

economía balear

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

Núm. 28

ENERO 1972 - III AÑO

20 ptas.

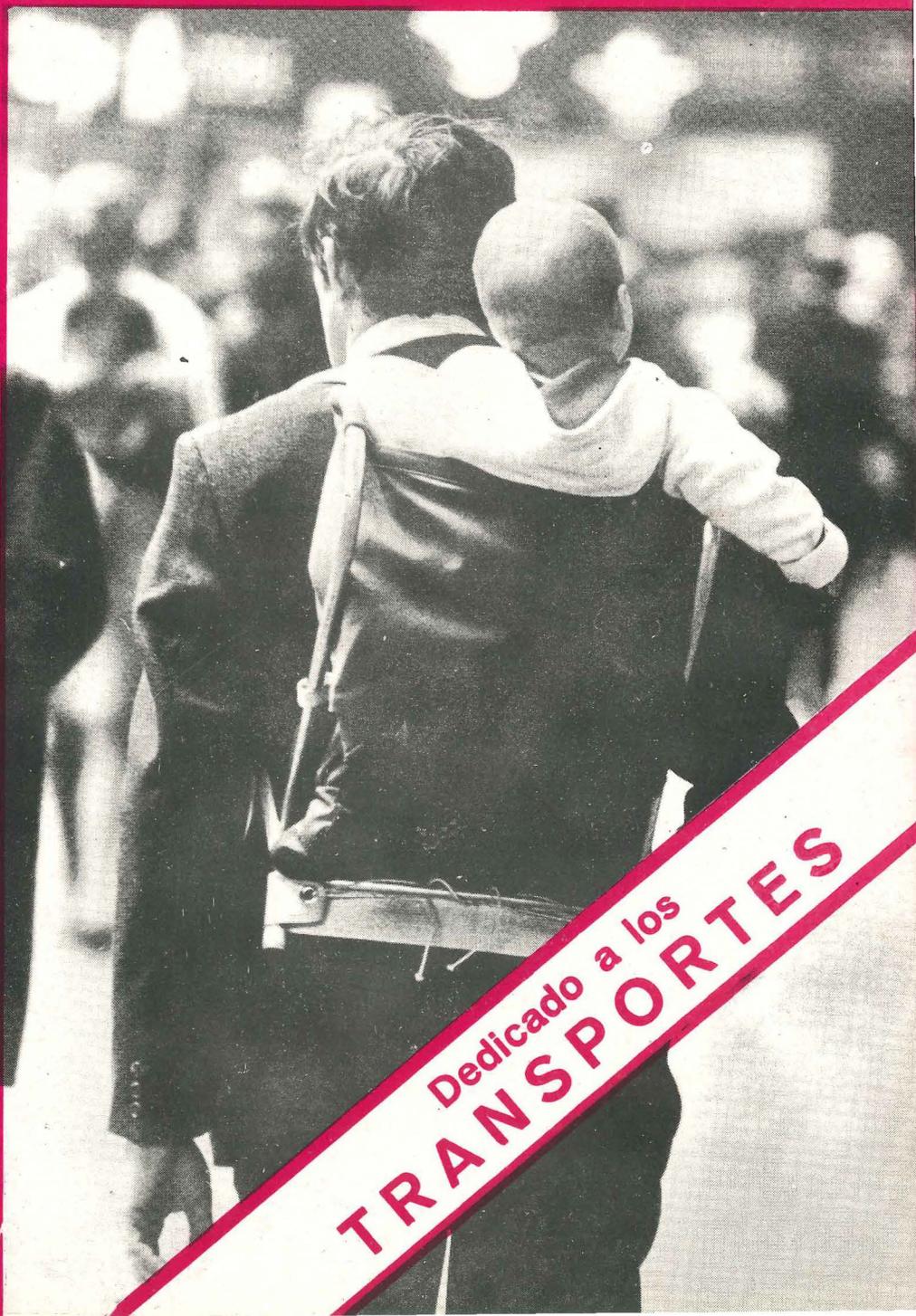
LOS TAXIS

¿Un problema
sin
solución?

ESTE NUMERO CONTIENE,
entre otros,
TEMAS RELACIONADOS CON:

- * EL CHEQUE SIN FONDOS.
 - * Desgravación fiscal.
 - * MONOPOLIO DE LA CAMPSA
 - * Alza de precios: UN DELITO
 - * Internacionalización de la legislación laboral.
 - * Política de APROVISIONAMIENTOS en la Empresa
 - * FUTURO DE LOS RESTAURANTES
 - * EL DIRECTIVO y sus subalternos FEMENINOS
 - * Lo que se debe saber del CONTAINER
-
- * DECLARACIONES DEL SECRETARIO DEL SINDICATO DE TRANSPORTES Y DEL PRESIDENTE DE LA COOPERATIVA DE TAXIS.
-
- * Entrevista con DON MANOLITO: un taxi L.T.
 - * Aeropuerto de Palma: vestíbulo de Mallorca.
 - * ALAS DE ESPAÑA y el "Airbus"
 - * FERROCARRIL DE SOLLER: Sus tarifas
 - * Hostelería y Turismo
 - * Agricultura
 - * Divulgación médica.
 - * PAGINA RECORTABLE: "Sólo por hoy"
 - * Cartas al Director.

¡ FELIZ AÑO NUEVO! !



Dedicado a los
TRANSPORTES

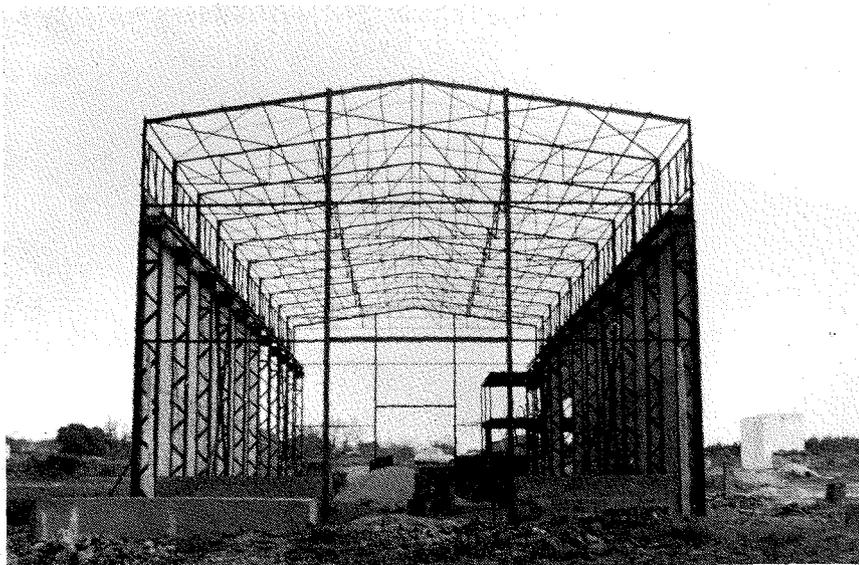


estructuras metálicas adrover s/a

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

—
PALMA DE MALLORCA
Apartado de Correos 723

**EN LA VANGUARDIA
DE LA
CONSTRUCCION**



C.I.M.S.A.
(Manacor)

Compre sin dinero



Esto es cuanto necesita.

Los titulares de la Tarjeta de Crédito del Banco de Bilbao pueden adquirir productos y servicios en cualquiera de los establecimientos asociados sin pagar en metálico y, siempre que lo deseen, podrán aplazar el pago de todas sus compras.

Es una tarjeta totalmente gratuita y no hace falta ser cliente del Banco de Bilbao para solicitarla.

Asociada al sistema de Tarjetas de Crédito más

extendido del mundo (más de 40.000.000 de titulares la utilizan en 1.000.000 de establecimientos de 40 países) la Tarjeta de Crédito del Banco de Bilbao ha sido ya lanzada en nuestra ciudad.

Tarjeta de Crédito del
BANCO DE BILBAO

ANUNCIAR EN

ECONOMIA BALEAR

ES VENDER

SUMARIO

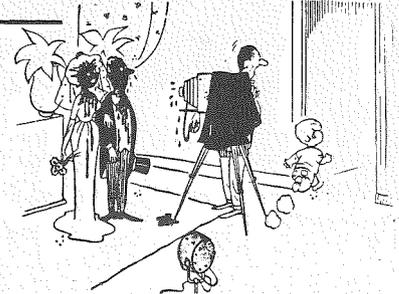
	pag.		pag.
EDITORIAL: Sinceridad.....	5	Aeropuerto de Palma: vestíbulo de Mallorca por don Antonio Colom	34
CARTAS AL DIRECTOR	7	Alas españolas. El "airbus"	35
PAGINA RECORTABLE: Sólo por hoy.....	8	El ferrocarril de Sóller por don M. Santolaria	36
FINANZAS		HOSTELERIA Y TURISMO	
El cheque sin fondos, por don Rafael Perera	9	Un millón de personas en la industria hotelera y turística por Cacho Dalda	37
La desgravación fiscal del 7 por 100	10	Turismo selectivo y no masivo por don Sant-Duaso	38
El pantalán y el monopolio de la CAMPSA por don Jaime J. Florit Quetglas	11	AGRICULTURA	
Damero Económico	13	La necesidad de alternativa en los cultivos por don José Morell García-Ruiz	39
Es necesario tipificar como delito el alza provocada de los precios	14	DIVULGACION MEDICA	
EMPRESARIAL		Los sabañones, por el Doctor Octavio Aparicio	
España, la O.I.T. y la creciente internacionalización de la legislación laboral por don Juan Manuel Gimeno Reverte	15	LIBROS QUE HEMOS RECIBIDO	
Política de aprovisionamientos en la Empresa	16	NOTICIARIO	
Calendario oficial de la Feria de Barcelona	18	La estación para inspección técnica de vehículos y el lanzamiento de las tarjetas de Crédito del Banco de Bilbao	
MARKETING		41	
Interesantísimo es el futuro de los restaurantes por don Hans G. Tonndorf	19		
Para reducir el management gap	20		
El directivo y sus subalternos femeninos por don Harry M. Cuenh	21		
TRANSPORTES			
Los "containers" no tienen fronteras por don Manuel Zapatero	23		
Problema vital: los taxis. Declaraciones del secretario del Sindicato Provincial de Transportes	27		
La motorización en las principales naciones del mundo	29		
Dos personas: dos pareceres. Declaraciones de dos transportistas de mercancías	30		
La Cooperativa, una entidad por y para el taxista. Declaraciones del Presidente de la Cooperativa de taxis	31		
Límites palmesanos para pagar retornos	32		
Entrevista con don Manolito, un taxi L.T.	33		



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

Velázquez, 38-2 °. 2 ° PALMA DE MALLORCA Tels { 22 22 11
22 72 19
22 56 27

TARJETA POSTAL




ECONOMIA BALEAR c/ Mora 9-10

A los empresarios y productores de Baleares.

No hagas nada que no tengas que hacer. Y lo que hagas, hazlo bien.

economia balear

LES DESEA
UN FELIZ

Y

PROSPERO AÑO 1972

SINCERIDAD



¡Albricias! Acaba de nacer un nuevo año. Como siempre, lleno de promesas y deseos de mejoras. Como siempre, con anhelos de cambiar nuestra vida por otra mejor. Y, como siempre también, con intención de hacer algo que no pudimos hacer en el pasado. El nuevo año realizará todo su ciclo de 365 días para luego, resignadamente, morir y desaparecer. Durante su corta o larga vida, según el cristal con que se mire, nos cargará sobre nuestras espaldas un año más de experiencia. Y al mismo tiempo, como cosa imposible pero real, nos quitará de encima un año de existencia.

Cada año que empieza lleva en sí, y en nosotros, unos nuevos proyectos que bien quisiéramos realizar. No sabemos cómo, cuándo y en qué momento vamos a empezar, pero, sinceramente, en el fondo de nuestro ser, tenemos verdaderos deseos de cambiar, de hacer algo nuevo, de ser mejores y así, para empezar, al desearnos mutuamente un feliz año nuevo, celebramos su llegada con alborozo, alegría, satisfacción y optimismo.

Pero esto, con ser algo, no basta. Es insuficiente.

Es preciso que intentemos traspasar ésta, nuestra alegría, a otras personas. Es necesario y humano que intentemos más que ser felices hacer felices a los demás. No basta vivir bien, es necesario saber convivir bien. No hay mejor felicidad ni satisfacción que hacer el bien a los demás por el solo placer de hacerlo, pues es mucho más eficiente promocionar el bien a nuestros semejantes que conseguirlo para nosotros mismos. Y la alegría y satisfacción de hacer feliz a nuestro prójimo es más halagador que darnos felicidad a costa de los que nos rodean.

Ha empezado un nuevo año. Que sea para todos venturoso, propicio y bueno. Que nos conceda la gracia de poderlo vivir y saberlo convivir hasta su último minuto. Que bendiga nuestro trabajo como bendice los ganados y los frutos del campo. Que cuide las máquinas de nuestras empresas con el mismo celo y el mismo ritmo acompasado con que cuida el reloj de la Vida. Que nos dé salud y bienestar. Y que nos conceda, sobre todo, la dicha de ver felices a los demás, porque así estos también nos verán felices a nosotros.

Y para todos, y particularmente para cada uno de nuestros lectores, le pedimos a este Año Nuevo que ya reina, lo mismo que quisiéramos que los demás pidieran para nosotros.

¿Egoísmo?. ¡No!. Sinceridad.

economía balear

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

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

PALMA DE MALLORCA

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

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

TIRADA: 7.000 EJEMPLARES.

PERIODICIDAD: MENSUAL.

SUSCRIPCIÓN SEMESTRAL: 120 Ptas.

IMPRESO EN OFFSET:

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

DEPOSITO LEGAL: PM 1839-1969.

NUMERO 28
ENERO 1972.

REDACTOR JEFE: D. JOSE RIBAS PALOU

"ECONOMIA BALEAR"

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

PUESTOS DE VENTA

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



ALOHA

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

JAIME DE SANTACILIA, 1 - Tel. 22 11 66 PALMA DE MALLORCA

TODA LA CORRESPONDENCIA PARA LA SECCION DE - CARTAS AL DIRECTOR - DEBERA ESTAR DIRIGIDA A:
 SR. DIRECTOR DE - ECONOMIA BALEAR - C.MORA, Nº 9 PALMA DE MALLORCA.
 EN TODAS LAS CARTAS FIGURARA EL NOMBRE Y DOMICILIO DE SU AUTOR ASI COMO SU FIRMA.
 APARTE DE ESTOS REQUISITOS PODRA LLEVAR UN SEUDONIMO PARA SU PUBLICACION.

cartas al director

AGRADECIMIENTO

Muy Sr. mio:
 Gracias, muchas gracias por la participación de Loteria que me otorgó sólo por ser suscriptor de esta revista. Ojala ganáramos para poder difundir, como Vd. se merece, esta gentileza que tanto le honra.

Muy agradecido.

JAIME BESTARD GIL

N. de la R. - Cartas similares se han recibido en esta Redacción firmadas por los siguientes suscriptores, a quienes les expresamos como al firmante de la publicada, nuestro mas sincero reconocimiento: TOMAS PALMER, JUAN GINARD, ANTONIO GINARD, ANTONIO VALLESPER TOMAS, GUILLERMO REUS, J.T.P., UN SUSCRIPTOR, JOSE TOLDRA VIVES, y el SUSCRIPTOR 3.089.

CIRCO

Muy Sr. mio:

Las temporadas navideñas y de Reyes traen consigo una temporada de Circo. Estoy seguro que en Palma no la perderemos porque aún conservamos el local tradicional para estos espectáculos, pero ¿no sería posible hacer alguna que otra función a precios económicos, en atención a tantos y tantos niños que no pueden asistir pagando los precios "normales" en esta clase de espectáculos?

Sé que esta carta, si llega a publicarse, no se leerá hasta el mes de Enero, pero quizás aún estemos a tiempo de que la misma llame a las puertas de algún corazón sensible y éste se decida a dar unos minutos de diversión a los niños que desean

ver el Circo y que sus circunstancias se lo impiden.

Si así fuera yo me sentiría satisfecho. Y también Vd. podría estarlo por la cordial colaboración en publicar esta carta.

Muchas gracias, salúdale.

FRANCISCO SOBERATS

DETALLE

Distinguido señor:

Un buen detalle, que les aplaudo, fue la delicadeza de felicitar a todos sus suscriptores con una tarjeta postal de Palma antigua. Un buen detalle que todos (un buen grupo de suscriptores) hemos reconocido y que supongo se habrá dado cuenta por las felicitaciones que habrá recibido en justa y noble reciprocidad por su atención.

Así se hacen las cosas y así las sabe hacer Vd. y el personal que junto a su Director trabaja por y para esta revista que de cada día se mantiene en la trayectoria trazada desde su iniciación.

Felices, y muy felices fiestas, le desea.

ANTONIO J. LLABRES
 SUAU

TAXIS

Muy Sr. mio:

De la noche a la mañana han surgido unas lucecitas verdes en el techo de algunos automóviles. Son taxis que van libres y se hallan a la disposición del público.

Lo que a veces suele ocurrir, a mi criterio, es que al no tener, en el tablero de mandos, alguna lucecita control que les indique que la citada luz verde está encendida, al ser requeridos sus servicios no se paran por creer que la llevan apagada y no tienen obligación de prestar

servicio alguno porque se van a almorzar o a prestar otro servicio encargado de antemano.

Y, esto es peor, a veces no se paran porque el "ganado" no les parece apto para ganarse unas buenas pesetejas y siguen su carrera tan campantes sin conocer la necesidad del futuro usuario.

Creo que a algunos taxistas les falta algún que otro curso de "atención al público" al igual que a algún peatón le falta algún que otro curso de "atención a los taxistas" por la falta de cortesía como contestan a los sufridos conductores de este servicio público.

Atentamente.

UN SUFRIDO PEATON

CHARCOS

Muy Sr. mio:

¡Cuánto charco en las calles de Palma! Nunca se ven mejor que cuando llueve porque si no están llenos de agua luego se llaman baches. Llamémosles baches o charcos no se si los han contado Vds. desde la oficina a su casa, pero sinceramente, si tienen la "suerte" de pasar por algunas calles oscuras en días lluviosos ¿no se han dado cuenta de la cantidad de charcos en los que meten... el pie? Muchos. Muchísimos.

Una Palma moderna requiere un poco mas de "repaso" por quien proceda. Un poco mas de mimo y cuidar estos pequeños detalles. Menos mal que en verano, que es cuando Palma da la cara, están llenos de polvo y uno no se da tanta cuenta, sin embargo al turismo de invierno ya les hemos obligado a ponerse botas. ¡Y yo que no sabía el origen de la bota invernal? .

Perdone esta pequeña gausa, pero es que si le escribo en serio no me sale nada bien. Y así tampoco, pero nos reimos que ya es algo.

Un saludo de

PIES FRIOS

HOSTALETS

Muy Sr. mio:

Vivo en el barrio de los Hostalets. Perdone que repita esta frase tal y como me la siento: Sufro, día a día, las consecuencias de tener mi vivienda en el oscuro, sucio y abandonado barrio de los Hostalets.

Aquello es una verdadera

pena. Perdone que repita la frase como tendría que haberla escrito desde un principio: Este barrio que por su estado no llega ni a eso, es una verdadera vergüenza para los que se preocupan de una ciudad y abandonan el mínimo de decencia que puede merecerse una calle.

Y no vayamos mas a lo que tenia que decir por lo dicho. Digamos sin tapujos, ni rodeos que el barrio de Hostalets está como una demostración de lo que nunca tiene que ser un barrio palmesano. Ya podrían echar un poco de asfalto en sus calles, ya podían quitar algunas bombillas de las guirnaldas públicas navideñas y colocarlas en alguna esquina de alguna de sus calles. En fin ya podían ir pensando si Hostalets es un barrio de personas trabajadoras y honradas o si por el contrario allí sólo viven unos seres despreciables que no se merecen ni el trato que se suele dar a los animales.

Un poco de atención, y ganas de ayudar, es lo que quizás haga falta.

En espera de que esta carta sirva de algo le agradece su atención en publicarla.

A.M. y yo.

LIMPIEZA

Muy Sr. mio:

Las playas están desiertas. Sin bañistas y sin las sillas que tanto carácter le dan en verano. Ahora creo que sería el momento que alguien, quien corresponda, se dedicara a la limpieza de las mismas, a dejarlas limpias de todas aquellas suciedades que tanto las afean y que, con un poco de atención cada semana, al llegar el tiempo bueno para disponer de las playas, sería cantar y coser, como se dice vulgarmente, tener nuestras playas bien preparadas para su uso y abuso.

Es una idea que, supongo le habrá pasado por la imaginación de cualquiera. ¿Por qué, pues, no se pone remedio a la cosa que es tanto como decir por qué no se empieza a dedicar algunas horas semanales a conservar el estado agradable de nuestras playas?

Sinceramente le felicito por el auge que va tomando esa revista.

Con mi mas cordial enhorabuena le saluda.

UN LECTOR.

