determinado, que a juício de ellos reune unas condiciones maravillosas de emplazamiento, vistas panorámicas. ambiente y clima excepcional, aunque sólo sea en el mes de agosto.

Son muchas las industrias hoteleras que han surgido como producto de esta imaginación calenturienta y son muchos por consiguiente los fracasos que se han producido en estos hoteles que yo llamo "expontáneos" y que, promovidos con buena fe, dan al traste con toda la lógica empresarial que requiere, para su puesta en marcha, un previo estudio del mercado, una estimación de costes, y una ponderación de los resultados económicos a alcanzar en relación con el capital invertido.

Estos hoteles precisamente son los que se ven obligados, para subsistir, a lanzarse a una búsqueda de clientes, llámense Agencias de Viajes nacionales o internacionales, mendigando clientela a precios mucho más bajos que la competencia, única arma que pueden esgrimir, por falta de organización de ventas adecuada y también por falta

de medios para poder competir en circunstancias normales.

Es muy frecuente comprobar por desgracia, cómo cambian de propietario estos hoteles y llegan a manos de entidades nacionales o extranjeras que con su adquisición en buenas condiciones de pago, los encuentran muy útiles como medio para desarrollar su negocio de movimiento de masas en origen, y no como fin y como objetivo eminentemente hotelero, tal como se concibió en un principio.

Estos hoteles son casas de pernoctación y asilo de masas y, sin consideración a consagrar el buen nombre de la cortesía, de la hospitalidad y de la calidad de la hostelería española, que no cuenta para nada en su mecanismo funcional, aseguran el logro de beneficios en el conjunto del producto que venden al turista en su punto de origen.

Estos hoteleros que surgen, unos como producto de las circunstancias antes descritas, y otros por conveniencias de entidades eminentemente poderosas en el ámbito turístico internacional, no representan a mi juício la esencia de nuestra Hostelería. Si a ello le añadimos que con su afán de hacer funcionar la mecánica de estos llamados hoteles, se producen como es frecuente casos insólitos de trato irrespetuoso al cliente, de malos modos, de desatención y de concomitancias inadmisibles, por parte de un personal no adiestrado ni adecuadamente vigilado, se produce un impacto en la clientela extranjera, eminentemente perjudicial para nuestro prestigio nacional dentro de la Industria Turística y, lo que es peor, implica unas consecuencias funestas para el futuro de nuestra imagen hospitalaria en el extranjero.

A esto podemos llamarle una degeneración de la industria hotelera.

Para mi, nuestra Industria es algo mucho más serio. Es una profesión muy digna, muy difícil y muy meritoria que, ejercida de una manera ortodoxa y con la dignidad y seriedad que merece, no solamente realza los valores humanos de todos aquellos que la integran, sino que los convierte en objeto de respeto y admiración de propios y extraños.

Un buen Ejecutivo de Hotel tiene que conocer idiomas, ser psicólogo, sociólogo y haber cursado estudios previos de equivalencia a nivel universitario. Cualidades y circunstancias estas que no son frecuentes en todas las personas, y que por su esencia son dignas de la mayor admiración y respe-

No podemos olvidar el axioma de que para que una industria privada prospere tiene necesariamente que ser rentable. Todos los que actualmente ostentamos un cargo de responsabilidad, y vosotros que lo haréis el día de mañana, debemos siempre supeditar nuestra gestión al logro de los beneficios justos y merecidos que todo capital invertido requiere, y más aun en nuestra Industria Turística, en donde, además del capital, se ponen en juego otros elementos de mayor interés que el puramente crematístico.

Un hotel requiere una inversión considerable y, como tal industria, debe producir beneficios que justifiquen y ameriten la citada inversión.