Ahí tienes un interesante programa para organizar tu jornada diaria. Consta éste de diez propósitos planteados sólo para el presente; diez reglas que no comprometen por más de veinticuatro horas y que resultan, por tanto, más asequibles que si estuvieran proyectadas hacia un futuro cuya limitación se desconoce. Ahora bien, lo que hace falta — ¡no valen trampas! — es trazarse el programa en cuestión todos los días.

Así es el decálogo anunciado por el doctor Crane:

SOLO POR HOY

1.º— Sólo por hoy, seré feliz. Esto supone que es verdad lo que dijo Abraham Lincoln, que “la mayoría de las personas son tan felices como deciden serlo”. La felicidad es algo interior; no es asunto de fuera.

2.º— Sólo por hoy, trataré de ajustarme a lo que es y no trataré de ajustar todas las cosas a mis propios deseos. Aceptaré mi familia, mis negocios y mi suerte como son y procuraré encajar en todo ello.

3.º— Sólo por hoy, cuidaré de mi organismo. Lo ejercitaré, lo atenderé, lo alimentaré, no abusaré de él ni lo abandonaré, en forma que será una perfecta máquina para mis cosas.

4.º— Sólo por hoy, trataré de vigorizar mi espíritu. Aprenderé algo útil. No seré un haragán mental. Leeré algo que requiera esfuerzo, meditación y concentración.

5.º— Sólo por hoy, ejercitaré mi alma de tres modos. Haré a alguien un bien sin que él lo descubra. Y haré dos cosas que no me agrade hacer, sólo, como dice William James, por ejercitarme.

6.º— Sólo por hoy, seré agradable. Tendré el mejor aspecto que pueda, me vestiré con la mayor corrección a mi alcance, hablaré en voz baja, me mostraré cortés, seré generoso en la alabanza, no criticaré a nadie, no encontraré defectos en nada y no intentaré dirigir o enmendar la plana al prójimo.

7.º— Sólo por hoy, trataré de vivir únicamente este día, sin abordar a la vez todo el problema de la vida. Puedo hacer en doce horas cosas que me espantarían si tuviera que mantenerlas durante una vida entera.

8.º— Sólo por hoy, tendré un programa. Consignaré por escrito lo que espero hacer cada hora. Cabe que no siga exactamente el programa, pero lo tendré. Eliminaré dos plagas: la prisa y la indecisión.

9.º— Sólo por hoy, tendré media hora tranquila de soledad y descanso. En esta media hora pensaré a veces en Dios, a fin de conseguir una mayor perspectiva para mi vida.

10.º— Sólo por hoy, no tendré miedo y especialmente no tendré miedo de ser feliz, de disfrutar de lo bello, de amar y creer que los que amo me aman.



Plas.
Banca March

Páguese a
EL CHEQUE SIN FONDOS
Su nueva regulación legal
por Rafael Perera - Abogado

Mallorca de *de 19*
(LA FECHA EN LETRAS)

La Ley de 15 Noviembre último, modificativa de diversos artículos del Código Penal, ha venido a establecer una nueva regulación del cheque en descubierto, en su aspecto penal, que merece ser conocida y tenida muy en cuenta por todo hombre de Empresa.

Dos delitos distintos.—

Según el nuevo régimen legal —en vigor, a partir del día 6 de Diciembre— la emisión de un cheque o talón sin provisión de fondos puede constituir: A) Un delito de estafa, cuando ha sido librado el cheque como medio engañoso, con una finalidad defraudatoria; o bien, B) Un delito de “cheque en descubierto”, propiamente dicho, si se ha entregado sin ánimo engañoso, y sin tal finalidad defraudatoria, si bien comprometiendo —como ocurre siempre— la seguridad del tráfico mercantil.

Penas distintas.

En el primer supuesto, el delito es castigado con las penas señaladas en el Código al delito de estafa, por considerarse que el que libra un cheque sin fondos defraudando al que lo recibe a base de aparentar un saldo inexistente en su cuenta corriente comete en realidad una auténtica estafa. Las penas en tal caso oscilan en relación con la cuantía de la cantidad defraudada, es decir el importe nominal del cheque, y van desde “arresto mayor” (1 mes y un día a 6 meses) para defraudaciones que no excedan de 25.000 ptas., hasta “presidio mayor” (6 años y un día a 12 años) si la defraudación excede de 100.000 ptas.

En el segundo supuesto —entrega de un cheque sin fondos hecha sin ánimo de engañar ni propósito de defraudar— la pena señalada es independiente del importe nominal del cheque o talón, o sea es pena fija para todos los supuestos, y consiste en arresto mayor (1 mes y un día a 6 meses) o multa de 5.000 a 50.000 ptas.

Conductas que son delictivas.—

Dejando al margen el supuesto de “estafa”, cuyo contenido queda perfectamente delimitado, interesa destacar las diversas actuaciones o conductas que en la nueva regulación son consideradas como constitutivas de un delito específico de “cheque en descubierto”. Son las siguientes:

a) El libramiento, con cualquier finalidad, del cheque o talón sin que en la fecha consignada en el documento exista en poder del librado (Banco) disponibilidad de fondos bastantes para hacerlo efectivo.

b) El retirar los fondos existentes en poder del librado (Banco), tras haber extendido un cheque o talón, impidiendo de este modo su pago.

c) El entregar a otro, con cualquier fin, un talón o cheque firmado por un tercero, a sabiendas de su falta de cobertura.

El cheque “post-datado”.

Con lo hasta aquí dicho, queda ya adelantado que, en el nuevo régimen, los cheques “post-datados” —es decir aquellos cheques en los que se consigna fecha posterior a la del día en que realmente se extienden— entran de lleno en el ámbito penal, constituyendo delito, si en la fecha consignada en los mismos no existen en poder del Banco librado fondos suficientes que permitan su pago.

Tal regulación representa, por su rotundidad, una clara innovación con respecto al sistema hasta ahora vigente, en el que se venía admitiendo, o por lo menos tolerando, la asimilación del cheque “post-datado” al mero instrumento de crédito, con la consecuencia obligada de su irrelevancia penal. A partir de la vigencia de la nueva regulación, quien entregue un cheque que resulte impagado por no tener fondos en el Banco no podrá invocar que tal cheque fue entregado con “vencimiento futuro” o que tal entrega se hizo, no “en pago”, sino como mera “promesa de pago”, como hasta ahora venía alegándose ante los Tribunales, con demasiada frecuencia: En el nuevo régimen legal —vale la pena recalcarlo— se establece claramente que el libramiento de un cheque o talón “con cualquier finalidad”, —ya sea como pago, como garantía, como promesa de pago, etc— constituye delito si en la fecha consignada en el mismo no existe la necesaria provisión de fondos en el Banco.

Una regulación —como se ve— tajante, que certeramente sale al paso de un grave fenómeno comercial de nuestro tiempo: la pérdida del respeto que el cheque y el talón de cuenta corriente deben inspirar a todos, fenómeno que se pretende combatir enérgicamente, para la seguridad del tráfico jurídico mercantil.

“¿Y si me equivoco?”

Alguién podrá argüir, frente a la severidad de la nueva regulación legal, que en el complejo tráfico comercial de nuestros días hay que dejar un margen para los supuestos de error o de descuido en el libramiento de cheques o talones: Es el caso del que se equivoca de talonario, o del que confunde el número de la cuenta corriente, o extiende talones por importe superior al saldo que se cree tener en su Banco en un momento determinado, etc. En tales supuestos, ¿habrá cometido automáticamente un delito, por librar un cheque sin fondos, pese a ser ello debido a una equivocación o a un descuido?

La reciente reforma legal ha previsto tales supuestos, y ha pretendido afrontarlos con una solución sin prece-

dentes en nuestra legislación. Una solución técnicamente inaceptable, que además originará seguramente diversos problemas prácticos, pero que sin embargo el hombre de Empresa ha de conocer y tener en cuenta, en su trabajo comercial diario. Es ésta: El librador del cheque o talón sin fondos tiene un plazo de cinco días, contados a partir de la fecha de su presentación al cobro, para hacer efectivo su importe; en cuyo caso, si así lo hace, quedará —dice el texto legal— “exento de responsabilidad penal”.— Nos encontramos —como se ve claramente— ante una verdade-

ra “excusa absolutoria”, con la que han querido obviarse las hipótesis de ausencia de dolo y, al propio tiempo, afrontarse la comisión culposa o negligente de este delito, que estaba prevista en la regulación legal derogada y que ahora ha sido descartada. Esperemos, por lo demás, que el tiempo dé su definitivo veredicto sobre esta novedosa “solución” del legislador de 1971.

Con lo dicho, creemos quedan esbozadas suficientemente las líneas generales de la reciente reforma.

UN IMPORTANTE ESTIMULO:

La desgravación fiscal del 7 por 100 en favor de la inversión privada

La desgravación fiscal a las inversiones acordada en uno de los pasados Consejo de Ministros es quizás uno de los más importantes estímulos fiscales dado a España en favor de la inversión privada, según afirmó al Ministro de Hacienda don Alberto Monreal en unas declaraciones que publicó el diario “Ya” y cuyos párrafos más interesantes reproducimos.

“El sistema —explicó el ministro—, que significa la introducción con carácter transitorio de una técnica totalmente nueva en nuestro sistema tributario, consiste en una desgravación de la cuota de los impuestos industrial y de sociedad, de una cantidad igual al 7 por 100 de las inversiones, encargadas en firme hasta el 30 de junio de 1972.

El mecanismo es muy simple, carece de complicación administrativa y no exige solicitud ni autorización previa para ser utilizado. Cualquier empresa puede encargar maquinaria, edificios de carácter industrial o material o equipo de transporte terrestre y pagarlo en los plazos que desee; en todo caso, podrá deducir de la cuota del impuesto un 7 por 100 de su precio en el ejercicio o ejercicios en que vaya haciendo efectivo el pago del mis-

mo. La única condición es que el encargo se haga antes del 30 de julio de 1972, y la recepción del bien, antes del 1 de enero de 1974.

Este sistema de apoyo fiscal a la inversión se concede independientemente de la procedencia de los fondos con que se financian las inversiones; éstas pueden atenderse bien con fondos propios, bien acudiendo al crédito.

No condiciona, por otra parte, el disfrute del beneficio a futuras actuaciones de la empresa, y se extiende a toda clase de empresas, bien sean individuales o sociales, cualquiera que sea su dimensión.

Por otra parte, este sistema no constituye, sino que se añade al Fondo de Previsión para Inversiones actualmente vigente. Las empresas podrán continuar acogiéndose al actual sistema del Fondo de Previsión para Inversiones, optando para los bienes que lo deseen por este nuevo procedimiento.

“Es de destacar el efecto estimulante del apoyo fiscal a la inversión, ya que opera de forma mucho más intensa y amplia —aunque en la misma dirección— que la reducción de los tipos de interés. Para dar una idea

precisa sobre este punto, basta afirmar que, en general, para las condiciones actuales del mercado de capitales y el tipo normal de gravamen de la imposición sobre sociedades, puede afirmarse que, de forma aproximada, una ayuda fiscal consistente en reducir en un 7 por 100 el coste de una inversión de cinco años de vida media, puede resultar equivalente al estímulo que representaría una baja entre 2 y 2,5 puntos en el tipo de interés”, añadía el ministro.

“Todos los factores expansivos que han empezado a manifestarse en nuestra economía debe producir la totalidad de sus efectos en los años 1972 y 1973”, dijo el señor Monreal Luque.

Por el lado de la demanda, todas sus componentes están llamadas a pulsar con fuerza en 1972. El consumo privado se ve alentado por el incremento que están experimentando especialmente las rentas de trabajo, así como por el mayor producto de la agricultura y los servicios de la agricultura y los servicios. Por lo que respecta al consumo público, su crecimiento de las inversiones públicas y la mejora de las expectativas de crecimiento del consumo, reforzadas por el conjunto de medidas de política económica recientemente adoptadas en las esferas monetaria, tributaria y fiscal, permiten prever con fundamento un crecimiento de la inversión total para 1972 del orden del 10 por 100.

REPRESENTACIONES Y EXCLUSIVAS CASASNOVAS & ROCA, S.A.

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

TRATAMIENTO DE AGUAS

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

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

EL PANTALAN Y EL MONOPOLIO

DE LA

C. A. M. P. S. A.

Demasiado Goliat para tan poco David

por Jaime J. Florit Quetglas

Según parece, una vez pasada la primera oleada de preocupación reflejada por la opinión pública, ante el posible traslado del pantalan de la CAMPSA de su emplazamiento originario en Porto-Pí hacia otros lugares, entre los que el Coll d'en Rebassa ha sido uno de los que más se han especulado, todo lo que se diga al respecto será inútil.

En realidad, la CAMPSA no constituye sino uno de los varios monopolios que, desde hace algunas décadas, han constituido en nuestro país una auténtica oligarquía económica. Un breve análisis nos mostrará claramente la situación respectiva de la CAMPSA y la de los pobres contribuyentes que en el mundo somos, sin más derecho que el del pataleo.

El hecho de que la producción de base del sector petróleo esté por completo en manos de las concesionarias de CAMPSA, es lo que precisamente confiere al monopolio de petróleos su marcado carácter fiscal, que no era sino uno de los muchos propósitos fundacionales y, desde luego, no el más importante. Esta situación amenaza, naturalmente, la propia pervivencia del Monopolio que, desde una óptica capitalista, está perdiendo toda razón de ser. El Monopolio se encuentra ya hoy plenamente subordinado a los grandes intereses de las compañías internacionales (Caltex, Gulf, Esso, etc.), para luchar contra las cuales fue precisamente creado; y lógicamente, desde el momento en que se ha permitido la reimplantación de los grandes trusts petroleros en nuestro país por el portillo de las concesiones para refinerías, queda sujeta a discusión la propia vigencia de la CAMPSA.

Sin duda, los referidos grupos internacionales cuentan ya con cabezas de playa en España desde las cuales influir, para que en el momento de caducar el actual contrato entre el Estado y la compañía arrendataria, se decida la plena liberalización del mercado del Petróleo en España.

El Monopolio, en su actual situación, solamente beneficia a los grandes círculos financieros. Son éstos, fundamentalmente la banca privada, los que merced a su participación e influencia en las decisiones de la CAMPSA pueden garantizar a las grandes compañías petroleras internacionales el acceso al mercado español y explotar refinerías cuyos productos ha de distribuir ulteriormente la Compañía Arrendataria del Monopolio. Este mecanismo pone en claro lo que con frecuencia se han llamado grandes éxitos de nuestros financieros en el mercado internacional del Petróleo. Básicamente, las concesiones obtenidas en explotaciones petroleras por determinados financieros españoles, se deben al empleo de su influencia en la CAMPSA con vistas a que ésta adjudique una parte del creciente mercado español a los intereses petroleros internacionales, que en un país como España no cuentan con la posibilidad de establecer sus propias redes de distribución, debido a la existencia del monopolio de petróleos.

La CAMPSA está además diversamente relacionada

con toda una larga cohorte de empresas subconcesionarias, que desvirtúan por completo los fines fundacionales del Monopolio de Petróleos. Los intereses de la CAMPSA quedan así claramente subordinados a los de las grandes entidades financieras que, vinculadas al gran capital internacional y fundamentalmente norteamericano, controlan hoy por completo el conjunto de refinerías que abastecen al mercado nacional.

De este modo, al estar vinculadas las refinerías españolas a los intereses de las grandes compañías internacionales, las compras de petróleos deben hacerse necesariamente con pago en dólares libres y a los precios marcados por los acuerdos restrictivos de las conexiones petroleras internacionales. Por el contrario, si el sector petrolero estuviese realmente nacionalizado, el Monopolio de Petróleos podría competir y, desde luego, ser utilizado como importante arma de penetración comercial española. En otras palabras, existe la posibilidad de realizar compras del petróleo crudo pagando con mercancías del país comprador.

Naturalmente, una política económica de este tipo es actualmente imposible en España, mientras dominen los intereses de las compañías refinadoras sobre los intereses del Monopolio de Petróleos y sobre los intereses generales comerciales del país. Pero en todo caso, está suficientemente claro que las razones expuestas para defender la completa nacionalización del sector petrolero cuentan con una gran base de realismo.

Como se ve, hay razones suficientes para creer que los argumentos esgrimidos en contra del traslado del citado Pantalan, aunque válidos, queden convertidos en agua de borrajas, y sólo cabe añadir —sin pesimismo pero con realismo— que en la contienda empeñada existe demasiado Goliat para tan poco David.

**SU EMPRESA REQUIERE
MUCHAS COSAS**

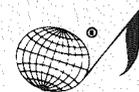
PERO LEGITIMAS!

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

**PORQUE MUZAK®
ES LEGITIMA
MUSICA FUNCIONAL**

MUZAK BALEARES

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

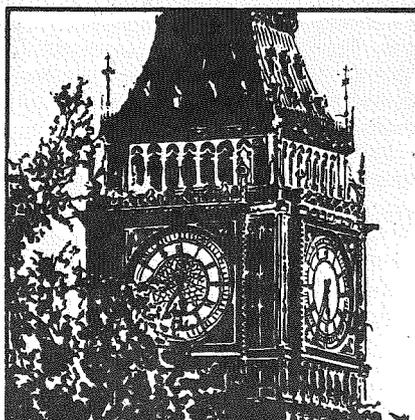


POR FIN!!!

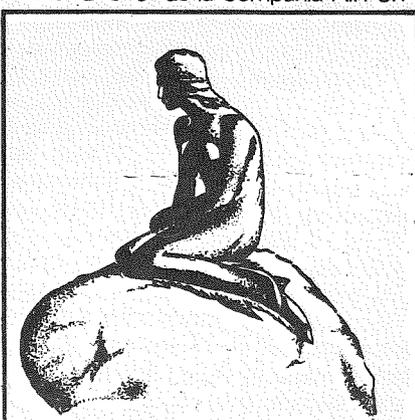
VACACIONES A PRECIOS EUROPEOS



En Avión D-C 8 de la Compañía AIR SPAIN



LONDRES
4.950 PTS.



COPENHAGUE
6.500 PTS.



DÜSSELDORF
6.750 PTS.

¿QUE OFRECEMOS A PRECIOS INCREIBLES?

VIAJES DE 4 Y 5 DIAS EN FEBRERO

Vuelos directos desde Palma en rapidos y comodis aviones reactores de Air Spain.

Alojamiento en hoteles de primera categoria en regimen de habitación y desayuno.

Todas las habitaciones tienen baño privado y en la mayoría telefono radio y T.V.

HOTELES En Londres Edwardian y Salisbury.
En Copenhagen 5 Svaner.
En Dusseldorf Hilton.

Comidas a bordo según la hora del día.

Servicio de guías-representantes de Viajes Kristal que en todo momento estarán dispuestos para cualquier consulta y recomendarles sitios de interes para visitar, restaurantes, tiendas, etc y desde luego para reservarlas las bien estudiadas excursiones para conocer el país.

Un programa de excursiones extenso que le permitirá visitar, monumentos, paisajes (En algunas capitales ofrecemos excursiones en barca) Night Clubs picantes, vida nocturna, etc.

Traslados y asistencia desde los aeropuertos de destino a los hoteles y viceversa.

Servicio en colaboración con una gestoria para obtener facilmente y sin preocupaciones el pasaporte.

Precios especiales para más de 20 personas

MINI-TOURS

Viajes Kristal, s.a.

A.V.G.A. 152

C/. IBIZA, 17 - PALMA DE MALLORCA (JUNTO FRONTON) - TEL. 232240 - 237603

PROPUESTA DE REVALUACION DEL YEN

En un esfuerzo para resolver la crisis monetaria internacional, Japón va a proponer a Estados Unidos un plan de tres puntos que incluye una revaluación del 9,09 por 100 del yen con ocasión de la visita al Japón del Secretario americano del Tesoro, Connally.

CENTRALES NUCLEARES EN EUROPA

En 1985 unas cien estaciones productoras de energía nuclear estarán en funcionamiento en Europa según se ha declarado en el Simposio internacional de Radioecología, celebrado en Roma.

CONTAMINACION DEL AGUA DEL MAR

Expertos y funcionarios de doce países que tienen intereses pesqueros en las aguas del Mar del Norte y del Atlántico, comenzaron en Oslo unas conversaciones para llegar a un acuerdo sobre la prohibición de sustancias tóxicas para el agua del mar. España y Portugal toman parte en esas reuniones.

EL TOMATE Y SUS EXPORTACIONES

En Alicante ha comenzado a intensificarse el tráfico aéreo con el fin de atender a las exportaciones de tomate a Gran Bretaña, que según versiones dignas de crédito, este año superará en mucho el 1970.

DAMERO ECONOMICO

FUSION DE DOS BANCOS

El semanario económico "Fomento" señala que la fusión de los bancos "Hispano Americano" y "Central" será una realidad próxima si no ocurre nada anormal. Sin embargo "Informaciones" dice que es absolutamente incierto que haya negociaciones en este sentido.

CHECOS EN ESPAÑA

Durante este mes se trasladarán a Madrid representantes del Gobierno checoslovaco con el fin de fijar el protocolo anual con relación de mercancías a intercambiar entre los dos países durante 1972, por el sistema de convertibilidad en lugar del "clearing".

PETROLEO RUSO PARA ESPAÑA

Se ha firmado un acuerdo con la Unión Soviética para la importación en España de 250.000 toneladas de petróleo crudo, operaciones que el año pasado se habían interrumpido y que ahora se prevé un incremento para 1972.

RENTABILIDAD DE LAS EMPRESAS ELECTRICAS

Durante el pasado año, las 19 empresas más importantes del país tuvieron unos once millones de pesetas de beneficios, deducidos los impuestos, siendo este sector, junto con la Banca, uno de los más rentables en 1970.

MAQUINARIA ESPAÑOLA PARA ARGELIA

Maquinaria agrícola por valor de 115 millones de pesetas será suministrada por Motor Ibérica a Argelia, tras haber ganado un concurso en el que se presentaron ofertas alemanas, italianas, francesas y norteamericanas.

MEDIDAS PARA LA EXPORTACION

La Junta Asesora Comercial de Hong-Kong está estudiando unos planes para reforzar las normas de seguridad que regulen la exportación de artículos alimenticios, juguetes y aparatos eléctricos. Los inspectores oficiales deberán tomar muestras al azar para su comprobación antes de conceder las licencias de exportación.

EL ORO DEJARA DE SER UNIDAD MONETARIA

En el curso del presente decenio y debido poderosamente a la última crisis monetaria, el oro dejará de existir como unidad monetaria, se ha dicho en la Cámara Americana de Comercio de Londres.

ES NECESARIO TIPIFICAR COMO DELITO EL ALZA PROVOCADA DE LOS PRECIOS

El fiscal del Tribunal Supremo propone que se formulen los tipos y las penas correspondientes a causa de la destrucción de productos para provocar el alza de los precios.

En la Memoria elevada al Gobierno, don Fernando Herrero Tejedor dice que tal destrucción de bienes es "una de las conductas más audaces y dignas de represión que hasta ahora ha sido apoyada —y por tanto, no perseguida— en los sagrados derechos de la propiedad mercantil, derivados de la pomposamente llamada economía liberal".

"El fenómeno —agrega el fiscal— es socialmente reprobable, económicamente deplorable, y desde el punto de vista moral, sólo tiene la ligera apoyatura de que no hay a la vista personas físicas determinadas que reciban un daño concreto particularizado. Pero esto no cubre nunca ni puede cubrir estas conductas, que tienen una repercusión en un verdadero sujeto pasivo-masa potencialmente existente, bien en la propia comunidad, bien en otra distinta." "Por ello —explica el fiscal— los legisladores se aprestan a incriminar estas conductas, que desprecian el sentido

comunitario de la vida y expresan un insoportable egoísmo y el desprecio de grupos o personas a quienes hubieran ido o debido ir a parar las mercancías destruidas".

En opinión del señor Herrero Tejedor, "es necesario investigar sobre estos hechos y sobre las consecuencias que los mismos pueden producir en el orden económico puro y en el ámbito moral y social. En el estudio habrá que que investigar sobre todo la culpabilidad, la mayor o menor falta de sentido ético del sujeto activo y las derivaciones más o menos perjudiciales que es-

tos hechos pueden también determinar para la economía del Estado".

"En base de todo ello —concluye el fiscal del Tribunal Supremo— convendría formular los tipos y las penas correspondientes, examinando también si cabe en algún aspecto una sanción pecuniaria, bien a título de pena propia dicha o en la indirecta de la responsabilidad civil, tan difícil de concebir en este fenómeno observado con alguna frecuencia en nuestros días."

ACLARACION

El Director de la Caja de Ahorros de D. Carlos Blanes Nouvillas y no D. Eduardo, como equivocadamente figuró en nuestro número anterior.

Agradecemos, una vez más a D. Carlos su extraordinaria colaboración, rogándole disculpe nuestro error.

ALMACENES ARAGON

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

Aragón, 140



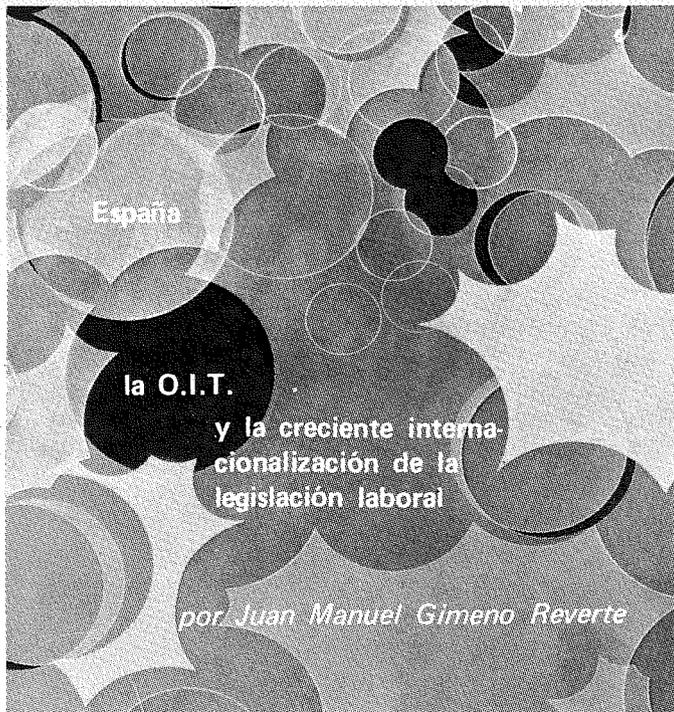
Telefono 27 01 00

TABLAS SALARIALES (12 mensualidades) PERSONAL ENTIDADES DE CREDITO

BANCA PRIVADA	BANCO EXTERIOR DE ESPAÑA	BANCA NACIONALIZADA	BANCO DE ESPAÑA	CAJAS DE AHORRO
Especialistas	Especialistas	Especialistas	Especialistas	Especialistas
Aytes. caja 1.ª . . . 105.980 Aytes. caja 2.ª . . . 96.902	Ayudantes caja . . . 105.355		Aux. de caja . . . 109.140	
Subalternos	Subalternos	Subalternos	Subalternos	Subalternos
Conserjes 107.925 Cobradores 95.035 Vigilantes 92.701	Conserjes 125.280 Cobrad. (entrada) . . . 86.175 Cobrad. (3 años). . . . 95.780	Cobradores 101.736	Vigilantes 103.091	Conserjes 87.384
Ordenanzas 1.ª . . . 92.130 Ordenanzas 90.510 Botones (18 años). . . 39.384 Botones (menor) . . . 26.911	Ordenanzas (entr.). . . 83.770 Ordenanz. (3 años). . . 93.375 Botones (18 años). . . 52.845 Botones (menores). . . 30.025	Ordenanzas 86.832 Botones 58.817	Ordenanzas 96.514 Botones 51.043	Ordenanzas 1.ª . . . 77.287 Ordenanzas 75.787 Botones (18 años). . . 46.986 Botones (2 años) . . . 25.171 Botones (entrada) . . 21.790
Oficios varios	Oficios varios	Oficios varios	Oficios varios	Oficios varios
Oficiales y chóf. . . 105.151 Ayudantes 98.926 Peones 87.981 Telefonistas 95.230 Op. llim. (hora) . . . 24,50	Conductores y of. . . 101.785 Ayudantes 88.570 Mozos 75.360 Telefonistas 91.575 Op. llim. (hora) . . . 30,—	Oficiales 86.832 Ayudantes 86.832 Op. llim. (j. c.) . . . 68.688 Op. llim. (j. i.) . . . 37.999	Oficiales 97.072 Ayudantes 91.815 Mozos 86.555 Telefonistas 96.700 Op. limpieza 70.507	Oficiales 85.139 Ayudantes 80.095 Peones 71.238 Telefonistas 77.102 Op. llim. (hora) . . . 19,68

ACLARACIONES:

- 1.ª Todos los convenios recogidos en este estudio corresponden al año 1970.
- 2.ª 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.ª Como puede apreciarse, las categorías de jefes en los distintos Bancos no coinciden en su denominación con los de Banca privada.
- 4.ª A esta tabla salarial habría que añadirle 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.



Recientemente, con motivo de las discusiones en las Cortes del proyecto de Ley Sindical, se suscitó y reprodujo el ya viejo debate sobre la conversión de las normas internacionales (O.I.T.) en Derecho estatal, mediante su incorporación al ordenamiento positivo vigente en nuestro país.

Realmente al considerar lo que con motivo de aquellos debates se dijo, no podemos menos que sorprendernos de que existan todavía dudas sobre la posible existencia de normas internacionales de aplicación a las relaciones jurídicas de trabajo. En el aspecto doctrinal, el problema incide con la existencia de un orden jurídico-internacional propio, independiente de los Derechos nacionales, problema que actualmente en nuestro país —y dentro de un marco más amplio de realidades socio-políticas registra todavía en algunas tendencias imperantes, un incoherente a -internacionalismo que pretende marginar a las organizaciones internacionales, a las que se les niega toda clase de auténticas competencias interiores.

Por ello, al contemplar el problema de la significación de la O. I. T. en nuestro ordenamiento jurídico positivo, nos trae el recuerdo de pasadas épocas en que los juristas impugnaban la existencia del Derecho Internacional, cuando los políticos declaraban que era el Estado la forma suprema de cristalizarse la sociabilidad humana.

Sin embargo, desde la perspectiva de nuestra segunda mitad del siglo, solo cabe contemplar el cambio hacia la totalidad —no lo parcial— hacia estructuras más amplias y totales de concepción del mundo y de las cosas.

El progreso, en su conquista de nuevas posibilidades para la humanidad trae ahora la superación del Estado como forma suprema de ordenar la convivencia. Con el aumento y difusión de los modernos sistemas de comunicación y transporte, esta convivencia marcha hacia áreas de más amplio entorno, dando luz a nuevas instituciones políticas y sociales cristalizadas dentro del orden jurídico internacional propio, y cada vez con más crecida personalidad jurídica.

Sin embargo, todavía persisten en el estado actual del ordenamiento jurídico internacional fuertes reacciones contra la aceptación de la comunidad internacional como fuente de producción de Derecho independiente, de los que forman cada uno de los Estados integrantes de la comunidad internacional.

Las normas elaboradas por la comunidad internacional no constituyen de forma directa fuentes en sentido jurídi-

co-positivo, por lo menos en los países de menor desarrollo político. La personalidad jurídica propia de que goza la O. I. T., es una realidad de la que hay que significar —con Gascón y Marí— su aspecto superestatal del Estado de Derecho Laboral, considerándolo como una manifestación del contexto histórico que está registrando las exigencias de una creciente integración internacional.

El proceso histórico se encamina indudablemente hacia formas de integración en lo político y de armonización y unificación en lo jurídico.

La elaboración de las leyes no puede desconocer la realidad internacional en su triple dimensión sociológica, política y jurídica. El Estado al legislar está condicionado por las normas internacionales, pues en su sometimiento en una serie de competencias estatales a los imperativos del orden internacional, es donde se realiza la responsabilidad internacional del Estado.

La O.I.T. tiene en su activo, el haber sido un gran catalizador en la evolución del sistema internacional y en el proceso de creciente internacionalización de la legislación laboral. La O. I. T. cuenta como su contribución más importante, la construcción de una mentalización más humana del Derecho Internacional y de la vida internacional. Lo económico y lo humano, están dejando de ser mera competencia interna de los Estados, para pasar a ocupar planos de más alta realización dentro de un nuevo orden internacional.

Evidencia histórica de esta conquista, podemos contemplarla desde los primeros tratados internacionales plurilaterales por la mejoración de la seguridad social y las condiciones de trabajo. Las tareas de la Conferencia de Berlín de 1890. La labor de la “Asociación internacional para la protección legal de los trabajadores” en los años 1905 y 1906. Posteriormente, después de la 1ª Guerra Mundial, el nacimiento balbuceante de la O. I. T., hasta la Corte de Filadelfia y el Tratado de Roma, con sus artículos 48, 50, 51 y 117 al 128 incluyendo cláusulas laborales. Puesto de significada reelevancia ocupan los artículos, 23, 24, 25 y 26, y sobre todo el 28 de la Declaración de Derechos Humanos del 10 de diciembre de 1948, en donde se refleja el derecho que toda persona tiene, a que se establezca un orden social internacional en el que los derechos y libertades proclamados en la Declaración se hagan plenamente efectivos.

Es ya exigencia histórica de nuestro momento marchar hacia la promoción de una más estrecha cooperación internacional en el campo social, especialmente —y en principio— en las materias relativas al empleo, al derecho de trabajar y a las condiciones de trabajo, a la formación y al perfeccionamiento profesional, a la seguridad social, a la protección contra accidentes y contra enfermedades profesionales, a la higiene del trabajo, a la igualdad de remuneración entre los sexos, etc. todos ellos hitos fundamentales para la construcción de un orden internacional más justo y más humano.

ALMACENES

S&C SANGCHEZ & Cía.

«su almacén»

CADA SEMANA UNA OFERTA ESPECIAL PARA UD.

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

POLITICA DE APROVISION

El tema es de gran interés y por eso volvemos nuevamente sobre él, en la seguridad de que todo el tiempo que le dediquemos será poco, pues no puede darse una gestión eficaz de los negocios, sin que exista paralelamente una correcta política de aprovisionamientos. Creemos que no suele ser frecuente esto en España, donde se olvida muchas veces que los aumentos de productividad pueden conseguirse también racionando las compras y no tan sólo actuando sobre los sistemas y procesos productivos de los talleres.

Conviene precisar antes de proseguir qué se entiende por función de aprovisionamiento y el papel del órgano encargado de realizarla, dentro de la estructura funcional de la empresa.

La función de aprovisionamiento es el conjunto de todos los actos que contribuyen a suministrar a cualquier servicio de la empresa los artículos que necesita y que provienen de un establecimiento exterior ajeno a la misma. La función comienza, pues, en el momento en que una cosa o servicio debe ser adquirida fuera de la empresa y finaliza cuando el peticionario lo recibe y el suministrador es debidamente pagado, según las condiciones previamente convenidas. A través de toda esta acción, esquemáticamente señalada, se producen tres actuaciones fundamentales en todo proceso de aprovisionamiento:

- la comercial
- la de almacenamiento
- la contabilización de las compras.

Su realización corresponde, respectivamente, a los servicios de Compras, Almacenes y Contabilidad de Materias, encuadrados, por lo general, en el departamento de aprovisionamiento, cuyas funciones son, entre otras menos importantes, las siguientes:

- elaborar y planificar los programas de compras
- satisfacer las necesidades de materias primas, elementos y servicios que la empresa necesita del exterior para su normal desenvolvimiento
- satisfacerlas en tiempo, en cantidad, y en las calidades y características exigidas por los servicios peticionarios, al menor coste posible
- gestionar racionalmente los *stocks* utilizando las técnicas adecuadas
- recibir y conservar las mercancías en espera de ser utilizadas (*stocks*) en forma y lugar, controlando sus variaciones (almacenes)
- valorar los consumos de mercancías y servicios de los distintos departamentos de la

empresa, imputándolos a las cuentas correspondientes (contabilidad de materias).

Situación actual de la gestión de compras

Aunque la importancia que se da a la función de aprovisionamiento en las empresas va siendo progresivamente mayor, todavía el comprador es un hombre poco prestigiado en el conjunto de profesionales y actividades de la empresa. Queremos comentar hoy solamente algunos aspectos que condicionan el éxito de las compras, prescindiendo de la problemática de la gestión de *stocks* y de la contabilidad de materias que serán objeto de próximos comentarios, así como la técnica del análisis de valores.

En general, podemos decir que el jefe de compras es un hombre al que todo el mundo, y especialmente en países en vías de desarrollo, considera como encargado de una función secundaria y que dispone de unos medios reducidos para llevar a cabo su labor, entre los cuales destaca como único instrumento de prospección y contactos el teléfono.

La mayoría de ellos ejercen su función de un modo puramente administrativo y apenas si han visitado en sus propios establecimientos a sus proveedores habituales, permaneciendo encerrados en sus oficinas, revolviendo papeles durante las ocho horas de la jornada laboral. Esta situación se hace tanto más paradójica si se la compara con la gestión de ventas, llena de imaginación e impulso dinámico, donde la idea de vender a unos pocos clientes solamente resultaría absurda, y se trata por todos los medios de ampliar los mercados, utilizando los métodos y técnicas más modernas. Por el contrario, en materia de compras se suele creer que el mantenimiento de los mismos y reducidos proveedores es bueno porque se establecen sanas relaciones comerciales, la empresa puede beneficiarse así de condiciones de compra favorables y los gastos administrativos apenas existen. Y esta es una actitud peligrosa, más cargada de inconvenientes que de ventajas, pues si nuestro proveedor deja de fabricar los artículos que consumimos o interrumpe bruscamente su producción, la empresa se pone en peligro de verse privada de su línea regular de aprovisionamiento y tendrá que comprar al primer proveedor que encuentre a mano, sin tener en cuenta, en muchos casos, las gravosas condiciones de un contrato, a fin de no alterar su ritmo de producción.

Si el suministrador se da cuenta —y seguro que se la dará— de que su cliente no compara nunca sus condiciones de compra con las de otros

AMIENTO EN LA EMPRESA

proveedores, probablemente aumentará sus precios o sencillamente —lo que resulta mucho más cómodo— se olvidará de reducirlos y afinarlos. En cualquier caso, la función de compras no se llevará correctamente, en cuanto que la finalidad básica de una buena compra es conseguirla al precio más bajo posible, dentro de la situación general del mercado y sin merma de la calidad.

En resumen: la función de compras es una de las más importantes en el conjunto de las que se realizan en la gestión de la empresa. Por ello necesita de hombres profesionalmente dotados para ejercerla y de medios y técnicas modernas, para que las acciones emprendidas culminen con éxito. En orden a conseguirlo, tres condicionantes son fundamentales para ello:

- definir con precisión las características de cada producto o servicio
- comparar los precios de los productos o servicios con sus rendimientos prácticos
- administrar eficazmente los *stocks*.

Antes de comentar brevemente estas tres exigencias del éxito de una buena política de compras, nos parece interesante hacer una especie de «examen de conciencia» para que nuestros lectores puedan comprobar por sí mismos cuál es su nivel organizativo en materia de compras.

Si las contestaciones a las preguntas que seguidamente vamos a hacer son, en su mayoría, negativas, las compras no marcharán demasiado bien para la empresa.

—¿Tiene usted la relación de sus 30 proveedores más importantes?

—¿Tiene usted una lista en la que se recojan los 30 productos que representan las mayores cifras de compras de su empresa?

—¿Existen en su empresa ficheros de proveedores?

—¿Hay establecidas fichas de precios y condiciones de pago de una serie de artículos que permitan controlar a nuestros proveedores habituales?

—¿se controlan los suministros y materiales comprados, recepcionándolos en calidad y en cantidad?

—¿Visita usted o sus empleados con frecuencia a sus proveedores?

—¿Conoce usted el número de pedidos inferiores, por ejemplo, a 500 pesetas, que anualmente se efectúan en la empresa? (esta cifra es puramente indicativa y su cuantía dependerá de la importancia de la empresa y de su volumen de compras; lo que únicamente se pretende señalar con ella es que hay que evitar que se produzcan multitud de pequeños pedidos, ya que cuanto más pequeños sean más encarecen los gastos de compras).

—¿Existe un control de facturas aceptadas?

—¿Se notifican al servicio de precios de coste los nuevos precios alcanzados, como consecuencia de rebajas, cambios de proveedores, condiciones especiales?

—¿Se realizan todas las compras a través del servicio de compras?

Los supuestos de una buena gestión de compras

Les indicábamos antes, empezando por la exigencia de definir las características que el producto debe reunir, especificándolas con todo detalle y prescindiendo de otras adjetivaciones. Ello exige paralelamente una homologación de exigencias y tolerancias de cada artículo, que normalmente se consume en la empresa, a fin de que el departamento de aprovisionamiento pueda actuar con la necesaria información, actuación que, en todo momento debe estar coordinada con los servicios de ingeniería, de fabricación y de estudios y métodos. De esta forma se posibilita una gestión de la compra mucho más amplia que cuando se señalan al pedido marcas comerciales concretas, proveedores específicos, etc. Asimismo, entra en juego la posibilidad de utilizar la técnica del análisis de valores, de la que otra día hablaremos. Así, por ejemplo, y con la necesaria adecuación de estos casos al tamaño y necesidades de la empresa, es distinto que se solicite una compra de un laminado de acero con un uno por 100 de molibdeno y de un espesor entre 1,7 y 1,8 milímetros que se pase al servicio de compras una demanda de un metal o aleación que se caracteriza por una carga de ruptura determinada a una temperatura también determinada. Esta forma de señalar las necesidades deja abiertas a compras muchas más posibilidades de actuación, investigando el mercado a fondo en cuanto a nuevos productos de ese tipo, precios, plazos de entrega, de tal manera que quizá pueda ofrecer a los técnicos de la empresa una solución nueva. Estamos ya en el camino que nos ha de llevar a la simplificación del producto y a la reducción de los costes, que son, por otra parte, objetivos del «value analysis», cuya técnica se utiliza hoy día cada vez en mayor número de empresas.