Como este logro es imperativo, hay hoteles que no pueden alcanzar este objetivo si no es a expensas del cliente, del buen servició, de las comodidades y atenciones mínimas exigibles en cualquier establecimiento ortodoxamente mantenido. Estos hoteles son los que anteriormente citábamos y calificábamos como centros de cobijo y asilo de masas turísticas, canalizadas con años de antelación desde origen. Se establecen contractualmente precios infra-económicos, dando pie a que sus promotores perciban allí sus beneficios a costa del hotelero español que tiene, para hacer mínimamente rentable su establecimiento y cumplir con sus obligaciones de pago para sus financiadores -que muchas veces son los que le proporcionan la clientela-

### **ALMACENES ARAGON**

DE ARBONA HERMANOS, S. A.
LONAS Y TOLDOS

Mobiliario BAR - TERRAZA - JARDIN - PISCINA

Aragón, 140



Telefono 27 01 00

# é Meliá, disertó en Barcelona sobre: TIVA O INDUSTRIA FICCION?»

EL GRAN PROMOTOR PRONUNCIO SU CONFERENCIA EN EL AYUNTAMIENTO CON MOTIVO DEL ACTO INAUGURAL DEL CURSO ACADEMICO 1971/72

UNA CIÉRTA "DEGENERACION" DE LA INDUSTRIA HOTELERA.— PRECIOS ABSURDOS DE PENSION COMPLETA INCREIBLEMENTE REDUCIDOS.— LOS ESPEJISMOS DE QUIENES SE LANZAN A LA AVENTURA HOTELERA SIN MEDIOS.— LA AUTENTICA Y ORTODOXA HOSTELERIA, EN PELIGRO POR LA CONGELACION DE LAS TARIFAS.- ACTUACION DE LAS EMPRESAS EXTRANJERAS ESPECIALIZADAS EN ALOJAMIENTOS BARATOS Y BENE-FICIOS QUE SE QUEDAN FUERA.— RIESGO DE DETERIORO DE LA IMAGEN DE ESPAÑA Y DERRUMBAMIENTO DEL "BOOM" TURISTICO.

que aceptar un precio absurdo de pensión completa increiblemente reducido y, en su consecuencia, dar una comida fantasma, por no calificarla de otra manera, condimentándola con ingredientes de muy dudosa calidad.

Del servicio, o mejor aun de la falta

de servicio, no hablemos.

Hay que valerse de un personal no costoso y de la menor cantidad del mismo, aunque el hotel conste de 500 ó 600 camas. Es preciso conseguir a todo trance algún margen de las 300.-Ptas. diarias por pensión completa, que este año se han cobrado en muchos hoteles con fachada, aspecto y vitola de tres o cuatro estrellas. No importa el desprestigio de la profesión ni el buen nombre de la hospitalidad española. Sucede, señores, y es lógico, que el industrial defiende su negocio a todo trance, buscando de antemano su clientela asegurada. Para ejercer su profesión, para construir un hotel, ha tenido que recurrir a financiaciones extranjeras en condiciones más o menos maquiavélicas, que le permitan mal vivir durante 10 ó 15 años y convertirse después en propietario libre de un hotel de cierta envergadura. ¡Que sueños y que ficción!

Nadie regala dinero graciosamente. El valor del inmueble que más tarde puede apropiarse, ha sido indudablemente sufragado por él mismo, sea con las pérdidas sufridas en ese lapso de tiempo, sea con la no percepción de los beneficios de explotación durante ese periodo que hubiera podido alcanzar, o sea también con la renuncia al interés normal que la cantidad por él invertida hubiera podido proporcionarle en cualquier otra actividad.

A esto ĥay que añadirle la decadencia del edificio con todas sus instalaciones técnicas y mobiliarias sufrido a lo largo de los años transcurridos.

Estas y otras consideraciones, que en este momento no vienen al caso, inducen a un espejismo muy frecuente en las personas que por carecer de medios necesarios, tienen que recurrir a estas combinaciones económico-financieras que, por su complejidad,



Vista parcial de la Plaza de España. Al fondo el Hotel Meliá Madrid.

algún día merecerán por nuestra parte un comentario por separado.

El caso es que, mientras tanto durante estos años, los beneficios se quedan en bolsillo ajeno y los turistas al cabo de este tiempo pensarán con razón que para comer mal y para que los maltraten, será preferible irse a Marruecos, a Grecia, a Egipto, a Córcega, a Túnez, etc.etc. donde el sol también luce y en donde podrán quizás disfrutar de más atenciones y comodidades, que en todo caso no podrán ser peores que las experimentadas en España.