Naturalmente que todo esto supone un servicio de compras organizado y dotado de todos los medios necesarios hoy día, y personal suficientemente cualificado. No se trata únicamente de disponer de un plantel de empleados administrativos, sino de verdaderos compradores, especializados en determinados tipos de productos o servicios.

Pero el papel de un servicio de compras sería bien poco importante si únicamente la empresa

consumiese una sola materia prima. Bastará llamar al proveedor que, en igualdad de calidades, ofrezca precio más bajo.

Supongamos que se trata de un artículo de calidades estables y precisas, sulfato amónico, por ejemplo. Aun teniendo en cuenta las distancias entre nuestra empresa y el lugar de fabricación del producto, es decir, los gastos de transporte, la elección del suministrador en cuestión se efectúa considerando únicamente criterios relativos a los plazos de entrega y a las condiciones de crédito.

Sin embargo, este planteamiento se da pocas veces en la realidad; el problema en la mayoría de los casos es mucho más complejo y cada producto puede ser sustituido por otros muchos similares, cuyas calidades y defectos varían, según los proveedores.

El comprador tiende a comprar lo más barato posible eligiendo los productos que se adaptan mejor a las especificaciones. Sin embargo, lo más barato no es siempre lo más económico. Pero el comprador, aún por una actitud psicológica propia de los hombres que en la empresa ocupan cargos «no productivos» nunca se atreverá a comprar un producto más caro, incluso si resulta más rentable. Podríamos citar miles de ejemplos, pero señalamos dos que casi todo el mundo que

haya trabajado en una empresa ha padecido: las malas calidades de los papeles de escribir y de los lápices que cuando se les pretenda sacar punta rompen la misma una y otra vez.

Así, pues, se debe tratar de obtener para cada compra el mayor valor útil para la empresa. Cuando el valor de uso de un producto puede definirse cuantitativamente no existe problema: de dos artículos semejantes el más conveniente será aquel para el cual es mayor la relación «precio» por «valor de uso». Pero cuando la apreciación es cualitativa el asunto se torna más difícil. Sin embargo, es posible también transformar una medida cualitativa en una medida de cantidad, utilizando diversos criterios prácticos, y el jefe de compras deberá tratar de obtenerlos de los consumidores de los productos, para determinar su calidad. Es en esta línea como podemos calibrar la verdadera rentabilidad de los productos en cada caso y no dejándonos tentar por las ofertas más bajas solamente.

Por último, indicábamos como tercer condicionante de una buena política de compras el de administrar correctamente los *stocks*, es decir, una buena gestión de *stocks*, tema del que, como al principio de este comentario advertíamos, hablaremos a nuestros lectores en otro próximo número.

Aprobado por el Ministerio de Comercio el Calendario de ferias y salones monográficos presentado por la Asociación de Ferias Españolas, la Feria de Barcelona anuncia su calendario oficial de manifestaciones, a celebrar en las instalaciones del Parque de Montjuich, en las que se incluyen, además, diversos congresos, exposiciones monográficas y reuniones de trabajo, de acuerdo con el siguiente avance de calendario:

Calendario oficial en la Feria de Barcelona

- 28 Enero — 4 Febrero, SALON DE DEPORTE Y CAMPING — 72.
- 6 — 10 Febrero, XII SALON NACIONAL DE LA MODA EN EL VESTIR
- 12 Febrero — 7 Marzo, X SALON NAUTICO INTERNACIONAL
- 26 Febrero — 7 Marzo, EXPOSICION "80 AÑOS DE PRENSA DEPORTIVA EN CATALUÑA"
- 26 — 28 Febrero, III CONVENCION NACIONAL DE CLUBS NAUTICOS
- 12 — 13 Marzo, VIII CONGRESO INTERNACIONAL DE PEDIATRIA
- 14 — 15 Abril, II CONGRESO INTERNACIONAL DEL EMBALAJE
- 16 — 25 Abril, SALON TEMATICO INTERNACIONAL DEL ENVASE Y EMBALAJE Y SU GRAFISMO — GRAPHISPACK
- 22 Abril — 2 Mayo, SALON INTERNACIONAL DEL AUTOMOVIL — 72
- 22 Abril — 2 Mayo, VI SYMPOSIUM DE LA INDUSTRIA DEL AUTOMOVIL
- 13 — 19 Mayo, VII CONGRESO INTERNACIONAL DE LA INDUSTRIA DE PREFABRICADOS DE HORMIGON.
- 13 — 19 Mayo, EXPOSICION INTERNACIONAL DE MAQUINARIA Y PREFABRICADOS DE HORMIGON — EXPOBIM — 72

De la atenta lectura del calendario de la Feria de Barcelona para 1972, y como recientemente manifestó el presidente del Comité Ejecutivo del certamen, don José Riba Ortinez, uno de cada tres días laborables del próximo año, será feria de Barcelona. El total de jornadas que incluirán estas manifestaciones será de ciento siete días, sin contar congresos, exposiciones y otras manifestaciones no menos importantes que tendrán por escenario las mismas instalaciones feriales del Parque de Montjuich.

- 3 — 13 junio, 40ª FERIA OFICIAL E INTERNACIONAL DE MUESTRAS EN BARCELONA
- 3 — 13 Junio, JORNADAS TECNICAS SECTORIALES
- 19 — 23 Junio, CONGRESO EUROPEO DE RITNOLOGIA
- 2 — 6 Julio, VI CONGRESO INTERNACIONAL DE MEDICINA FISICA
- 2 — 6 Julio, EXPOSICION TECNICA DE EQUIPOS Y MATERIALES PARA LA RECUPERACION Y ADAPTACION FISICA
- 24 — 30 Septiembre, II CONGRESO DE LA FORMACION
- 2 — 6 Octubre, XII SALON NACIONAL DE LA MODA EN EL VESTIR
- 11 — 22 octubre, VI FERIA TECNICA NACIONAL DE MAQUINARIA TEXTIL
- 14 — 22 Octubre, SALON DE LA IMAGEN, EL SONIDO Y LA ELECTRONICA, SONIMAG — 10
- 14 — 22 Octubre, XIV SEMANA INTERNACIONAL DE CINE EN COLOR
- 20 — 22 Octubre, XIV CONGRESO INTERNACIONAL DE CINE Y TELEVISION
- 14 — 22 Octubre, X CERTAMEN INTERNACIONAL DE CORTOMETRAJES EN COLOR
- 16 — 26 Noviembre, XII SALON NACIONAL DEL HOGAR, DECORACION Y GASTRONOMIA E INTERNACIONAL DEL EQUIPO HOTELERO HOGAROTEL — 12
- 22 Diciembre — 5 Enero 73, XI SALON DE LA INFANCIA Y LA JUVENTUD

INTERESANTISIMO

es

EL FUTURO DE LOS RESTAURANTES



por

Hans

G.

Tonndorf.

Un restaurante se puede describir como una pequeña fábrica combinada con un pequeño detallista. Esta combinación resulta una productividad muy baja, medida en ventas por empleado: en verdad mas baja que practicamente de todos los ramos de industria y comercio.

La estructura de costes — con una alta parte de labor en los gastos — hace naturalmente los restaurantes excesivamente sensibles para los costes crecientes de trabajo. Por eso los restaurantes encontrarán grandes dificultades al tratar de cubrir los costes que van aumentando.

En la lucha para solucionar este problema los restaurantes buscarán sin duda la ayuda de la industria alimenticia. Al progreso técnico le será posible fabricar comidas a costes sensacionalmente bajos. Con los métodos que hoy existen una fábrica puede producir tantas comidas con 1000 empleados como requeriría 10.000 empleados en las cocinas convencionales de los restaurantes.

Con este fondo la industrialización del trabajo de cocina parece inevitable. Debe de ser menos económico continuar preparando comidas de manera individual y manual. En los próximos años, grandes fábricas van a producir comidas en gran escala en primer lugar para hospitales, escuelas y empresas, en segundo para restaurantes y hoteles. La función de los restaurantes pues se limitará en escoger comidas mas o menos prefabricadas en otros lugares. Esta transformación ya está en marcha en los países mas avanzados.

También en otros respectos se puede esperar grandes cambios. Esto se refiere, por ejemplo, a las listas de platos. En este punto no ha ocurrido mucho durante los años pasados. Sin duda se puede decir que hoy aun tienen muchos rasgos conservadores. Frecuentemente, reflejan mas los gustos del jefe de la cocina que los deseos de los clientes. Es necesario y probable que en el futuro habrá que estudiar mas las preferencias de los clientes. El resultado será que las listas resultarán mas concentradas y, por eso, más económicas pero también mas adecuadas y adaptadas a las necesidades y deseos del público.

En elegir una u otra comida se puede prever muchos cambios. Es probable, por ejemplo, que la gente va a orientarse según las investigaciones y consejos médicos, particularmente ya que estos recibirán mucha publicidad en la TV y los periódicos. Claro es que los restaurantes tienen muy buenas razones para escuchar esas señales. Además será prudente no luchar contra los esfuerzos del público para adelgazar y preferir comidas escasas de calorías. Hay que comprender que los restaurantes son demasiado débiles para dirigir las costumbres del público en otras direcciones.

En cuanto a la forma de servicio el desarrollo indica una diversificación: se puede referir a cafeterías,

grill bares, pubs, drop-ins, key counters, drugstores y servicio automático. Estas tendencias van a continuar en un ritmo creciente. En los países más avanzados dentro de algunos años, quedarán muy pocos restaurantes con cocina propia y servicio completo a mesa ya que muy poca gente podrá o querrá pagar los costes verdaderos.

En los esfuerzos de concentrar en su negocio propio, los restaurantes, como los hoteles, van a alquilar toallas, manteles, cubiertos, ropa de cama, quizás también muebles. Además se utilizará servicios externos en gran parte, por ejemplo por la contabilidad.

El servicio de "data" ya ha encontrado entrada en los restaurantes particularmente para la contabilidad, estadísticas del personal, distribución de ventas, y control del stock. Como en otras ramas estos servicios auxiliares van a utilizarse mas y mas en restaurantes y hoteles, mientras la utilización va a ampliarse en nuevos objetos: uno de los proyectos mas interesantes es el cálculo de recetas con ayuda del data.

Los esfuerzos para ahorrar personal y otros costes no quieren decir que el factor humano disminuya en importancia. En gran parte, lo contrario será el caso. Lo que se reducirá son particularmente los trabajos pesados. Al otro lado se ve una demanda aumentando para servicios mas cualificados. Con la cambiante estructura de los restaurantes y hoteles se necesitarán empleados que sean más o menos "artistas" en una multitud de tareas: deben poder manejar equipo pedagógico en conexión con reuniones y conferencias, organizar cocktail parties, cuidar a niños en la comida de domingo, atender coches, arreglar excursiones y proveer informaciones de diferentes clases.

Con estas perspectivas se exigirá un nivel de cultura y educación y training mucho mas alto y amplio que el usual actualmente. Mucho mas que ahora el éxito dependerá de las cualidades del personal. Todos los estudios que se ha realizado en restaurantes, indican que reacciones negativas de los clientes son causadas en primer lugar por la conducta del personal, mientras que la calidad de las comidas importa menos.

Cuando se estudia los motivos de los clientes para ir al restaurante se puede constatar que estos resultan más y mas distintas. Se va al restaurante o por provecho o por placer, mientras antes los motivos estaban mas mezclados. Generalmente hoy en día se almuerza por razones comerciales, particularmente en conexión con reuniones que han aumentado sensacionalmente en los países mas industrializados. Por otro lado se va al restaurante por la noche para divertirse. Una de las tareas mas importantes han sido — y va a ser en los años que vienen — adaptarse a estas costumbres en cuanto a menus, precios, ambiente, y servicios ofrecidos.

Considerando que las horas libres están aumentando en todo el mundo los restaurantes deberían tener grandes oportunidades. Por otro lado han de contar con una creciente competencia de moteles, cocinas en las calles, caravanas y comida prefabricadas. En el fondo también se puede distinguir la competencia de las casas propias. Mucho depende de si el público aprenderá a calcular lo que se recibe en un restaurante y aprenderá a apreciar todo lo que es incluido en el precio en cuanto a ambiente, diversiones, servicios, además de la comida.

Todo esto indica que los restaurantes, en el futu-

PARA REDUCIR EL MANAGEMENT GAP

Robert MacNamara ve en lo que él denomina "management gap (gap=foso)", la causa esencial de la enorme superioridad económica actual de los Estados Unidos sobre el resto del mundo.

Esta fórmula que se viene citando constantemente ha producido un fuerte impacto e inquietud en los dirigentes y mandos europeos. Después de analizar el problema, se sienten dispuestos a recoger el desafío y quieren redoblar sus esfuerzos para reducir este handicap.

"El management es el arte de las artes; porque es el arte de organizar el talento". Sigue siendo Robert MacNamara quien propone esta definición para acentuar una responsabilidad fundamental de la dirección de las empresas; constituir, organizar, estimular y desarrollar un equipo de mandos capaces de contribuir a la definición de políticas y estrategias, así como asegurar su ejecución.

Muchos dirigentes coinciden en que los mandos constituyen un elemento capital del patrimonio de la empresa, pero ¿cuántos de ellos actúan conforme a esta verdad? ¿Cuántos dedican a la gestión de sus mandos el tiempo y los esfuerzos necesarios? ¿Cuáles son las causas de la inmensa dispersión de energías, competencias y buenas voluntades que se observa diariamente?

En algunos casos, esto se debe a una subestimación del factor "mando" o a cierta pereza intelectual. Sin embargo, la mayoría de los dirigentes no carece ni de juicio ni de ánimo. Lo que les falta es principalmente una doctrina y unos métodos eficaces para librarse del paternalismo, de la autocracia, de las estructuras colegiadas o de los sistemas burocráticos más perfeccionados, que no se adaptan ya al contexto sociológico actual ni a la complejidad de las grandes empresas modernas.

Aún no hace mucho, un director general podía dirigirlo todo de modo paternalista, pues sus problemas de fabricación y de venta eran sencillos y estables, tenía un perfecto conocimiento de los antecedentes de los mismos y resultaba casi tan competente como cualquiera de sus subordinados en cualquier dominio.

Pero este mismo director ha de enfrentarse hoy a problemas de una magnitud muy diferente:

—Una competencia cada vez más encarnizada;

—una gama diversificada de productos destinados a mercados distintos cuyo acceso comercial se ha modificado ampliamente;

—una invasión, en el seno de la empresa, de seres extraños cuyo lenguaje le resulta incomprensible, pero cuya competencia es vital.

En tales condiciones, ya no puede actuar como supervisor; tiene que cambiar radicalmente su estilo de mando para adaptarlo a este nuevo contexto. Su cometido, va a consistir desde ahora en "organizar los talentos", es decir, fijarles objetivos que habrá de discutir con ellos y medir sus resultados pasando a ser un "manager".

Y, ciertamente, ninguna tarea resulta más difícil ni requiere mayor variedad de aptitudes y conocimientos como aquella que consiste en prever el porvenir; fijar unas metas, establecer una estrategia, organizar una estructura, desarrollar objetivos, evaluar resultados.

Las cualidades personales del dirigente son necesarias para el cumplimiento de dicha función, pero no son suficientes pues ha de contribuir activamente todo el equipo de los mandos; y eso supone que se haya hecho lo necesario para desarrollar sus capacidades y para estimularlos.

EL PROBLEMA DE LOS MANDOS

En su inmensa mayoría, los mandos están llenos de buena voluntad, sintiéndose en cierto modo ligados afectivamente a su empresa. Pero, por desgracia, esta adhesión no es sinónimo de eficiencia. A nuestro parecer, las principales causas de debilidad son las siguientes:

1. La estructura de la empresa no está suficientemente definida y el mando no ve con claridad las finalidades del puesto que ocupa ni su contribución en los resultados finales de la empresa.

2. El mando tiene una noción muy imprecisa del modo con que serán juzgados sus propios resultados. En realidad, pocas veces se definen mediciones objetivas, in-

tentándose más bien apreciar al mando según su actitud o su manera de trabajar.

3. La remuneración tiene en cuenta la edad, los diplomas, los títulos, incluso las exigencias individuales, pero no siempre es proporcional a la importancia del puesto y menos aún a los aciertos del titular. Siendo la promoción a un puesto superior el único medio de activar el aumento de salario, el mando se empeña más en obtener otro puesto que en mejorar sus resultados en el puesto actual.

4. Cuando, ocasionalmente, se atiende de verdad al perfeccionamiento de los mandos, no se tiene en cuenta suficientemente las necesidades concretas de la empresa: necesidades inmediatas evidenciadas por la desviación entre los objetivos fijados y los resultados evaluados, así como necesidades futuras reflejadas por el planning de promoción...si lo hay.

UN PROBLEMA INTEGRADO

Para intentar captar determinadas condiciones de una mayor eficacia de las empresas, hemos esbozado rápidamente el problema de los dirigentes y el de los mandos: ambos están íntimamente ligados.

Para llevar al éxito una empresa dentro de un contexto más amplio y complejo, en un entorno más competitivo y cambiante, el dirigente ha de concentrarse en la parte más noble y difícil de su cometido.

Para ayudarlo en esta función y aplicar sus conclusiones, el dirigente necesita un potente equipo de mandos que él mismo ha de desarrollar y estimular: esto puede conseguirlo eficientemente utilizando el siguiente proceso:

— precisar las responsabilidades del mando en lo que se refiere a los resultados finales de la empresa;

— medir sus resultados y comentárselos;

— deducir de ello un programa de perfeccionamiento de común acuerdo;

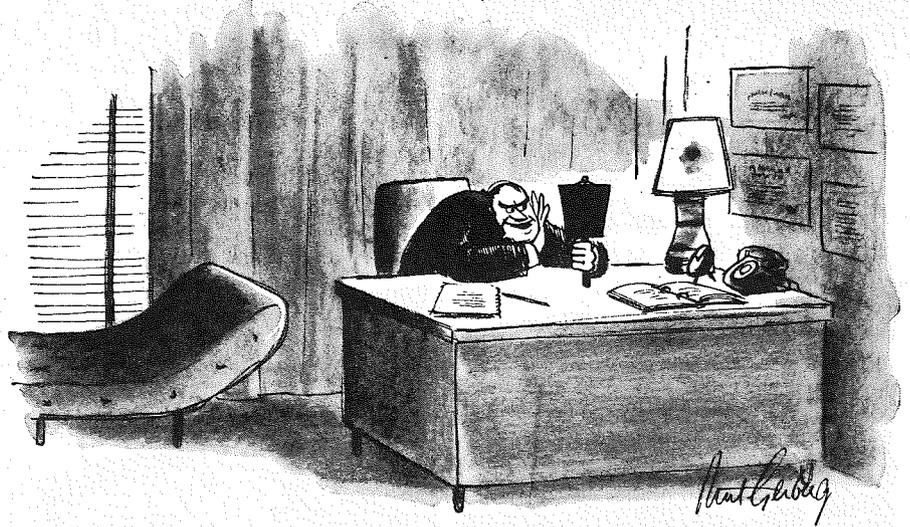
— y, por último, recompensarle en función de su contribución objetiva a los resultados finales.

ro, tienden a demostrar un alto grado de flexibilidad. Han de estudiar su mercado, las costumbres, preferencias y deseos de los clientes — y de los que no son clientes — y de los que no son clientes suyos — mucho más sistemáticamente que ahora. Es evidente que cambios e innovaciones deben producirse con mas frecuen-

cia que antes, lo que exige amortizaciones del amueblado, decoración etc., en mas corto plazo. De esta manera el futuro envuelve riesgos mas grandes pero tambien oportunidades nuevas e interesantes para estos que puedan aprovecharlas.

EL DIRECTIVO Y SUS SUBALTERNOS FEMENINOS

por Harry M. Cuehn
Director de Mallorca Servis.



Aproximadamente un tercio de todas las fuerzas laborales son femeninas y eso no sólo desde hace algunos años como consecuencia del exceso de trabajo sino que la situación ya existe bastante más tiempo.

Por el desarrollo técnico y las tendencias de racionalización (se construyeron nuevos aparatos y medios de ayuda) resultaron cada vez más puestos de trabajo en fábricas y oficinas apropiadas para el personal femenino.

El reparto de trabajo por un lado y por el otro aquellos aparatos (que no sólo privan al hombre de pesados trabajos físicos sino que también le exigen capacidades de pensamiento técnico, lógico y abstracto) tienen como consecuencia que hoy apenas existen profesiones o puestos de trabajo que estén "tabu" para la mujer.

Sin embargo la comprensión del jefe masculino para con colaboradoras es tan deficiente que directivos de todos los ramos y niveles están convencidos de que es mucho más difícil trabajar con empleadas que con colaboradores masculinos. Estos directivos tiene razón, pero el motivo es el siguiente: cada hombre que ha llegado a ser directivo, desde su niñez y durante décadas ha adquirido experiencias en el trato con humanos de su mismo sexo. El aprende que es lo que más o menos puede esperar de un hombre en cuanto a compañerismo, disponibilidad, lealtad, etc. y conocerá al ambicioso, charlatán, falso y otros, sabiendo cuales problemas viven en y entre hombres y cuales tienen significancia. Todas estas experiencias le faltan bastamente en el trato con la mujer. Precisamente aquellas situaciones de la vida, en las que se revelan rasgos importantes de un carácter humano, los vive si a caso primero con sus hermanas, más tarde y profundamente con su esposa. Por ello el jefe supone que son rasgos muy particulares del carácter de su esposa cuando descubre que "ella" piensa, siente diferente y tiene otra posición frente a la vida y a la profesión de "él".

Así el directivo, en casa y oficina se comporta como frente a sus colaboradores masculinos. Resultado: como reacción de la mujer, aquellas dificultades que forman la opinión que es más difícil de dirigir empleados femeninos.

En ninguna escuela, academia u otra organización el directivo ha estudiado las diferencias mentales y sentimentales entre hombre y mujer. Aquel jefe sin embargo, que considera estas diferencias, se da cuenta que es más fácil dirigir su personal femenino. Hay una razón destacada: raras veces la mujer acepta un puesto de trabajo con el secreto deseo de "subir rápidamente", al contrario de los hombres.

Muy escasas veces un hombre rechaza la carrera profesional subiendo la escalera de éxitos. Pues la mujer muy raras veces NO tiene esta ambición. Para el hombre la profesión es su vida. Aquí puede y quiere demostrar su capacidad; incluso, según el éxito profesional el evalúa su valor, por lo menos lo que él vale en la sociedad. Mujeres con esta ideosincrasia son hoy día una pequeña minoría. No solo porque en la moderna vida económica-industrial no sea costumbre sino simplemente porque la mujer se tiene que afrontar reservación interior y rechazo fundadas en profundas diferencias.

Estas diferencias (son en parte perpetuas) (de causalidad biológica y psíquica) y en parte alterables (de causalidad histórica social). Cuando el directivo quiere enterarse algo de la "diferencia" de la mujer, (siempre entendemos aquí en el sentido psíquico), conviene que se haga un viaje de "regreso" al siglo quinto antes de Jesucristo. Desde entonces, y también en Occidente, sólo tiene validez aquel mundo pensado construido y formado por "el".

Eran hombres que inventaron las herramientas para cultivar el campo, construir cabañas, casas, templos carreteras y canales. Ellos construyeron el impresionante edificio de las ciencias naturales. Más tarde las máquinas reemplazaron a las herramientas que exigieron fuerzas físicas. Por medio de estos inventos hoy tenemos la industria. Y la industria a su vez dió resultado a las empresas para cuya organización el "simple sentido común" del artesano ya no es suficiente. Se necesitan departamentos de organización y especialistas que más allá de la misma organización llegan a la racionalización.

La racionalización en el ámbito económico forma la producción y el trabajo de una manera científica para conseguir un rendimiento óptimo. Defino aquí la manera científica como aplicación de las clásicas ciencias naturales cuyas leyes, descubiertas por la raza humana, en la empresa.

Todo ello, hecho por el hombre, Industria y Organización, estaba completamente establecido, cuando la mujer entró en este mundo masculino para aceptar trabajo.

Por esto la mujer vive hoy todavía en un ambiente extraño para ella, ya que provenía de sus profesiones: ama de casa, criada, enfermera, pequeña artesanía etc., profesiones de aquel proceso de producción que utilizó las herramientas usuales en los pueblos primitivos; es decir profesiones muy alejadas de toda organización y racionalización metódica, como tarea de por sí.

De lo anteriormente dicho resulta: el directivo debe ser consciente que la mujer acepta el trabajo por motivos muy distintos del hombre. He aquí los motivos principales:

- La joven soltera: a) para contribuir a la base de su futuro matrimonio.
b) independencia de los padres.
c) para tener una profesión de la cual (según una encuesta están convencidas mantenerla un 80% de las señoritas al cabo de un año, a partir del tercer año es solamente el 20%). Las demás esperan poder abandonar la profesión al casarse.
- La solterona: para mantenerse a sí y muchas veces a sus padres.
- Viudas y Separadas: para ganar la existencia y la de sus hijos, si tiene, o, al ser mayores los hijos y para poder ejercer otra vez su antigua profesión haciendo algo útil.
- La casada: a) porque no bastan los ingresos del marido.
b) porque se aspira un elevado standard de vida que solo con los ingresos del marido no es alcanzable; por ej.: un automóvil y otros lujos

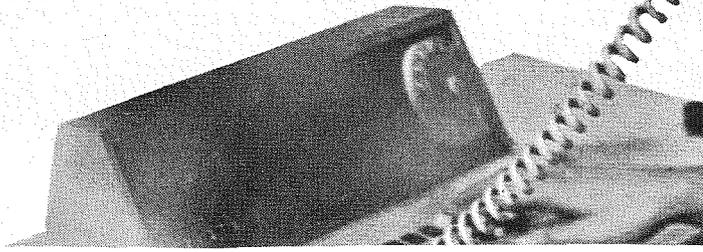
GABRIEL VICENS

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

Empresa de prestigio ofrece calidad

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

- que se consideran dignos de su posición social.
- c) para posibilitar a los hijos una formación más prolongada y perfecta.
 - d) para poder vivir en una comunidad (laboral) en vez de estar sentada sola en casa, sobre todo cuando los hijos están fuera del hogar la mayor parte del día.



e) porque cada vez más "sus labores" ya no la satisfacen intelectualmente.

Finalmente no hay que olvidar aquellas mujeres que trabajan por amor e interés a su profesión.

La vivienda moderna con sus equipos técnicos permite arreglar las necesidades domésticas en un reducidísimo espacio de tiempo comparado con siglos anteriores. Una mujer con familia reducida (2 a máximo 3 hijos) puede rendir perfectamente cuando los hijos le ocupen poco tiempo. Vemos también aquí una diferencia comparando con tiempos anteriores, cuando lo normal era que una mujer dió a luz a una decena de hijos de los cuales sobrevivieron generalmente pocos, pero que gastaron las fuerzas de la mujer hasta el agotamiento y la temprana vejez. Cuando el directivo tiene en cuenta todos estos "detalles", comprenderá mejor sus experiencias con sus empleadas. Comprenderá que es falso proceder y comportarse tratarlas como hombres. Lo más importante para evitar dificultades innecesarias es recordar que en tiempos pasados la vida de la mujer consistía en el trato con humanos, animales y plantas, o sea con materia viva y no materia muerta.

Cuando la mujer hoy día tiene que manejar máquinas, papel y números, no deben faltar del todo los "tiempos pasados". De aquí resulta:

1. Mujeres deben tener la posibilidad de poder charlar entre ellas (naturalmente de manera limitada), así rendirán el óptimo.
2. Una mujer sola en el puesto de trabajo se cansa antes que en compañía.
3. Flores y cuadros hacen más soportable el ambiente frío de su sitio de trabajo.
4. Entusiasmo y rendimiento de la mujer en el trabajo desaparecen rápidamente cuando el jefe siempre habla del trabajo y nunca dirige una palabra personal a su empleada. La mujer reaccionará muy negativamente frente a reproches de falta de rendimiento.
5. Al fallar las relaciones humanas entre jefe y empleada, ésta



ya no efectuará buen trabajo.

6. Cuando la mujer tiene que tratar o elaborar metal tiene poco o ningún interés en el trabajo; a pesar de ello la mujer puede trabajar exacta y conscientemente.

Cuando no es posible que la mujer adquiera una actividad con materia viva, son interesantes las profesiones en el ramo textil y del calzado, es decir profesiones donde se trabaja con material orgánico y donde se elaboran cosas que necesita la mujer.



**ASESORAMIENTO, REPARACION E
INSTALACIONES FRIGORIFICAS**

Reparaciones en general

Telf. 25 50 21

C/. Francisco Suau, 64

(carr. Valldemosa)

PALMA DE MALLORCA

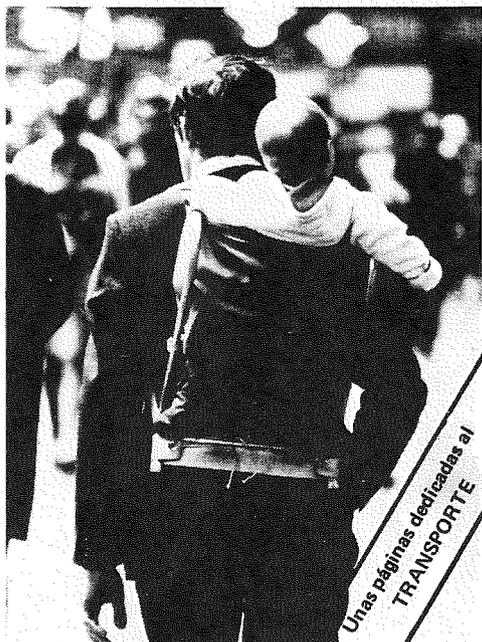
LIMPIEZA Y MANTENIMIENTO DE LOCALES – OFICINAS – CRISTALES – ETC.

SERVICIO POR ABONO

EL BRILLO BALEAR

Sindicato, 36 - 1.º -1ª

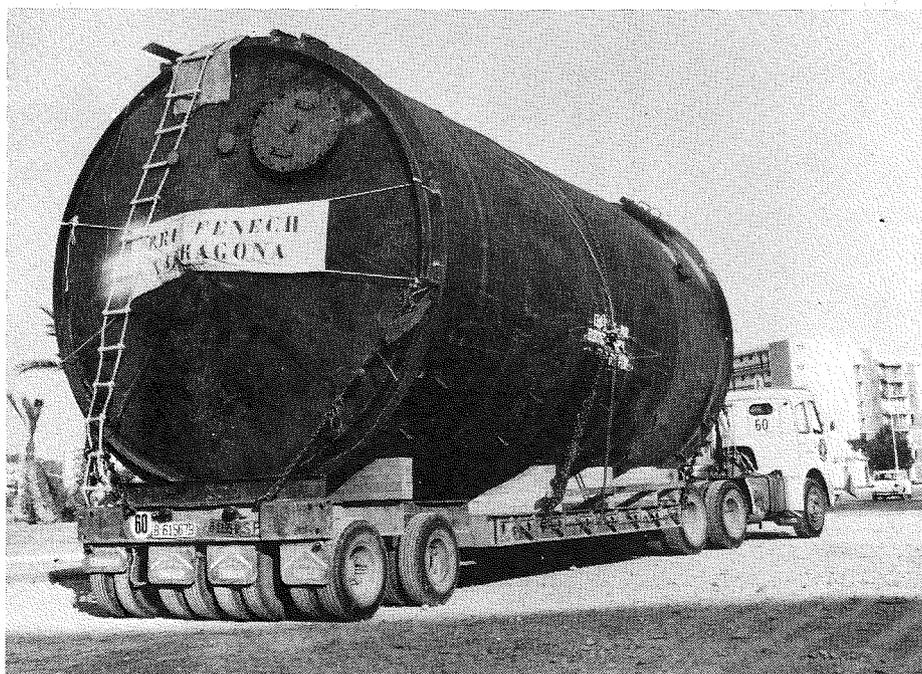
TELEF. 222700



Grandes problemas tienen todos los servicios dedicados a los Transportes y algunos difíciles de resolver. Pero se resolverán a medida que las circunstancias así lo permitan. Es bueno tener problemas. Empresa que no los tiene es empresa muerta o que está viviendo sus últimos minutos. Los problemas son señales, casi evidentes, de que se ha sufrido una transformación, un desfase entre el servicio que se desea prestar y la gran demanda del mismo.

Es imposible en una revista de reducidas limitaciones como la nuestra abarcar todos los temas. El buen sentido del lector lo comprende. Por ello, en estas páginas que sigue, nos dedicamos con preferencia al grave problema de los taxis. Insinuamos algo sobre el transporte de las mercancías por carretera y por el aire. Hablamos un poco de las tarifas bloqueadas en el Ferrocarril de Sóller, y también dedicamos unas páginas al gran adelanto de nuestros tiempos como es el transporte por containers.

Si con ello conseguimos informar del estado actual de estos servicios habremos conseguido nuestro objetivo. Sencillo, pero interesante.



Este camión, de los llamados "gondola" transportó esta gran pieza a Tarragona para una de sus factorías. La distancia recorrida fue de 98 km. y tardó dos días. La pieza pesa 12.600 kg. tiene 9 m. de largo y 4,50 m. de diámetro. En la actualidad se emplea para la purificación de aguas.

Los "containers" no conocen fronteras

por Manuel Zapatero

La containerización representa un medio de transporte adaptable a cualquier tipo de vehículo.

La función de una empresa dedicada al transporte de mercancías es la de colocar un producto en su mercado por el medio más eficiente y económico posible.

Concretamente, el container encaja en esta definición, ya que sirve como enlace directo entre el fabricante y el consumidor final.

- Elimina numerosas operaciones intermedias de manejo.
- Minimiza los riesgos de pérdida o daño de la mercancía.
- Mayor rapidez en la entrega de mercancía.
- Reducción de los gastos.

La containerización no conoce fronteras. Ha llegado y está entre nosotros, habiendo demostrado su eficacia. Por ello el conocimiento de este método de transporte debe interesar a todo el mundo, para sacar el mayor partido de su utilización. Expertos en transporte, banca y seguros deberían trabajar juntos con el apoyo de los Gobiernos para simplificar al máximo el movimiento internacional de mercancías mediante containers, y con ello estudiar todos los problemas, aparte los propios de distribución física, tales como:

- Documentos de crédito.
- Procedimientos en reclamación de seguros.
- Regulaciones aduaneras, etc.

Con la containerización se presenta una oportunidad única de verse libre de prácticas no rentables y crear un nuevo medio de transporte capaz de guardar relación con una tecnología de avances tan prodigiosos como la actual.

Definición Un container para flete ha sido definido por la Organización Internacional para la Standardización (ISO) como sigue:

Un container para flete significa un artículo de equipo de transporte:

- a) De un carácter permanente y suficientemente resistente para usarse repetidas veces.
- b) Especialmente diseñado para facilitar el transporte de mercancías, sin operaciones intermedias de carga.
- c) Provisto con aparatos o dispositivos que permiten su manejo, particularmente el traslado de un medio de transporte a otro.
- d) Diseñado de tal forma que facilita la carga y descarga.
- e) Tiene un volumen interno de 1 m³ (35,3 pies cúbicos) o más.

El término «container para flete» no incluye ni los vehículos ni el embalaje convencional.

Tipos de container

Los tipos principales de containers son:

Abierto, tipo depósito: Esta unidad tiene un fondo, cuatro lados y no tiene tapa y se usa para el movimiento de materiales pesados de escaso valor.

Tipo caja o vagón: Esta unidad generalmente tiene forma rectangular, y se usa para el movimiento de artículos embalados. Es de una estructura rígida, con cuatro lados, un fondo y no tiene tapa. Generalmente lleva una puerta al fondo o a un costado.

Container para líquidos especiales: Este tipo puede ser rectangular, circular o en forma de depósito. Tiene aberturas especiales para cargar y descargar los productos para los que se ha diseñado.

Container isoterma y refrigerado: Estos containers rectangulares tienen paredes aislantes para mantener la temperatura interior. También pueden tener un sistema de refrigeración montado dentro de la unidad o adaptado a ella.

Container desmontable: Este tipo está compuesto de secciones desmontables que permiten que la unidad se separe o desmonte. Esto reduce el volumen del container vacío. También reduce el costo de retorno del container, si no hay carga disponible para este viaje de vuelta.

Container flexible: Algunos containers se han fabricado de caucho, plástico u otro material flexible, particularmente para el transporte de líquidos y materiales fáciles de derramarse. Cuando está vacío, esta unidad flexible se puede enrollar para ocupar un espacio mínimo en el viaje de vuelta.

Dependiendo de los grados de utilización, los

containers se pueden clasificar en:

Container cautivo: Es aquel cuyo uso está limitado a un solo transporte y sistema de almacenamiento.

Container no cautivo: Es aquel cuyo uso se extiende a varios transportes y sistemas de almacenamiento y se puede intercambiar entre los diferentes modos de transporte.

Container práctico: Se utiliza para múltiples servicios.

Container para varios usos: Se emplea indistintamente para uno o varios usos.

Hay, entre otros, dos sistemas de containers que vale la pena mencionar:

Sistema de containers emparejados: Consiste en manejar containers de 20 pies (6 m.) que se puedan emparejar a otro para formar unidades de 40 pies (12 m.) de longitud. Estas características de emparejamiento permiten mayor flexibilidad con respecto al uso de las unidades de transporte, y también cumplen ciertos requisitos legales con relación a las dimensiones del vehículo.

Sistema LASH (Lighter Aboard Ship): Consiste básicamente en un barco diseñado para el transporte de barcasas o lanchones, los cuales podrían ser containers flotantes, capaces de ser cargados y descargados en diferentes puertos con los medios de que disponga el mismo barco.

Materiales básicos

Los principales materiales que se emplean para la construcción de containers son:

Madera contrachapada-fibra de vidrio: que tiene la ventaja de su duración y facilidad de reparación.

Aluminio, que es el material más popular para la fabricación de containers, y además es ligero de peso.

Acero, que a pesar de la desventaja de su peso es más resistente y ofrece la posibilidad de construir containers de mayor capacidad que con los otros materiales, o una combinación de los tres materiales.

Hay dudas a la hora de escoger el material ideal para la construcción del container. Los fabricantes de cada una de estas tres clases de containers aseguran que los suyos son los mejores. Así, los fabricantes de containers de acero argumentan que el aluminio es fácil de dañar y que es muy caro. Los fabricantes que prefieren el aluminio manifiestan que el acero es demasiado pesado, se corroe fácilmente y es más caro de mantenimiento, mientras que los fabricantes de containers de fibra de vidrio declaran que su producto es el mejor de todos en cuanto al costo y al peso. Lo esencial para un container es que: A) Esté construido a prueba de lluvia, y B) sea capaz de proteger la carga que contiene.

Los containers de aluminio son verdaderamente más ligeros que los de acero. Un container de aluminio con cantoneras de acero normalmente pesa de 1.370 a 1.520 Kg., mientras que el de acero pesa entre los 1.920 y 2.150 Kg. Para el transportista, el reducir peso es un factor muy importante.

Al igual que el acero, el aluminio se corroe,

pero normalmente en puntos aislados y de poca consideración. Eventualmente una plancha de aluminio se cubre con manchas de corrosión, pero éstas no se extienden lateralmente como en el caso del acero.

Cuando entra en contacto con ciertos metales, el aluminio presenta corrosión galvánica y en estas condiciones se corroe más rápidamente que el acero. Sin embargo, hay ciertos medios para evitarlo; por ejemplo, usando cinta aislante entre los dos materiales.

Los fabricantes de containers de aluminio resaltan las excelentes propiedades de este material para el aislamiento y señalan que ofrece gran resistencia a los impactos y se daña con menos facilidad que el acero.

Hay que tener en cuenta tres factores a la hora de analizar un container de acero; es resistente, a prueba de agua y barato. Normalmente todos los containers de acero se construyen con chapa ondulada. Las averías como resultado de alguna colisión no son frecuentes. Además, los problemas de corrosión y oxidación han sido prácticamente eliminados por el uso de pinturas y productos antioxidantes. Los containers de acero son más baratos que los de aluminio y el problema de las reparaciones está subsanado.

Por otro lado, el container de madera contrachapada-fibra de vidrio se está volviendo cada vez más popular entre los transportistas marítimos. Algunas de las organizaciones americanas más importantes de containers (incluidas la Sea-Land y la Container Marine Lines) lo están usando con ciertas compañías escandinavas. La principal razón es su bajo precio para las reparaciones y mantenimiento. La American President Lines ha ahorrado un 50 por 100 al año con el uso de tales containers. Los problemas de electrólisis que existen con el acero y el aluminio están eliminados y no hay tampoco problema en el peso.

Al escoger una clase de container, el comprador debe tener en cuenta la carga que va a transportar. Un segundo factor a considerar es el mantenimiento, ya que el container apenas necesita desembolsos después de su compra. En este sentido la resistencia puede ser más importante que la facilidad para la reparación.

Transporte
aéreo

La gran ventaja del transporte aéreo sobre el de superficie ha sido siempre la rapidez. Pero las congestiones de tráfico en los aeropuertos, la falta de seguridad y los retrasos de aduanas se ha combinado para disipar gran parte de esta ventaja tradicional. En suma, el aumento de la eficacia de containerización en la superficie terrestre ha cortado la era del transporte aéreo.

Las razones básicas para la elección de fletes aéreos sobre transporte de superficie son:

1. Productos obsoletos: periódicos, modas y novedades.
2. Productos perecederos: flores, alimentos y otros productos frágiles.

3. Productos de baja densidad y alto valor: transistores y antibióticos.
4. Productos de alta rentabilidad: computadoras, filmes y equipos de laboratorio.
5. Embarques de emergencia de maquinaria de producción y repuestos.