Si nuestra profesión hotelera quiera mantenerse a la altura de lo que espera el turista extranjero que viene imbuído de una expectación de bienestar, de trato hospitalario, de ayuda y de comprensión por parte de los españoles, como ha sucedido hasta hace pocos años, hay que esforzarse en suprimir esa gangrena de lo superbarato con engaño y apariencia de lujo y confort. Se pueden ofrecer precios modestos y sin dar gato por liebre. Es preferible un auto-servicio a un servicio sin camareros competentes y sin cocineros adecuados. Se puede dar de comer un plato económico, sabiendo el cliente de antemano de qué se compone: de materias primas de poco coste pero de primera calidad, sin engaños ni mixtificaciones.

Nuestra industria hotelera, me refiero ahora a la auténtica, a la ortodoxa, se encuentra ahora en un momento de verdadero peligro. Peligro con referencia a la imagen turística de España

en el extranjero.

La congelación de las tarifas de los hoteles de alto nivel, que tienen un prestigio alcanzado y una clientela lograda a costa de muchos sacrificios iniciales y que constituyen sin ningún género de dudas, por proyección al exterior, el ejemplo de la excelencia de la profesión hotelera española, se encuentran actualmente ante la imposibilidad de mantener su calidad de servicio, de comida, de confort, de atenciones, etc. El personal especializado que tiene que ser bien remunerado si se le pretende exigir cumplimiento, la calidad de los alimentos que no puede ser nunca inferior a la mejor, los utensilios y aditamentos del establecimiento, que tienen que conservarse siempre en condiciones óptimas de uso, el mecanismo de organización interna, cada vez más necesario de perfección y actualización, y tantas otras cosas más, requieren un mayor coste de año en año, muy por encima del cinco o seis por ciento de aumento en tarifas que la Administración autoriza en determinadas ocasiones.

Para que un hotel pueda dar un rendimiento modesto, desproporcionado seguramente al capital invertido y a los años de capital desembolsado durante su gestación, edificación y puesta en servicio, se necesita lograr una ocupación media anual superior al 80 por ciento.

Tenemos que considerar que estos establecimientos requieren, además de las amortizaciones permanentes y que por su naturaleza tienen que estimarse en cifras muy considerables, requieren—repito— gastos de gran importancia, como son entre otros los de mantenimiento y reparaciones calculado internacionalmente en el 4,5 por ciento de la recaudación, los de marketing o comercialización, establecidos en el 4 ó 5 por ciento, etc.etc.

Nada más lógico a nuestro entender que nos preocupemos todos de que esta industria, que es sin duda la base fundamental del progreso turístico español, no desmerezca al correr de los tiempos y con ello se pierda, no solamente la imagen de lo que España puede ofrecer al turista, sinó que se derrumbe el boom turístico que afortunadamente disfrutamos, o que se estrangule la posibilidad de desarrollo de las ciudades españolas que por su potencial industrial y su evolución turística y de toda índole, necesitan hoteles como elementos indispensables para atender a las necesidades propias de su citada evolución. Es absurdo pretender la promoción turística de una ciudad, si no se ofrece una capacidad de alojamiento adecuada. Recordemos que no puede haber turismo sin hoteles y no puede haber hoteles si éstos no ofrecen una posibilidad de ser rentables.

Se me podrá argüir que aun imperando las circunstancias adversas a que me he referido, no puede ignorarse el hecho de que los hoteles surgen anualmente en España como hongos y que la Costa Brava, la de Mallorca, la del Sol, la de Levante y todas las playas importantes de España, van poblándose de enormes edificios, en su mayoría hoteles. Es una realidad auténtica, pero convendría analizar que este nacimiento en cadena de tantos establecimientos, es ni más ni menos la consecuencia lógica del comentario a que antes nos hemos referido, es decir, la mera atención de la demanda por parte de empresas extranjeras de alojamientos económicos, que les permita a ellos obtener unos beneficios en el país de origen.

No me atrevería a asegurar si esta abundancia de hoteles es o no conveniente para nuestro turismo, o sea para nuestro país.

Merece esto una consideración aparte porque habría que analizar, para ser objetivos, si no podría acoplarse a los mismos turistas ejerciendo la Industria en España de una manera ortodoxa.

Este es un problema que creo está relacionado muy fundamentalmente con el asunto de financiación de hoteles, y no creo que sea este el momento para debatirlo. Quizá algún día podamos dedicarnos a hacer unos comentarios, siempre constructivos, para aclarar ideas como este problema bien merece.