Ventajas

La containerización ha nacido de los laboriosos métodos para el transporte de materiales. Ha automatizado la industria del transporte y ha creado una nueva tecnología. Adecuadamente utilizados, los containers pueden reducir drásticamente los costes de embarque. Las principales ventajas aplicables al container son:

Para el
embarcador

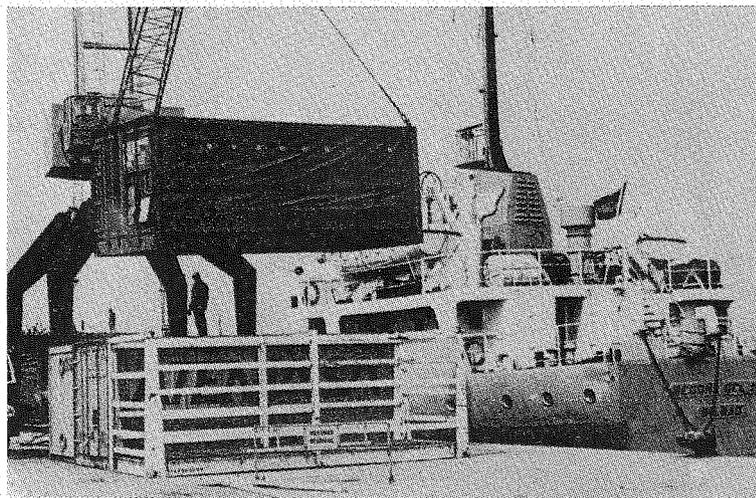
La producción desemboca en los canales de distribución. Es cómodamente transportada hasta que se entrega al consignatario. Se ahorran días en la entrega. La mercancía está mejor protegida en un container ISO. Se utiliza embalaje menos costoso. Se eliminan los embalajes y a menudo el cubillaje se reduce un 20 por 100 cada 2 m³, y de esta manera se reduce el flete. Además la aduana de muchos países carga derechos sobre los embalajes importados, así como sobre las mercancías embarcadas (esto es aplicable, por ejemplo, a la mercancía importada en los Estados Unidos). De este modo, cuando se embarca en un container se ahorran los derechos de aduana.

Al reducir la cantidad de ocasiones que la mercancía está expuesta a pérdidas y daños, eliminando hasta 12 operaciones de transporte, el riesgo del seguro se reduce también, y si la experiencia lo garantiza, al embarcar puede obtener una reducción en su tarifa de seguros.

Los embarques con containers reducen los trámites burocráticos y simplifican los procesos de búsqueda y reclamación.

Por
mar

Los barcos de containers pueden cargar y descargar 30 veces más deprisa que los transbordadores normales. Un ensayo preparado por las



Autoridades de Nueva York muestra el resultado de un container por minuto. Los barcos de containers pasan el 85 por 100 de su tiempo en

el mar, mientras que los barcos de carga normales sólo pasan el 40 por 100.

El tonelaje neto de los barcos de containers ha aumentado, ya que los containers son transportados encima de la cubierta principal en configuración celular.

Un barco de containers acapara los ingresos de cuatro vapores de carga de similar tamaño y velocidad.

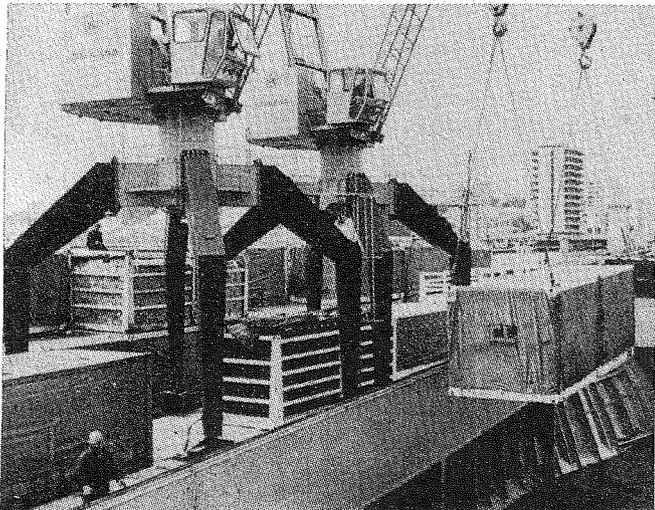
Por tanto, mientras el desembolso inicial es considerable, en cuanto a la compra de barcos y containers, las estadísticas indican un retorno rápido de capital, además de una tremenda reducción en gastos de operación y sueldos de personal. Un factor a menudo pasado por alto es que el equipo de manutención moderno ha reducido sensiblemente la mano de obra en los puertos y estaciones terminales.

Sin embargo, la tecnología no sólo resuelve el problema, crea nuevos problemas que son algunas veces más complejos. ¿Qué pasará en el caso de que haya un excesivo tráfico de barcos de containers en una ruta determinada? El importe de los fletes sería reducido y los propietarios de barcos serían puestos en una difícil posición.

Por
ff/cc

A este medio de transporte se le presenta una gran oportunidad. Una sola locomotora puede transportar cientos de containers a lo largo de miles de kilómetros. Además los vagones pueden llevar containers de cualquier longitud. De todos los medios de transporte éste es el menos gravoso. Se han probado trenes automáticos que se pueden operar rápidamente desde una estación de control sin conductor.

El transporte por ferrocarril además no sufre interrupciones. En la mayoría de los países los ferrocarriles pertenecen al Estado. La Legislación está frecuentemente predispuesta hacia el ferrocarril. Como resultado, los ferrocarriles se emplean más ahora para el tráfico de containers. En las rutas nacionales e internacionales superiores a 500 kilómetros por carretera los vehículos utilizados raras veces pueden rendir debidamente.



Además, las tasas de peso para el transporte por carretera no son aplicables al ferrocarril.

Quizá la ventaja más destacada del ferrocarril es que no sufre los mismos retrasos que el transporte por carretera y también se ve menos afectado por las adversas condiciones atmosféricas.

Por
carretera

El transportista puede ahora ganar dinero transportando mercancías con equipos pertenecientes a otros. Su única inversión es la unidad de tracción, que a causa de su articulación puede ser operada de 20 a 24 horas al día.

La containerización permite al transportista de carretera limitar su operación al servicio local. El ya no tiene que pagar a sus conductores mientras están fuera de sus casas. El seguro de su equipo es también más fácil de obtener.

El transportista ya no está a merced de su cliente. El puede utilizar sus tractores para intercambiar equipos entre los diferentes medios de transporte o puede dedicarse a entregar mercancías específicas en containers. Al conductor raras veces se le necesita para cargar y descargar mercancías. Cuando el transportista opera en una terminal, el precio de operación incluye también el desmontaje del container y la entrega del contenido en los diferentes destinos. Estas operaciones en las terminales son cada vez más importantes en los negocios de los transportistas y son una fuente de ingresos en lugar de gastos.

La enorme reducción de hurtos y daños en la mercancía, como resultado de la containerización, ha beneficiado al transporte por carretera. Los gastos de seguros han disminuido al simplificarse el manejo de la carga. El transportista de ayer se ha convertido en el centro de la distribución en la era del container.

Como final podemos decir el mejor atributo de los containers:

Todo cabe en un container.



Al habla con...

El Secretario del Sindicato Provincial de Transportes

D. LORENZO ROVER QUETGLAS.

Casado.

Dos hijos, sin ningún nieto... por ahora.

Empezó su vida sindical en el año 1.939, en la oficina de colocación obrera de donde pasó a la Vicesecretaría de Ordenación Social en cuyas oficinas trabajó durante 12 años. En 1.954 pasó a cubrir la vacante de secretario del Sindicato del Metal. Y en 1.968 el Delegado de Sindicatos Sr. Mayquez le encargó que además de la secretaría del Sindicato de Metal estuviera a su cargo la Secretaría del Sindicato de Transportes.

Problema vital: Los taxis

En la Sala de Juntas del Sindicato Provincial de Transportes hablamos con D. Lorenzo Rover Quetglas, secretario general del mismo.

—¿PROBLEMAS CONCRETOS QUE TIENE EL SINDICATO DE TRANSPORTES? .

—Uno de los principales problemas que está en la calle -nos dice don Lorenzo- es el de los taxis.

—¿HAY DEMASIADOS TAXIS, O FALTAN MAS?

—Este es el problema que tenemos cuando vamos al fútbol, toros o cualquier espectáculo de masas, o cuando llueve. Desde este punto de vista, como servicio público, en los momentos punta, faltan taxis. Igualmente al usuario cuando busca un taxi y no lo encuentra. En Palma, en estos momentos, ruedan 700 taxis, y 120 L.T. En verano, que el turismo nos invade, no tan solamente faltan taxis, sino que también se observa la deficiencia de los hoteles y hasta incluso sería necesario, si fuera posible, ensanchar la playa. En Noviembre que los hoteles van cerrando, se empiezan a ver taxis estacionados en sus paradas.

—EN VERANO ¿HAY MAS TAXIS?

—En las grandes capitales se observan muchos taxis porque el cupo de ellos está en relación con el número de habitantes y por lo general, en verano, no registran tanta aglomeración de visitantes como nosotros. Hasta hace poco tenían 478 taxis que defendían este patrimonio así como podían. De ellos, alguno había pagado hasta medio millón de pesetas para conseguir la correspondiente licencia, pues si bien parecía que se había llegado al tope, la cotización subía ante la misma escasez de coches, lo que motivaba un buen negocio. Hace unos seis años se dió salida, durante el verano, a unos taxis que con la denominación "L.T." (licencia temporal), rodaban sólo durante la temporada veraniega para atender la masiva avalancha de público. En aquel entonces era difícil e inoportuno aumentar el número de taxis y se le dió esa solución de circunstancias.

—HABLEMOS, CONCRETAMENTE DE LAS LICENCIAS TEMPORALES.

—Estas licencias, que quede claro, que no son ninguna antesala para conseguir las licencias definitivas, ni son interinos o eventuales, para más tarde pasar a definitivas.

—¿Y NO SERIA MEJOR DARLES A CADA UNO DE ELLOS LA LICENCIA DEFINITIVA Y ASI SE EVITARIA QUE UNOS HOMBRES QUE AYUDAN DURANTE EL VERANO A PALIAR EL PROBLEMA DE TAXIS SE QUEDASEN EN INVIERNO SIN TRABAJO?

—Esto es imposible, ante la legislación actual. Existe una fórmula para distribuir las plazas de nueva creación. Cuando un Ayuntamiento anuncia una cantidad de nuevas licencias, una quinta parte la otorga el Alcalde. Otra quinta parte es para los patronos-taxistas y el resto para los taxistas asalariados. Lo que ocurre en la actualidad, es que la Corporación concede las licencias a él asignadas a los actuales "L.T." a fin de ir reduciéndolas hasta su extinción. Cosa que es muy loable. Ojala la Corporación Municipal hubiera tomado el mismo acuerdo en la anterior creación de las 220 licencias, ya que en aquella fecha el Municipio disponía de la tercera parte, o sea que disponía de 74. Por esto, quede claro, insisto -dijo- que las licencias temporales se otorgaron por "temporada" y por lo tanto, con este contrato, siguen existiendo. Al llegar la decadencia turística o lo que es lo mismo al terminar la temporada veraniega, los "L.T." tienen que desaparecer y sin embargo, en esta ocasión la totalidad de estos "L.T." aún no se han retirado ante la opinión general de que faltan taxis en Palma. Es lógico que los "L.T." intenten quedarse fijos pero no es posible a tenor de la abundante legislación que existe sobre el particular. Bueno posible a lo mejor podría, si al solicitar el Ayuntamiento convertir en permanentes, las actuales Temporales, se pudiera conseguir la información favorable por parte de la Comisión Delegada y de la Organización Sindical (empresarios y trabajadores) cosa que no parece ser factible en los momentos actuales. No sabe Vd., la alegría que me causaría el que llegara este momento..... de poder conseguir una información favorable.

Mi interés era saber si faltan taxis y hasta el momento no me he podido enterar, por esto mi tozudez en curiosidad me obliga a insistir sobre el tema.

—PERO EN REALIDAD —PREGUNTO— ¿HACEN FALTA TAXIS?

—Bajo el punto de vista de los patronos-taxistas dicen que no a fin de que no aumente su número y por lo tanto no mermar sus ingresos. Los asalariados-taxistas siempre alegan que faltan taxis con el afán y el deseo de verse, algún día, titulares de una licencia. Y el público sólo se queja de la falta de taxis cuando necesita uno y no lo encuentra.

—¿HAY MUCHOS TAXISTAS ASALARIADOS?

—Muchos. Salen casi por generación espontánea y tan pronto como se empieza a rumorear un aumento de taxis, pues, sesenta por cada cien, dejan de ser asalariados y tienen la oportunidad de ser patronos. Los propietarios de aquellos taxis que han quedado sin con-

CERVEZA MALLORQUINA
FALCON - PRIPPS - ROSA BLANCA

ductor buscan a otros para cubrir aquellas vacantes y así sucesivamente.

—¿LUEGO, PUEDE DARSE EL CASO DE QUE EL SINDICATO CREA QUE EXISTEN 700 TAXIS RODANDO Y EN REALIDAD MUCHOS DE ESTOS PERMANEZCAN EN LOS GARAJES POR FALTA DE CONDUCTOR?

—Este es el grave problema. Ante esta emergencia pensamos que faltan taxis, solicitamos aumento del cupo y una vez concedido nos encontramos que aquellos propietarios que tenían su coche en el garaje ya han ido encontrando conductores para los mismos y resulta que, en un momento dado, habría un excesivo número de taxis (los normales, los que estaban en el garaje y ya ruedan otra vez y los de nueva creación) que al no ser rentables, empezarían sus conductores a dedicarse a otros menesteres, para surgir de nuevo, la carencia de taxis y vuelta a empezar.

—DIFÍCIL ASUNTO ¿CUANTO COBRAN LOS ASALARIADOS?

—Un 30 por ciento sobre la recaudación bruta ya que el resto es para el propietario del vehículo, con cuyo importe tiene que hacerse cargo de la amortización del coche, gasolina, seguros, accidentes, y en algunos casos de las multas.

—¿Y SE PUEDEN DEFENDER?

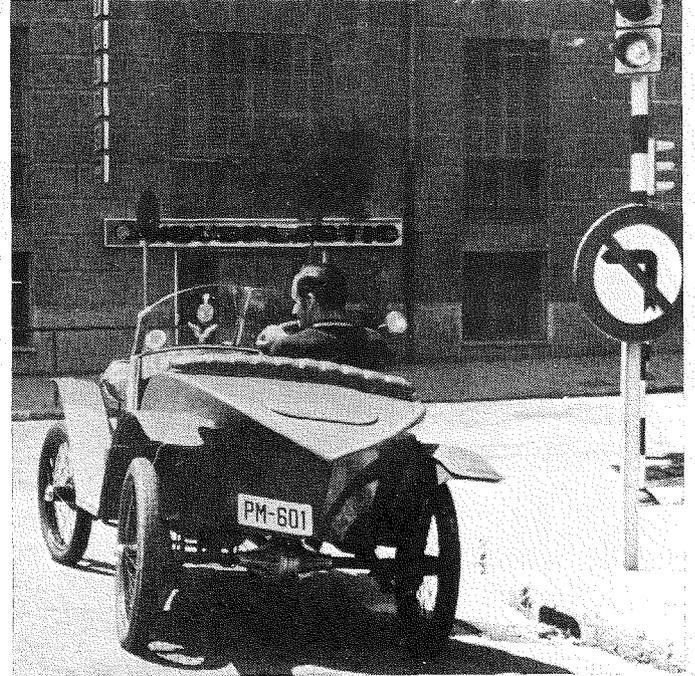
—Por ahora parece que sí, pero creo que a la larga este negocio será ruinoso y si no, al tiempo, y por desgracia así lo veremos. Llegando a la conclusión, entiendo que se defenderá únicamente el titular de una Licencia, que conduzca el mismo su propio Taxi.

Don Lorenzo hace una pausa, como si en el fondo sintiera pesar por estos hombres que se gastan, lo que a veces no pueden para comprarse un coche y luego, desgraciadamente, comprueban que ha sido una mala inversión. Enciende un cigarrillo y aprovecho la ocasión para romper el silencio.

—¿ES VERDAD QUE LOS TAXIS VAN A EXPERIMENTAR UNA SUBIDA?

El interlocutor piensa la contestación.

—Oficialmente no se nada. Aunque no descarto la posibilidad de que, muy en breve, así sea, pues por las gestiones que se están realizando sobre el particular, por la mejora asalarial que se prevee y que se está estudiando para los no titulares de taxis, todo ello puede



llevar consigo este aumento que ya está en la voz del hombre de la calle.

—¿QUE ES LA COOPERATIVA DE TAXIS DENTRO DEL SINDICATO?

—Es una empresa censada en el Sindicato de Transportes como un miembro más pues cada uno de sus socios está encuadrado en este Sindicato. A mi entender es una equivocación, porque la Cooperativa de taxis sólo tiene el nombre, pues cada socio de la Cooperativa tiene su coche propio, el cual no depende de la Cooperativa que ésta como tal no tiene taxis para poder servir al público. Es una Cooperativa gestora en papeleo y atención a sus asociados y dedicada al arreglo de los vehículos de sus miembros y adquirir recambios. Si alguien solicita de la Cooperativa treinta taxis, por ejemplo, para cierto servicio, el Presidente se las verá negras para poder atender esta solicitud ya que no tiene mando alguno sobre los vehículos de sus asociados, pues cada uno de ellos establece su itinerario sin mediar para ello orden alguna de la Cooperativa.

—¿ES VERDAD QUE LOS TAXIMETROS SON UNOS APARATOS FÁCILES DE MANIPULAR PARA ENGAÑAR AL USUARIO?

—No. El taxímetro marca lo reglamentario y esto es lo que hay que pagar. Hay que tener una gran confianza con estos aparatos ya que cada seis meses pasan por una revisión ordenada por el Ayuntamiento y si estos no funcionaran bien, fácil sería dar con los responsables.

—YA QUE TANTO HEMOS HABLADO DE TAXIS QUE ES SU PROBLEMA VITAL ¿QUE NOS DICE DE LOS TRANSPORTES DE MERCANCIAS?

—El transporte de mercancías, mediante lo que denominamos camiones de carga, como es natural tienen sus tarifas por tonelaje. No son como los taxímetros que uno paga lo que marca el aparato, aquí se regatea y se busca lo más económico. Se da el caso de solicitarse aumento de tarifas, para luego matarse en rebajar el presupuesto dado a fin de no perder al cliente. ¿Para qué pedir aumento de tarifas, si luego las ponen a su albedrío, por muy debajo de las aprobadas? Ya que estamos en el tema de mercancías, puedo decirle que nos encontramos, en las Agencias de transportes, con la dificultad de aplicación del 2'70 sobre la complicada facturación, en cuanto al Impuesto de Tráfico. Se está colaborando con la Administración y espero que encontraremos una solución, aunque ya sabemos que el tener que pagar, no gusta a nadie.

—¿QUE ME DICE DE LAS TARJETAS V.D.?

—Precisamente el lunes me encontraba en Madrid, con D. Gabriel Nicolau, de Autocares Nicolau S.A. Vicepresidente de la Agrupación de los Servicios Discrecionales y mi compañero José Payeras, Secretario de dicha Agrupación y pudimos comprobar que al emitir la preceptiva información para la concesión de la Tarjeta V.D. lo hacemos conforme a las normas señaladas por la Agrupación Nacional, o sea el que se tenga un mínimo de 200 plazas para los actuales y la de 500 para los de nueva creación.

—DICEN QUE LOS SUELDOS EN TRANSPORTES SON MUY BAJOS ¿ES VERDAD?

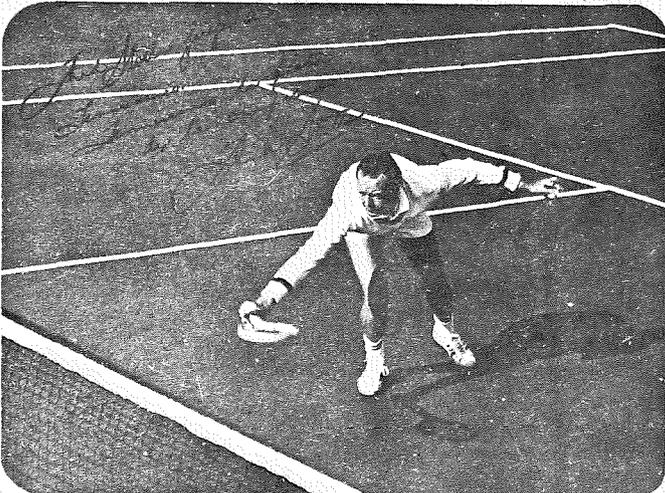
!!! HOTELERO - VERANEANTE !!!

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

SPORT MUNA

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

DELEGADO PARA BALEARES: JAIME LLIMOS NAVARRO



... Pistas de Tenis, Baloncesto, Balón-Volea, Balonmano, Frontones, etc.

Le asesoraremos técnicamente y presupuestaremos GRATIS.

-Ni bajos ni altos, anticuados. Por cierto que ya han llegado las ordenanzas laborables de transportes, las Bases que se decían antiguamente. El Gobierno dá la ordenanza laboral y, dentro cada provincia e incluso cada empresa, se pueden confeccionar después los Convenios que son los que favorecen de una forma directa y siempre, sobre la base de dicha ordenanza laboral, al productor.

-¿QUE ES EL CANON DE COINCIDENCIA?

-Es un gravámen del Ministerio de Obras Públicas al transportista, al coincidir servicio por carretera y vía férrea. Ultimamente el canon actual ha sufrido un aumento y como es natural ha levantado sus voces y sus gritos. En toda España se han celebrado reuniones para solicitar un nuevo estudio sobre este reciente aumento y en la actualidad estamos a la espera de la última decisión.

-CUANDO ALGUN PRODUCTOR DE ESE SINDICATO TIENE ALGUN PROBLEMA Y AQUI LO EXPONE, ¿QUE SE HACE PARA ATENDERLE? ¿SE ESTUDIA? ¿SE RESUELVE? ¿SE ELEVA?

-Tenemos organizada la sección social. Aparte del secretario general del Sindicato hay un abogado que le llamamos secretario asesor y cuando viene algún obrero para darnos cuenta, por ejemplo, de que le han despedido, lo pasamos al mencionado Secretario Asesor y éste le aconseja y si tiene que hacer la demanda la hace. Viene la conciliación o avenencia y si ésta no prospera se hace la demanda ante la Magistratura de Trabajo, y hasta incluso si desea defensor el Sindicato se preocupa de nombrarle uno, libre de gastos para el productor.

-¿CUAL HA SIDO LA MEJORA QUE HA INTRODUCIDO

LA NUEVA LEY SINDICAL?

-Una de las principales dar nueva fuerza y empuje a las agrupaciones para otorgarles, a los grupos antiguos, una cierta independencia dentro de su rama a fin de que vayan resolviendo sus problemas como escalón intermedio entre ellos y el Sindicato.

-¿CUANTOS PRODUCTORES ESTAN ENCUADRADOS EN TRANSPORTES?

-Unos 7.000 afiliados, pues no hay que olvidar que este sindicato es el de transportes y comunicaciones y dependen de él: Iberia, Compañía Telefónica, las dos compañías de ferrocarriles, agencias de transportes, garajes, coches sin conductor, servicios discrecionales (excursiones), regulares (a los pueblos) motocarros, taxis, etc. Antes también se incluía los transportes marítimos pero ahora los de tal rama pertenecen a la marina mercante y es muy posible que, en breve, el personal de la Iberia pase a los transportes aéreos y así de esta manera se conseguirá, igual que en el ejército, transportes de mar, tierra y aire, cada uno de ellos con su específico Sindicato.

Le agradezco a D. Lorenzo Rover su amable cordialidad en atenderme y haber orientado, con sus palabras, a los lectores de ECONOMIA BALEAR. Me despido de él con un fuerte abrazo.

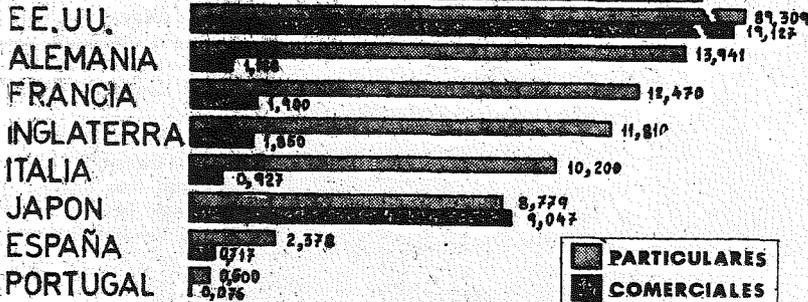
En la calle sigue lloviznando. No se me cruza taxi alguno que esté libre. Voy a pie a casa. Decididamente, sin tanta conversación, me inclino a pensar que en Palma faltan taxis... porque no he encontrado el que me llevara hasta mi domicilio.

Me hubiera evitado el guardar cama dos días por el costipado que tuve que sudar.

La motorización en las primeras naciones del mundo

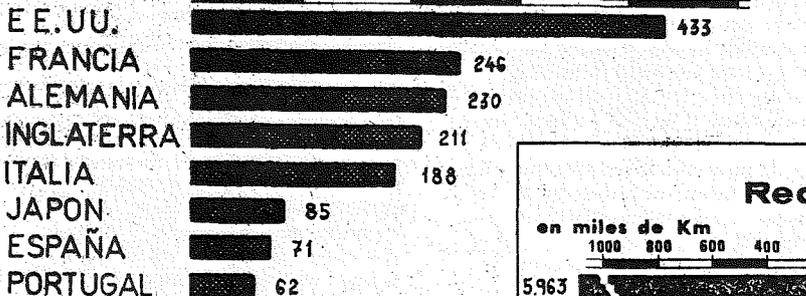
Parque automovilístico

en miles de unidades



Nº de coches particulares por cada 1000 habitantes

en unidades



Red de carreteras

en miles de Km

en Km



Suscripción a

ECONOMIA BALEAR

240 ptas. anuales

«El transporte es un desastre»

«Las mejoras del transporte son revolucionarias»

DOS PERSONAS: DOS PARECERES

DON VICENTE BAUZA PEÑA
Gerente de
"TRANSPORTES BAUZA"
(alquiler de camiones)
C/ Cabo Cánaves Costa, 4

Don Vicente Bauzá hace 25 años que se dedica al transporte. De los que empezaron con aquellos viejos camiones que rodaban con gasógeno.

—¿Cómo está, en la actualidad, el transporte?

—Hecho un desastre. A pesar de ser un servicio público nunca hemos tenido ayuda de nadie ni orientaciones sobre la manera de servir mejor. Hemos navegado como barca sin timón.

—¿Alguna mejora habrán obtenido?

—Puede ser una mejora aceptable lo que se rumorea sobre la no concesión de nuevas tarjetas de transportes a los que no posean ninguna, ya que esto, los novatos, son los que más perjudican al transporte porque no tienen ni idea de lo que deben cobrar por cualquier servicio.

—¿Sería capaz de proponernos alguna mejora?

—Implantar unas tarifas de precios concretos a los diferentes servicios de transportes, tanto para el que quiera cobrar de más como para el que quiera cobrar de menos. Que todos los impuestos de un camión se cargasen en el precio del gas-oil y que el precio de este carburante fuera rebajado.

—¿Está Vd. de acuerdo con las tarifas actuales?

—Son un desquite total. Se publicaron unas tarifas, que muy pocos leyeron ya que al parecer estamos cobrando más bajo y casi nadie cobra igual.

El Sr. Bauzá nos habla de la carencia de paradas para los camiones, que tiene bastantes dificultades para su aparcamiento ya que en todos los sitios están llenos de coches y que al estar estos aparcados hasta incluso en las mismas esquinas dificultan las maniobras de los grandes camiones.

—¿Y del horario?

—Casi vale más no hablar de él. Hemos de trabajar con el horario de los diferentes clientes y atender a las horas de apertura y cierre de cada uno de ellos. Podemos empezar a trabajar a las 7 de la mañana y en algunos días son las 8 de la noche y aún tenemos trabajo que hacer. Todo ello unido al tener que trabajar al aire libre mojándonos cuando llueve, achicharrándonos en verano y helándonos en invierno, y el grave problema

que el exceso de trabajo y las exigencias del cliente nos obligan a no poder tener vacaciones (yo en 25 años sólo tuve dos días cuando me casé) ya me dirá Vd. si es una ventaja trabajar en el transporte.

—El trabajo es salud.

—Esto lo dicen los que no trabajan como nosotros.

—¿Otros problemas?

—Y muchísimos más. La mayoría no podemos tener los camiones en garajes debido a los precios de los mismos y nos vemos obligados a tenerlos en el garaje "las estrellas". La vaca no da para tanto. Créame si le



**DON GASPAR
ALEMANY
ALEMANY**

Director-Propietario de
"TRANSPORTES G. ALEMANY"
Vía Alemania, 17 y en el
Polígono "La Victoria" C/. 16
de Julio, esquina
Carpinteros.

—Cuáles son, a su criterio, las mejoras que ha experimentado el transporte de mercancías?

—Las mejoras obtenidas en transporte de mercancías en un recientísimo período de tiempo han sido del todo revolucionarias. De tal magnitud, que solamente lo podemos aquilatar porque es cosa realizada y por tanto tangible, pero no previsible y hubiera resultado increíble hace escasamente un par de años que los medios y modos pudieran evolucionar tan grandemente.

Desde la desaparición del típico y malévolo garfio que usaban los trabajadores portuarios, hasta la entrega masivamente en containers o furgones en propio almacén, existe todo un cúmulo de perfeccionamientos por supresión de cargas, descargas y estibas sobre muelles, ídem a bordo y utilización de máquinas elevadoras; buques "Porta-containers"; "Roll-on - Roll off" y ¡¡paletización!! Excepción hecha de las compañías navieras no adaptadas todavía, a estos adelantos.

—¿Qué mejoras propondría?

—Simplymente, intensificación de aquellos medios y adaptar el perfeccionamiento necesario en el transporte de la carga no ap-

digo que es el negocio más falso que existe. Cuando uno ha terminado de pagar el camión a plazos, ya puede ir pensando cuanto dinero sacará por el viejo y cuantas letras tendrá que firmar para adquirir otro nuevo. En fin...

Terminamos la charla con el Sr. Bauzá. No sabemos si el pesimismo es su preocupación o si en verdad el negocio de los transportes de mercancías es tan fructífero como se creen algunos. Si es verdad que un botón puede servir de muestra, ahí queda éste.

ta para aquellos containers o furgones. Problema que sigue siendo de latente actualidad.

—¿Como son las tarifas?

—Están las tarifas constantemente obsoletas por desfase entre la última aprobación de las mismas y los también constantes aumentos de costos afectados primordialmente por la inestable y siempre ascendente bolsa del trabajo.

—¿Tienen inconvenientes, dentro de Palma, para desenvolver su trabajo?

—Los principales con que topamos para desarrollar nuestro trabajo es el congestionamiento tráfico urbano y la insuficiencia de puestos de "carga y descarga", lo que supone la casi imposibilidad de llevarlo a cabo como no sea viéndonos inmersos en un mar de posibles sanciones.

—Y en las carreteras ¿cuál es su inconveniente?

—Circunscrito mayormente nuestro ámbito a la ciudad, hay, no obstante, frecuentes ocasiones en que es inevitable el desplazar nuestros camiones por carretera a lugares de descarga. Esta descarga y entrega no puede llevarse a cabo simplemente con el chófer y su ayudante, si no que forzosamente se impone el que tengan que aprontar su esfuerzo más trabajadores. El hecho "tajante" de que el vehículo no pueda transportar más que los citados, chófer y ayudante, entorpece enormemente nuestra marcha y motiva el tener que hacer uso de otro vehículo adecuado para el transporte de los mismos. Ello encarece grandemente el trabajo. Debe considerarse que un camión que lleve viajeros no es igual que llevar simplemente los elementos vitales para realizar su labor.

—¿Alguna necesidad urgente?

—Por ser tramos que nos afectan peculiarmente, estimo de toda necesidad la realización de los proyectados accesos o entradas a Palma y del "cinturón de la ciudad" en su totalidad.

LA COOPERATIVA

Una entidad por y para el taxista

Los Radio-taxis, un gran servicio



Declaraciones de su Presidente don José Salas Mas

Hablar con don José Salas Más, presidente de la Cooperativa de taxis es cosa fácil y agradable por su simpatía y cordialidad. Lo que no es tan fácil es hablar a solas con él. Poco a poco su despacho se va llenando de compañeros taxistas que le saludan, le consultan y le cuentan cosas. El por su carácter, no sabe decir que no a nada ni a nadie y a todos, escucha y a todos atiende.

Estamos él y yo solos en su despacho y empieza el diálogo:

—¿Qué es la Cooperativa de Taxis?

—Mas que Cooperativa de Taxis su verdadero nombre debería ser Cooperativa de propietarios de taxis, o más general Cooperativa de taxistas, pero el cambio de nombre representaría muchos y enojosos trámites a fin de liquidar una sociedad y emplazar a otra. Cuando ésta se fundó en 1.943 sólo se aspiraba dar atención a los vehículos de los taxistas. Hoy, años después se atiende a sus propietarios. Así por ejemplo, aquí tenemos servicio de limpieza, de engrase, de reparaciones, de cambio de aceite, venta de accesorios, gestoría para tramitar documentos oficiales y particulares, asesoría jurídica para proteger los intereses de los afiliados, taller autorizado para la reparación de taxímetros. etc.

—De todo, menos taxis a su disposición.

—Este es un grave error que tienen muchos palmesanos. Es lógico que si Vd. me pide 10 ó 20 taxis para este momento no se los pueda servir con la rapidez que yo quisiera y que las peticiones del público se merece, pero para un día y hora, previstos de antemano, la Cooperativa le servirá los taxis que desee y en donde juzgue necesario. Repito que no es una Cooperativa de taxis, como aquellas sociedades que funcionan en el extranjero, pero en forma más modesta pero muy cordial, le serviremos, con la misma seriedad que aquéllas, los vehículos que precise para bodas, excursiones y cualquier necesidad familiar. No olvide que el servicio de radio-taxis que inauguramos este año, es algo fenomenal.

—Díganos algo sobre estos taxis. ¿Cuántos funcionan?

—En este momento 54 son los que están controlados y que en cualquier momento conocemos su situación.

—¿Cuándo se inauguró este servicio?

—El 18 de Marzo. A final del citado mes ya habíamos prestado 1.500 servicios y desde aquella fecha ha ido aumentando gradualmente hasta llegar a una media de 13.000 servicios mensuales, y que esperamos aumentar tan pronto como se nos instale la centralita que tene-

mos solicitada con una capacidad de 10 líneas de llamada.

—¿Cuál es el número telefónico que atiende este servicio?

—LLamando al 25-54-40 tendrá, rápidamente, un taxi en el lugar que nos indique.

—¿Cómo se ha realizado este maravilloso y útil servicio para el palmesano?

—En primer lugar cada taxista que ha deseado instalar un teléfono en su coche pagó, haciendo un gran sacrificio para conseguir un mejor servicio, la cantidad de 50.000 ptas., y cada mes sigue pagando 1.300 ptas. para cubrir los gastos que este servicio nos reporta, pues hay que tener en cuenta el grupo de señoritas que atienden las llamadas y dirigen este servicio y sobre todo unas 14.000 ptas. mensuales que pagamos a la Telefónica por el exceso de llamadas que registran nuestros teléfonos.

En este momento ya no estamos solos. Tres taxistas más tercián en nuestra conversación que teníamos con el Sr. Presidente. Ya no podemos atribuir sólo al Sr. Salas las contestaciones que van a continuación. Desde un diálogo que habíamos iniciado esto se ha convertido en una rueda de taxistas.

—¿Cuántos taxistas tienen afiliados en esta Cooperativa?

—Faltan muy pocos para tener la totalidad de los que ruedan en Palma. La cuota de 100 ptas. mensuales es baja en atención a los servicios de que disponen y las ventajas que disfrutan que son incalculables, pues aquí el taxista encuentra su casa —y esto lo afirman todos los presentes y dos taxistas más que acaban de entrar.—

—¿Disponen Vds, de taxímetros nuevos?

—Todos los que Vd. quiera. Los colocamos a los coches para que luego la Jefatura de Industria pueda hacer las correspondientes revisiones.

—¿Y en cuanto a las tarifas de los taxímetros?

—Es un punto interesantísimo saber que nuestras tarifas son las mismas desde 1.967, pues a pesar de las alteraciones que ha sufrido el nivel de vida, nuestras tarifas no se han modificado. Tenemos presente, en el Ayuntamiento, desde Marzo de este año, un pequeño reajuste de dichas tarifas sin que, desgraciadamente por parte nuestra, sepamos algo de su aprobación.

—¿Son bajas o altas?

—Juzgue usted mismo.

Y nos entregan una relación que gustosamente transcribimos de las tarifas de taxis en algunas capitales peninsulares.

	PALMA MALLORCA	GIJON	S.SEBASTIAN	SANTANDER	MURCIA	LEON	BILBAO	BURGOS	BARCELONA
Tarifa, desde	1967	1971	1971	1971	1971	1971	1971	1970	1971
Bajada bandera	8 ptas.	13 ptas.	13 ptas.	10 ptas.	10 ptas.	10 ptas.	11 ptas.	10 ptas.	11 ptas.
Hora de espera	72 ptas.	130 ptas.	100 ptas.	100 ptas.	100 ptas.	90 ptas.	100 ptas.	120 ptas.	100 ptas.
Salto de	200 m. a 1 pta.	142 m. a 1 pta.	142 m. a 1 pta.	125 m. a 1 pta.	150 m. a 1 pta.	165 m. a 1 pta.	166 m. a 1 pta.	166 a 1 pta.	363 m. a 2 ptas.



Como el lector, también nosotros nos percatamos que nuestras tarifas, con relación a las transcritas son bajas. Verdaderamente, según nos dicen han subido de precio, desde 1.967 muchísimos artículos relacionados con ellos (gas-oil, neumáticos, piezas de repuestos, tapicería, seguros, y hasta ahora incluso, el precio de los automóviles) sin que las tarifas de los taxis desde hace cuatro años hayan sido modificadas.

—A estos aumentos —dice uno de ellos— hay que añadir este canon de coincidencia que este año ya hemos pagado con el aumento del 80% sobre el anterior.

—Palma —dice otro taxista— es la capital que tiene los taxis más baratos y la que tiene la mejor flota de España, porque todo hay que decirlo.

—Dicen—digo yo cuando me dejan— que en Palma hay unos 800 taxis rodando. ¿Lo creen Vds.?

Aquí se armó un cierto choque de pareceres. Unos decían que si y otros decían que no veían tantos. Un taxista alega que en la calle se veían más taxis cuando sólo había 400 licencias. En fin la cosa no está clara.

—Un motivo de la escasez puede ser —dice uno— que al no ser rentable dejan el taxi y se pasan a otra profesión.

Otro alega:

—No se ven taxis en Palma porque estos van en busca de las carreteras largas.

—Yo creo —dice otro— que si hubiera 700 u 800 licencias, en Palma se tendría que ver taxis a borllo.

En fin, repito que la cosa no esta clara y además no nos sirve para unificar criterios.

—Hay mas del 20% de coches parados por falta de conductores —dice el de más lejos—.

—Y otro tanto por ciento elevado por estar averiados —dice el de más cerca—.

La conversación llega a ser general. No hay forma de conocer el motivo de la falta de taxis. El asunto tiene miga.

—Después de trabajar cada día es justo que el taxista descanse los domingos para salir a pasear con su esposa e hijos.

—¿Y el servicio?

—Que alguien resuelva la papeleta. Cuando hace tiempo se metieron con ello y se empezó a multar a los taxistas que sin estar de servicio rodaban por Palma y carreteras, la cosa varió muchísimo.

—¿Y en las horas punta?

—Ocurre igual. Si todos los taxis estuvieran a la calle en estas horas, como está dispuesto, habría un buen servicio de coches.

—¿Es que ello no se cumple?

—No somos nosotros la autoridad para saber si se hace cumplir o no.

Intentamos poner punto final a esta conversación. Es un tema que no se puede resolver charlando amistosamente alrededor de una mesa. A nuestro criterio falta, como decimos en mallorquín, “una bona ma de metge”.