Volviendo otra vez al tema de por qué han surgido tantos nuevos hoteles de categoría ínfima, comentaremos que se realizaron los primeros de este tipo con grandes resultados para sus promotores extranjeros y el ejemplo cundió, y nada nos tiene que extrañar que hayan secundado la operación decenas y decenas de empresas de esta índole, que quieren también emular o combatir a su competencia.

Para ello solamente hace falta dinero y al parecer lo tienen o lo obtienen contando con la candidez de algunas personas o entidades locales que se prestan al juego.

Para la creación de estos hoteles no se necesita ni Crédito Hotelero ni un nivel profesional para el ejercicio de la actividad hotelera.

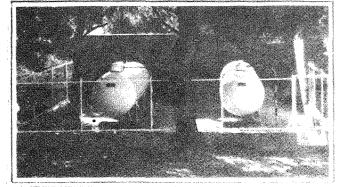
Yo preguntaría también ¿cuántos hoteles no controlados directa o indirectamente por empresas de viajes extranjeras han surgido recientemente en España? ¿Cuántos hoteles nuevos hay en la actualidad que podamos calificarlos como "hoteles—hoteles"? De los que se han edificado desde hace diez años a esta parte ¿cuántos son real y efectivamente rentables?

No quiero dar la impresión de que nuestra industria no es rentable. Mal podría hacerlo yo si soy uno de los que con más entusiasmo he venido desde hace quince años creando nuevos hoteles a lo largo y a lo ancho de la geografía española. Tengo el convencimiento pleno y absoluto de que nuestra industria puede y tiene que ser rentable si es ejercitada dentro de los sistemas clásicos de nuestra profesión y con elementos adecuados para poder sobrevivir en cualquier circunstancia adversa.

Mal podría yo, pues, dar una impresión que habría de resultar contradictoria con mi propia actuación. La prueba está además en que no satisfecho con la expansión de nuestra Cadena Hotelera en España, estamos a punto de inaugurar varios hoteles en el extranjero.

Demuestro con ello una fe y un convencimiento absoluto en nuestra profesión y en nuestra industria, y creo que, a medida que el tiempo transcurra, el porvenir de los hoteles será cada vez más floreciente, si las Administraciones de los países respectivos, tienen la comprensión y la actitud adecuadas con respecto a la protección de una industria que cada vez tiene que ver más con el desarrollo turístico y con el económico y social de las naciones, cualquiera que sea su nivel de desarrollo."

Felices Navidades



INDUSTRIAS MIRO Merced, 9 Tel. 273559 - 211618

### instalaciones de uso industrial y doméstico de gas propano y butano

- VAPORIZADORES COCINAS HOSTELERIA CALENTADORES AGUA
- INCINERADORES BASURAS
- HORNOS PARA SECADOS CERAMICAS
- -OXICORTE

MAS DE CIEN INSTALACIONES AVALAN

NUESTRA FIRMA

iconsultenos!

## COMAMOS FRUTA FRESCA

### Ejercicio contable de una explotación frutal

por José Morell García-Ruiz

La necesidad o conveniencia de la implantación de un cultivo frutal en una finca, dependerá naturalmente de muchos factores, como son la calidad del suelo, clima, situación geográfica, características estructurales de la empresa, etc., así como también el porvenir del mercado o las posibilidades de industrialización. Evidentemente las perspectivas de nuestro mercado, se puede decir que son francamente halagüeñas, ya que a pesar de la gran proliferación de plantaciones, el consumo está asegurado. Naturalmente el rendimiento de una plantación vendrá siempre acompañado del criterio con que se haya realizado.

Para la creación de un cultivo frutal se deben armonizar, los principales precios de coste, es decir, los gastos generales de producción y el rendimiento por Ha., que naturalmente está en función del medio de cultivo, adaptación de las especies y variedades a dicho medio, así como de la organización de la explotación, elección de métodos, importancia y calidad de la mano de obra y la protección de los cultivos.

Presente y futuro de la producción frutal.- Uno de los índices que más nos señalan el nivel de vida de un país, es el consumo de fruta fresca, y así vemos que algunos paises como Suecia, Suiza, Austria, etc., tienen un consumo por habitante, que rebasa los 30 kgs., otros de más bajo nivel como Portugal y Grecia, apenas rebasan los 10 kgs., España se encuentra en una situación de franca ascendencia, observando además un mantenimiento en los precios.

Una de las razones de este aumento experimentado en

todo el mundo durante los últimos años, no es otro que el gran valor alimenticio de todas las frutas, muy ricas en vitaminas, sustancias minerales y oligoelementos jugando un papel primodial en las funciones fisiológicas del cuerpo humano.

Paralelamente a lo que ocurre en el resto de España, el consumo en la isla es más notorio, experimentando una fuerte alza en la temporada turística. Sin embargo el aumento de producción no ha sido proporcional, creando un deficit muy acentuado, que obliga a la importación masiva y que naturalmente encarece los precios. La cantidad de fruta, importada en la temporada anterior rebasó las 100000 tm., lo que induce a pensar que el éxito comercial de esta producción está asegurado.

Ejercicio contable de una explotación frutal.- El presente estudio está realizado, con unas normas un tanto arbitrarias, ya que al no poder precisar el tipo de cultivo, calidad del suelo, tipo de clima, situación geográfica, etc., hace completamente imposible el confeccionar un estudio exacto; sin embargo podemos realizarlo de forma que nos dé una idea sobre la rentabilidad de un cultivo frutal, que en todos los casos resultará muy distinta a la de los cultivos realizados hasta el momento, ya que su aptitud para intensificar la producción nos cambia completamente los resultados.

Para realizar este estudio se ha tomado como unidad de Ha. por lo que todas las cifras deberán referirse a los 7.103 m/2 de que se compone.

COSTE INICIAL DE LA PLANT	ACION
-Desfonde con subsolador	8.000
-Despedregado	3.500
-Estercolado	6.000
-Fertilizantes	5.656
-Labores de acondicionamiento	2.500
-Replanteo y marcado	1.200
-Recepción, conservación y	
preparación de plantones	600
-Realización de hoyos	4.200
-Plantado	4.980
-Plantones	20.000
Total State of the second seco	55.836

Suscríbase
a
ECONOMIA BALEAR
puede ganar
i i 20.000 ptas!!

GASTOS PRIMER AÑO		Los costos totales de una plant	ación en pro-
Energia eléctrica	1.556	ducción serán: de 102.564.	•
Riego	2.150	COSTES DE PRODUCCION	
Poda	1.000	gastos directos	
Labores diversas	3.500	-Fertilización	3.210
Tratamientos fitosanitarios	3.800	-Riego	2.567
Dirección técnica	700	-Maquinaria	2.507
TOTAL	12.706	(40 horas a 7293 kts/v)	2.917,20
GASTOS SEGUNDO AÑO		-Mano de obra auxiliar	10.500,
-Energia eléctrica	1.556	-Poda	3.200
-Riegos	2,150	-Tratamientos fitosanitarios	9.710
-Labores diversas	4.200	-Recogida	4.000
-Tratamientos insecticidas	4.500	–Dirección	15.000
–Poda	1.600	TOTAL	51.104.10
-Fertilizantes	950	Gastos indirectos -60/o de interés	
-Dirección técnica	700	capital invertido (1)	36.153,84
		-Amortización	5.128
TOTAL	15.656	-Interés capital circulante	3.720
GASTOS TERCER AÑO			3.720
-Energia eléctrica	1.556	TOTAL GASTOS INDIRECTOS	45.001,84
-Riegos	2.150	-PBV. (Producto bruto vendible)	
-Labores diversas	4.200	-Gastos totales	96.105,94
-Tratamientos insecticidas	6.500	-Beneficios neto	64.894.06
-Poda	2.100	-Rendimiento de la explotación	9,90/o
<ul><li>Fertilizantes</li><li>Dirección técnica</li></ul>	1.160	(1) Valor de la cuarterada	500.000 pts.
	700	(2) Sobre una producción media o	de 20 Tm. a
TOTAL	18.366	8 ptas. Kg.	

# CERVEZA MALLORQUINA FALCON - PRIPPS - ROSA BLANCA



Rueda de Prensa, en el Hotel Meliá, día 19 ppdo. mes.

Presidían el Teniente de Alcalde de Fomento, Abastos, Sanidad y Beneficiencia de nuestro Ayuntamiento don José María Pereiro Randulfe, el Jefe de Sanidad don Carlos de La Calleja, el Jefe de los Servicios Veterinarios Municipales Don Andrés Torrens y don J. Aguado Trigueros, Director de Saniterpen, S.A., empresa concesionaria de la actual campaña de desratización.

En Palma se han realizado las siguientes campañas: la primera a cargo del Matadero Municipal que sólo fué un intento, pero ya en ella se demostró que era necesario emprender la lucha contra los roedores. La segunda dirigida por "IBIS" fué una campaña de choque o prueba de trabajos a realizar. La penúltima ya fué más efectiva a tenor de los resultados. Su coste aproximado: 1.700.000 ptas, empleándose unas 40 Tm, de raticida anticoagulante. Y la presente campaña anual que ya empezó el día 2 de Noviembre está presupuestada en 1.068.000 ptas. Se calcula emplear unas 17 Tm de raticida si bien es posible que esta cantidad se tiplique si la colaboración ciudadana no fallase. A tal fin, en los locales de Sanidad del Puerto se entregará gratuitamente raticida a quien lo solicite, agradeciéndole de antemano la colaboración que presten a esta campaña.

En Palma se colocarán 450.000 estacionamientos o trampas para las ratas de los que ya hay preparados unos 150.000. Palma se ha dividido en 11 sectores: los dos polígonos de Asima se hallan en un mismo sector. Se pedirá colaboración de Obras de Puerto para la desratización de los 7 u 8 torrentes que, en Palma, desembocan al mar. Igualmente se solicita la ayuda de los Municipios limítrofes con Palma para que ellos, al hacer su campaña colaboren con la que está en marcha en nuestra ciudad.

El raticida a emplear es inocuo a los animales domésticos que, el gato por ejemplo, tiene que comerse varios kilos de raticida para serle perjudicial y, una rata, tan sólo unos milígramos, es suficiente para exterminarla. Se presenta en bolsas pequeñas que al poder ser arrastradas por el roedor éste se la lleva a su madriguera para que todos puedan compartir aquella "comida".

Una pareja de ratas puede llegar a tener 30.000 crías al año. Estos animales viven en "colonias" de unos 50 metros de radio. Y nin guna colonia pisa el terreno propiedad de otra. Estos datos indican la grandísima extensión de terreno que rapidamente invaden las ratas y los daños tan considerables que pueden ocasionar. A este respecto, el Sr. Pereiro, dijo que si "el industrial mallorquín se diera cuenta de los beneficios que le reportan estas campañas y los daños cuantiosos que les evita, serían ellos los que pagarían la campaña en lugar del Ayuntamiento".

Estas campañas sin la colaboración de todos no pueden ser fructíferas, por ello se suplica a todos los ciudadanos que denuncien al Ayuntamiento los focos de ratas que conozcan. Se pide la colaboración de los educadores de niños para que en las escuelas y colegios divulguen los beneficios de la campaña. Se interesa que los escombros no queden desparramados por el suelo. Evitar tirar la basura en los lugares donde no puedan ser recogidas por los servicios de limpieza. Que los solares estén vallados y limpios. Que las industrias, fábricas y sobre todo talleres de reparación de vehículos tengan los suelos bien limpios. En fín, que cuidemos todos los detalles para conseguir una masiva exterminación de roedores en Palma.

Estamos seguros que estas súplicas serán debidamente atendidas. Los desvelos y trabajo de nuestro Ayuntamiento para lograr una Palma más limpia, merecen nuestra colaboración.



### SEGUROS QUE PRACTICA

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

SUCURSALES. DÉLEGACIONES O AGENCIAS EN TODAS LAS POBLACIONES DE ESPAÑA

### DIRECCION GENERAL

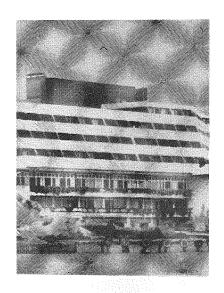
VIA ROMA. 45 TELF. 212803 (DOCE LINEAS)

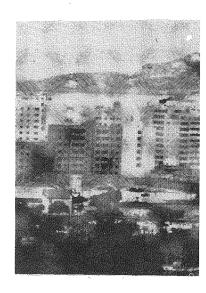
### PALMA DE MALLORCA

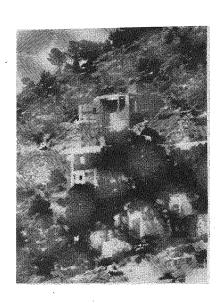


SEDE SOCIAL

# NO BASTA ELEGIR UN PAISAJE







# ES NECESARIO PROTEGERLO DE LA CONTAMINACION

VD., ha elegido un paisaje, una zona de tranquilidad para el descanso turístico y ha invertido un capital en urbanización, edificaciones, zonas deportivas, etc.

Su establecimiento hotelero ha sido proyectado y realizado, buscando la máxima comodidad de su cliente, no falta el aire acondicionado, piscinas, buen servicio, etc., etc.

TODO ESTÓ NO BASTA SI EN SUS INSTALACIONES NO CUENTA CON UN SISTEMA DE ELIMINACION DE BASURAS Y RESIDUOS QUE VAN CONTAMINANDO EL AMBIENTE.

LA DIVISION DE EQUIPOS TERRESTRES DE ASTILLEROS ESPAÑOLES S. A. HA PENSADO EN VD. Y LE OFRECE EL SISTEMA MAS ADE-CUADO Y MODERNO PARA QUE SU URBANIZACION, COMPLEJO TURISTICO O ESTABLECIMIENTO HOTELERO, ESTE A NIVEL INTER-NACIONAL, NO SOLO POR SU PAISAJE SINO POR LOS MEDIOS CON QUE CUENTA PARA LA DEFENSA DEL MISMO.



### DIVISION DE EQUIPOS TERRESTRES DE ASTILLEROS ESPAÑOLES, S.A.

OFICINAS CENTRALES:

PADILLA, 17 - MADRID - 6 - 🙉 po con a - T con cit co 815 Teritérifico en co es 225 21 00 - 01 Teles 27690 Astil-E - 27648 Astil-E
Teles corrections ASTILLEROS - MADRID





### BELEN O ARBOL?

A nuestro juicio, la solución podría ser esta:

Lo mejor sería que en todos los hogares, especialmente en aquellos que tienen niños o personas mayores con espíritu de Santa Infancia, a estilo de Santa Teresita del Niño Jesús, se levantase el belén.

Pero está muy lejos de proceder acertadamente el que se revuelve contra aquellos que, por múltiples razones, dignas de consideración, prefieran conmemorar la Navidad haciendo surgir, un árbol de Navidad en su casa.

Vemos venir la reacción, no siempre entonada, de viertas personas que creen extraña a nuestra religión o a nuestra mentalidad el árbol de Navidad.

-Eso es extraño, eso es pagano; más valiera no poner nada. Lo mejor es un nacimiento.

Aceptada la última parte, pero no saquemos las cosas de quicio: quizá en el extranjero se busquen preferentemente los árboles de Navidad. Si a su piedad y formación les habla este simbolismo con más elocuencia, no vemos por qué hayamos de recusarles lo que más frutos les proporciona. Hemos de ser comprensivos y hasta caritativos.

En cuanto a ese reproche de paganismo, es fuera de tono total-mente: el árbol de Nacidad tiene un simbolismo cristiano, tradicional, primitivo. Los santos padres, que, fuera de San Jerónimo, apenas si hablan del belén, gustan presentar a Jesús Niño como un árbol recién nacido, en contraposición a aquel otro del paraíso. Con él viene la abundancia de gracias y bienes a la tierra, que es precisamente lo que se quiere prenunciar o dar a entender en este caso. Ese árbol crece, y en su desarrollo llega a convertirse en el árbol de la Cruz, figura e instrumento de nuestra redención.

Además muchas familias que no tienen un lugar ni dinero para un belén, con un ramo cortado de un árbol o con un pie sacado de un plantío preparan su árbol de Navidad, con campanillas, juguetes, etc.

Y para concluir, diremos: lo importante es que conmemoremos la Navidad conforme a nuestros recursos. Si lo hacemos con un bellísimo belén, muy bien: si sólo podemos hacerlo con un árbol de Nacidad, bien también. Con uno y otro queremos recordar a Jesús Niño.



# Calleres, SURUTO

SEAT

RENAULT

SIMCA

CITROEN

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

MECANICA
ELECTRICIDAD
CARROCERIA
PINTURA

TELEFONOS: 250981 252402

PALMA DE MALLORCA

### \* INFORMES MALLORCA

(INFORMA)

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

Avda. Conde Sallent, 27-2.0

Tel. 22 13 24

Palma de Mallorca

INFORMES COMERCIALES - INVESTIGACIONES

Sobre cualquier población de España y Extranjero

### TARJETA POSTAL

ECONOMIA BALEAR c/ Mora 9-10



Si el trabajo sabes planificar tiempo tendrás para ir a pescar.



A los empresarios y productores de Baleares.





### PREMIOS "ECONOMIA BALEAR"

La concesión de los PREMIOS "ECO-NOMIA BALEAR", que debía de realizarse en el próximo mes de Enero, queda aplazada para la fecha que oportunamente se señalará,



SUERTE SUERTE

SUERTE

# Para Usted Senor...

SUSCRIPTOR DE

economia balear

Toda aquella persona o entidad que esté suscrita a esta Revista o se suscriba, a la misma, antes del dia 20 de este mes de Diciembre, puede GANAR

VEINTE MIL PESETAS
si el número 7.219 resulta
agraciado con el primer premio
de la Lotería Nacional que
se celebrará en Madrid el
dia 22 del actual.

Si a este mismo número le correspondiere el segundo o tercer premio de dicho sorteo, se entregará, por suscripción la cantidad de 7.000 ptas.ó 2.500 ptas.respectivamente.

Correspondiéndole al número 7.219 algún premio que no sean los mencionados 1,2 ó 3, el importe del mismo repercutirá en mejorar la presentación de esta publicación.

HAGASE SUSCRIPTOR DE "economía balear" ANTES DEL DIA 20 DE ESTE MES Y PODRA GANAR VEINTE

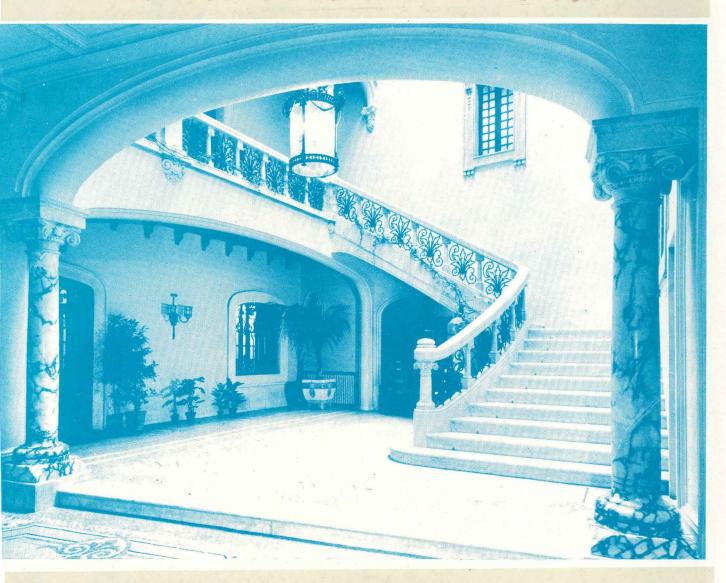
MIL PESETAS, SI LA SUERTE NOS ACOMPAÑA.

Envíe el boletin de suscripción a: ECONOMIA BALEAR C/. Mora 9-1º o llámenos por el teléfono 22-38-23.

### i! NOTICIA BOMBA! ;

Del SURTIDOR DE GASOLINA, instalado en el Polígono de "La Victoria" nos hemos enterado, que, por cumplirse el martes, 28 de Diciembre, el primer año de su inaguración, y al objeto de agradecer las constantes muestras de simpatía de sus numerosos clientes, la gasolina que se sirva en dicho dia, sea de la clase que sea, será con un 25º/o de descuento, sobre el precio de tarifa.

# Wanca March



Capital desembolsado Reservas Regularización Ley 76/1961 pts. 600.000.000 pts. 1.297.494.000 pts. 205.319.464

### CASA CENTRAL Y DOMICILIO SOCIAL:

PALMA DE MALLORCA C/. San Miguel 17-19-- Tel. 22.48.05 Apartado de correos 672-Telex: 68.611 y 68.661

Otras 35 sucursales, Agencias Urbanas y oficina de cambio en Baleares, Barcelona y Madrid.

Realiza toda clase de operaciones de: BANCA, BOLSA Y CAMBIO.

(Aprobado por el Banco de España con el n.º 5.042).