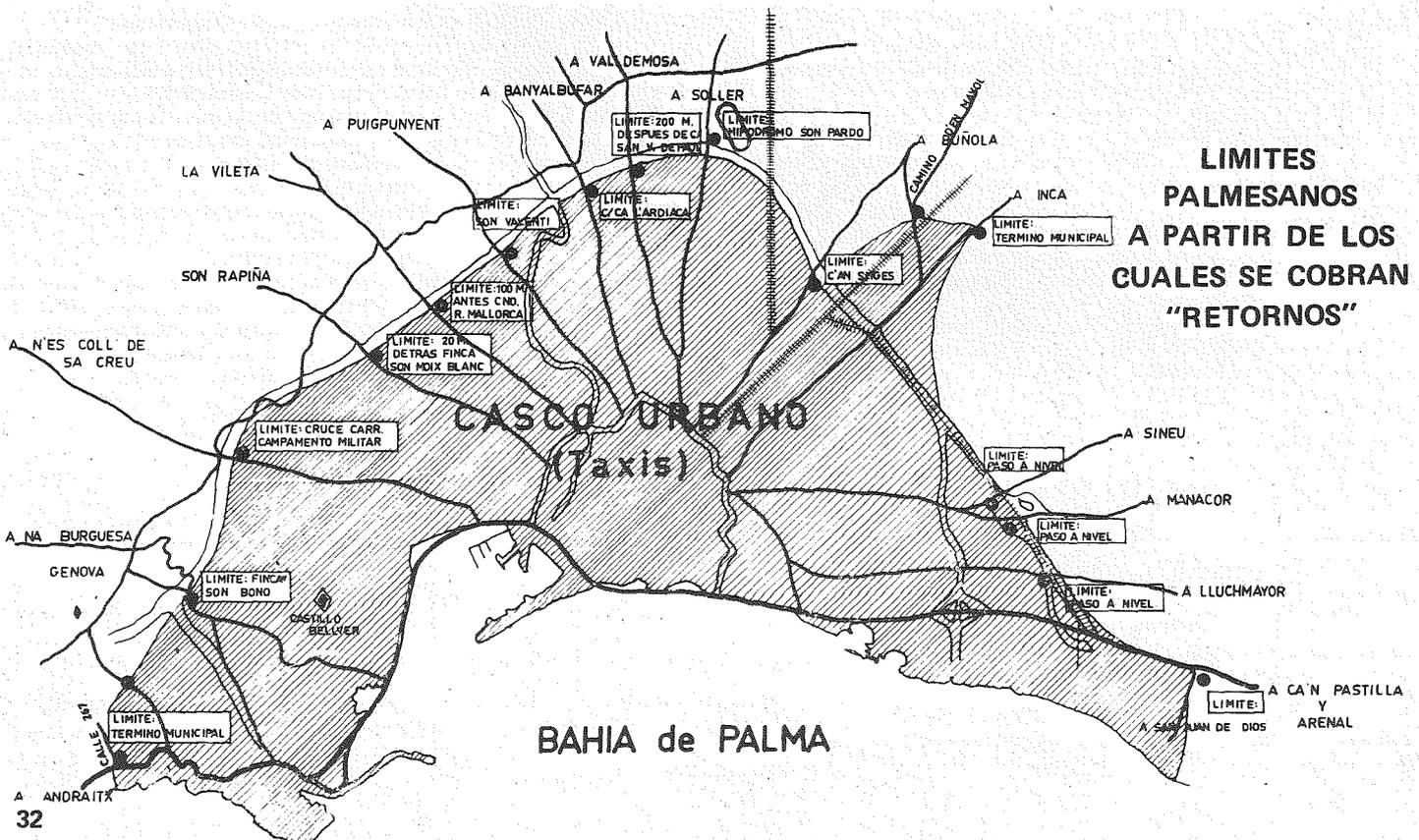
¿Cuál será el “médico” que diagnosticará y curará este mal?

El medico que lo curará, buen médico será.

X X X

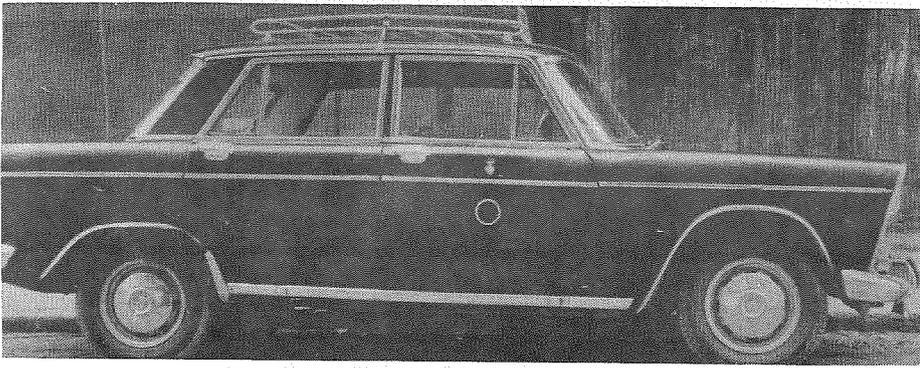
Agradecemos la cordial y amable acogida que don José Salas Más y varios taxistas de la Cooperativa tuvieron para con nosotros, quedándonos muy reconocidos por sus atenciones.

Deseamos, de todo corazón, que el problema de los taxistas con sus taxis rodando en Palma tenga, en buena hora, una agradable solución tanto para ellos como para nosotros, usuarios de los mismos.



LIMITES PALMESANOS A PARTIR DE LOS CUALES SE COBRAN "RETORNOS"

BAHIA de PALMA



DON MANOLITO. Un taxi L.T.

“Don Manolito” es un buen amigo mío y como tal le quiero. Hace algunos meses, desde Marzo, que no le había vuelto a ver. Mas, el otro día, se cruzó conmigo y le paré. A todo ello, tengo la obligación de confesarles que “Manolito” es el nombre de un taxi con matrícula PM y que así le llamamos entre los conocidos.

—¿Adónde quieres ir? —me preguntó.

—A cualquier parte. Mi deseo sólo es hablar contigo de hombre a taxi.

—Desembucha.

—Desembucho. ¿Es verdad que aun no te han dado la licencia taxista?

—Y tan verdad. Me dieron la L. T. hace años y desde aquella fecha he venido pagando 2.500 ptas. cada 45 días al Ayuntamiento, y ahí me tienes.

—¿Cómo está el asunto “taxístico” en Palma?

—Muy requetebien. Nadie se mete con nosotros si dejamos de prestar servicio, si los domingos y festivos me dedico a la familia de mi amo, si en las horas puntas me retiro y dejo que aquél vaya a almorzar o a cenar tranquilamente, ni si prefiero las carreras con extranjeros a las carreras de los indígenas.

—Será por las propinas.

—Puede ser. Yo de esto no se nada. Tampoco se meten con nosotros si en las horas de fútbol o toros prefiero ir por fuera Palma que a estos espectáculos.

—¿Y porqué es así?

—¡¡Hombre!! Mientras hago una carrera de 20 ptas. para ir al fútbol, teniendo en cuenta los embotellamientos, paradas y semáforos, realizo otra más lejos que me da 100 ptas.

—Esto no está bien.

—Para ti que cuando llegas a la oficina ya has ganado el sueldo no lo estaría, pero yo tengo que ganarme el sustento, como mejor pueda, durante todo el día. Hasta incluso si los que llevo hablan algún idioma de estos endiablados les cobro unas pesetillas mas

que las marcadas por el taxímetro.

—Bueno. Pero... esto os denigra y dice muy poco en vuestro favor.

—¿Y qué? ¿Acaso el público no nos trata como si fuéramos la escoria de la sociedad rodante?

—No lo dirás por mí.

—Muchísimas personas suben a un taxi y no saludan. Otras, el saludo consiste en decirle al taxista: “Hace quince minutos que le espero” como si el taxista tuviera la culpa de no haber pasado antes. Algunas señoras o señoritas que en lugar de decir el tan castizo: “Buenos días” increpan al taxista que “dese prisa, que llegaré tarde” como si el taxista tuviera la culpa del retraso que lleva su cliente por haberse levantado tarde o haber chismorreado con la vecina demasiado tiempo.

—Pero de esto a trataros como escoria...

—Te diré un detalle. Ocurre un accidente de tráfico. Hay un herido. Se paran tres o cuatro coches particulares. Llega la policía. Pues bien, todos los presentes, incluso el representante de la autoridad, empiezan a buscar afanosamente un taxi para poder trasladar al herido.

—Pero esto os enorgullece porque todo el mundo reconoce que sois los más humanitarios.

—Déjate de humanidad y de orgullo. A mí, como a cualquier quisque de mi ramo, dame gas-oil del bueno a tuti plen y llámame tonto.

—¿Cuál es para ti, en la calle el peor enemigo?

—El tráfico. En Palma somos ya demasiados los que gastamos ruedas. Hay embotellamientos, atascos, averías en semáforos, falta de policías y exceso de guardias que no saben como salir de los líos, que a veces, arman ellos solitos. Yo lo vivo por las palabrotas de mi dueño y señor y por los continuos pisotones que me da en mi pie central. Del tráfico en Palma hay mucho que hablar.

—¿Por qué no me denuncias algo

que moleste a tu amo?

—Pues verás. A veces me aparca en la plaza España. A la llegada del tren de Sóller, unos cuantos coches de servicio público (de esos que no llevan taxímetro) se acercan hasta la misma estación. Yo no puedo ir porque como taxi sólo puedo aparcar en las paradas autorizadas. Pues bien, llegan los viajeros del tren, y esos taxistas falsificados preguntan dónde desean ir, si se les dice que van lejos de Palma abran la portezuela y arreando que es gerundio. Sin embargo si se les dice que van a cierta calle palmesana, muy amablemente, les indican donde está la parada de taxis. O sea que la carne para ellos y los huesos para nosotros. ¡Y mi amo coge cada rabieta!

—No está mal. ¿Es verdad que para circular tienes que llevar mucha documentación?

—¿Documentación? ¡Una biblioteca! Toma nota de todo cuanto tiene que llevar consigo mi amo para poder ganar una peseta.

—Tomo nota. Ve diciendo.

—Cédula de Identificación Fiscal.— Permiso de Circulación.— Tarjeta de Transportes.— Libro de Reclamaciones.— Libro de Ruta.— Código de Circulación.— Tarifas Ministerio Obras Públicas.— Plaquita interior S. P., Matrícula y nº de Plazas.— Licencia Municipal.— Tarifas Urbanas Vigentes (a la vista).— Block Retornos.— Libreta Taxímetro.— Callejero de la Ciudad.— Plano de la Ciudad.— Mapa Turístico de Mallorca.— Guía Turística de Mallorca.— Póliza y Certificado de Seguro Obligatorio.— Carnet Sindical.— Botiquín Urgencia preparado para ser utilizado.— Extintor de Incendios.— Reglamento Municipal de Auto-Taxis.

—No sigas por favor.

—Y esto no es nada si te contara las cosas que exigen a mi amo, a él como persona, que si corbata, que si camisa, que si limpieza, etc. y los detalles que le obligan sobre mi estado, que si la limpieza, que si la pintura, que si los colores reglamentarios, que si los desperfectos, que si las abolladuras, que si la tapicería, que si las alfombras, que si el taxímetro, etc.

—Esto es necesario porque de lo contrario...

—¿También tu te pones a favor de los otros?

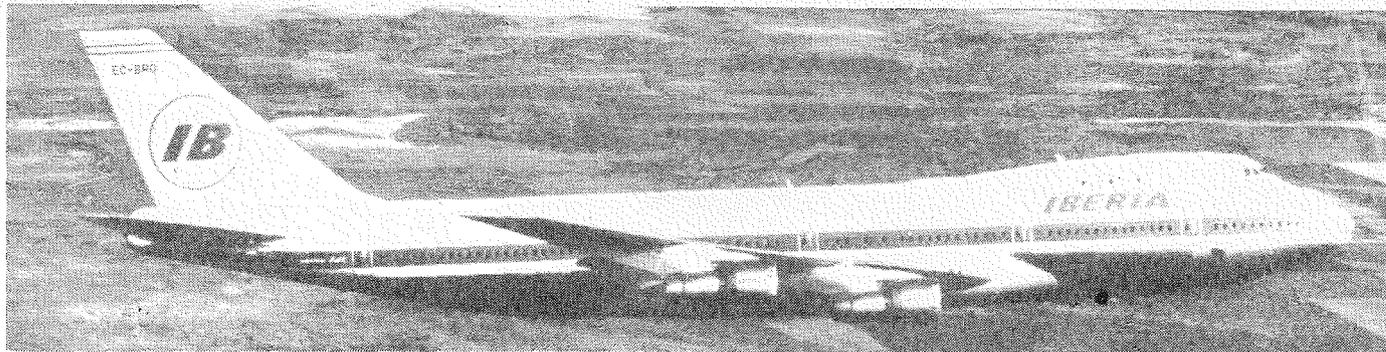
—Bueno, Manolito, me alegro mucho de haberte visto. Puedes estar seguro que yo particularmente no estoy a favor ni de los “hunos” ni de los “otros”. Cumpló una orden de la Dirección de “Economía Balear” al entrevistarte.

—¿También hace cumplir órdenes ese director? ¡No te digo yo!

—Manolito, adios.

—Adios, cumplidor de órdenes.

AEROPUERTO DE PALMA: VESTIBULO DE MALLORCA



por Antonio Colom

Hoy se llega a Mallorca por el aire. Mucho más que por mar, desde París, desde Londres, desde Estocolmo, desde Nueva York. Constantemente cruzan nuestro cielo pájaros metálicos enormes que traen y llevan gentes de los más exóticos rincones del mundo.

Y hoy es también "a vista de pájaro" que se descubre se contempla y se mira a Mallorca. Más aún, porque hemos, ya aventajado el vuelo de las aves más altaneras, hemos superado la rutina aguileña.

Mallorca desde el aire, desde "el cielo" es distinta que desde el mar. Porque cuando se vuela el espacio se dilata indefinidamente y el tiempo se contrae vertiginosamente. Se ve y se capta mucho más de ella, pero fugazmente. No hay tiempo para paladear ni gustar. Es luego, en tierra, cuando el visitante entra en contacto real con la isla. No así el que llega por mar, que ha tenido tiempo de admirar uno de los litorales más encantadores del mundo, una escenografía fantástica; sentir la isla en su retina antes de gozarla.

Pero hoy la rapidez y la comodidad privan y mandan. Velocidad de velocidades y todo es velocidad. El viajero quiere vivir la leyenda de la alfombra mágica. Ir de isla en isla y de continente en continente en recorridos mitológicos, realizar lo que soñaron miles de generaciones, la suprema aspiración de la humanidad: volar, volar...

Y a Mallorca se llega por el aire, que es poner pie en ella tierra adentro.

De ahí la importancia de nuestro Aeropuerto, hoy auténtico vestíbulo de la ciudad de Mallorca y de la isla.

Sí, es cierto. Todos los aeropuertos son iguales en el mundo. Idénticos sus bares. Gemelos sus conflictos y contratiempos. Universales sus salas de espera, su trajín, su ir y venir. Y aunque nuestro Aeropuerto de Son San Juan sea cosmopolita e internacional cien por cien, y tenga los máximos ecos de lenguas exóticas y el más intenso color de cóctel humano, nuestro Aeropuerto es diferente porque es nuestro, porque es hoy entrada y vestíbulo de nuestra isla. Porque al dejarlo ya nos topamos casi con todo los que nos hace ser mediterráneos y nos ha convertido en eje y nervio del gran turismo.

Nuestro aeropuerto es uno de los que mantienen más tráfico de Europa. Es el segundo de España, y el primero en los meses "punta" del año. Las líneas Palma-Madrid y Palma-Barcelona son ya auténticos puentes aéreos. La "City" londinense; París, la ciudad de los brazos abiertos y los ojos guiñadores están ya a un paso de Son San Juan. De día y de noche aterrizan en sus pistas toda clase de aparatos, de todos los países. Del pequeño Fokker al gigantesco "Jumbo".

Nuestro Aeropuerto es una verdadera ciudad del aire, por y para los que vuelan, los que llegan y salen. Todo fun-

ciona en ella ordenada y eficazmente. Turistas y vacacionistas, viajeros de toda índole y destino; hombres y aviones encuentran todas sus necesidades y exigencias satisfechas. Y por sus instalaciones pasan, en ciertas épocas del año, miles y miles de personas.

De ahí la necesidad, el deber que tenemos de cuidar nuestro aeropuerto. De mirarlo, de vigilarlo, para que su funcionamiento llegue a ser perfecto. Para que todos sus servicios se conviertan en los mejores propagandistas de Mallorca, y cada rincón del mismo sea un verdadero cartel de propaganda. No olvidemos, no podemos olvidar que el Aeropuerto es vestíbulo, puerta y espejo a la vez, de la isla, de lo que queremos ser ante el que nos visita.

En el pasado año de 1970 no sólo nuestro aeropuerto ocupó el primer lugar entre todos los españoles sino que dobló, al que le seguía, el de Madrid-Barajas, en cifras de tráfico de personal procedente del extranjero. Y en este último Agosto se batió la cifra record el día 1º precisamente con 507 aviones entrados y salidos, con 52.483 pasajeros. Son estos detalles muy significativos, y que deben pasar por sí solos en todo lo que afecte a la mejora de sus instalaciones y servicios, que constituyen, como ya hemos señalado, algo así como el encuentro, la primera impresión, de todos los que nos visitan, con nuestra ciudad y nuestra isla.

Podíamos dar más estadísticas sobre el movimiento de pasajeros en Son San Juan. Y de ellas, datos tan interesantes y sintomáticos como el que nuestro Aeropuerto ha visto llegar, procedente del extranjero, y a mediados de septiembre, el avión número 20.000 cifra que establecía una verdadera marca para 1971. Pero creemos, que bastará recordar que también en el pasado Diciembre alcanzamos la cifra, extraordinaria, de seis millones de pasajeros en movimiento de entrada y salida.

Todo es, pues, espectacular y excepcional, lo que se refiere a nuestro Aeropuerto, símbolo de nuestra vitalidad, y de nuestra potencia, económica y turística.

Más que a vuelo de pájaro bien puede decirse ya a "vuelo de hombre". Y pájaros y hombres vuelan sobre nuestra isla, posarse en ella, en busca de descanso, de diversión, de belleza, de vida.

Volar es necesario, dijo alguien exageradamente. Pero volar hacia Mallorca lo es. Es necesario porque a través del aire se acorta, se ataja, se llega a ella más aprisa, con más tiempo para zambullirse en su melodía de luz y de color, para emborracharse de mar y de sol.

No es el viaje lo que importa, es la meta. Y la meta es nada menos que Mallorca. A la que, precisamente, se llega y se entra por Son San Juan, por nuestro Aeropuerto.



El «AIRBUS» se incorporará en 1974 a las líneas aéreas españolas

ALAS ESPAÑOLAS

Los problemas de la compañía Iberia son, por evidentes razones, en gran parte problemas de alcance nacional y precisamente estos últimos días hemos asistido a una serie de noticias o anuncios de decisiones gubernamentales, que afectan a la empresa de aviación, con la que en fin de cuentas, tenemos todos los españoles alguna relación. En el III Plan de Desarrollo se calculaban unos sesenta y dos mil millones de pesetas de inversión por Iberia, durante el cuatrienio, y recientemente se nos ha comunicado por la Prensa internacional que más de cincuenta millones de dólares se han concedido en diversos créditos a nuestra compañía aérea por bancos americanos para la modernización de nuestra flota, lo que siempre viene a resultar como un certificado de sociedad empresarial si tenemos en cuenta la lógica defensa que de sus propios intereses hacen los bancos de cualquier país de la Tierra, empezando por los americanos.

Debemos reconocer que estas noticias se enlazan unas con otras, porque todas ellas nos ofrecen una imagen de la compañía aérea española cada vez mejor ordenada en su funcionamiento. Los últimos nombramientos que hemos conocido por la Prensa, la corrección de ciertas irregularidades horarias que padecían los viajeros y que va siendo pro-

Orgullo de la nación

gresiva, pero sensiblemente suprimida, la mejor información sobre las incidencias de cada vuelo que no hace muchos meses pertenecía al secreto de un sumario que nadie podía explicarse racionalmente, son esfuerzos positivos que Iberia viene realizando en beneficio de sus clientes, que bien lo necesitaban.

Gracias a estas realidades, Iberia ha conseguido mejorar su posición en el "ranking" mundial de compañías aéreas, en casi todas sus divisiones. En tráfico bruto de pasajeros, Iberia, que figuraba en 1969 en el puesto número diecisiete de las compañías mundiales, se eleva hasta el trece, inmediatamente detrás de Air France y por delante de todas las compañías europeas, excepto BEA y Lufthansa. En el tráfico kilométrico de pasajeros, Iberia avanza igualmente colocándose en el número diecisiete mundial, cuando el año 1969 se situaba en el puesto número veinte. En la clasificación por toneladas -kilómetro de mercancías realizadas, Iberia, que ocupaba el año 1969 el número 28 avanza un puesto. El progreso de nuestra compañía nacional se cumple así en todas

El «airbus» A 300 B es un birreactor que vuela a velocidad inferior a la del sonido, para el transporte civil de gran capacidad (de 250 a 300 pasajeros) en trayectos no superiores a los 2.500 kilómetros, distancia que le configura como un avión de preferente utilización en las rutas continentales. Gran Bretaña, que inicialmente cooperó en este proyecto cuando se contaba con la utilización de los reactores Rolls Royce —ahora se habla de los General Electric o Pratt Whitney— se retiró posteriormente, y de participación británica sólo queda como subcontratista la empresa Hawker Siddeley que construye unas secciones del fuselaje. Por parte de Francia participan las empresas Aerospatiale (antigua Sud-Aviation) y Mercler, especializada en Instrumental y equipo electrónico; la colaboración alemana está asegurada mediante la Deutsche Airbus, empresa en la que participan M. B. B. y V. F. W. Por Holanda interviene la firma Fokker.

El reciente acuerdo del Gobierno español autoriza la participación de Construcciones Aeronáuticas Sociedad Anónima (C.A.S.A.) en un cuatro por ciento, aproximadamente, del volumen total del proyecto del avión. La puesta a punto del «airbus» se estima en 2.200 millones de francos. El primer vuelo de pruebas está anunciado a mediados de 1972 y la entrada en servicio para 1974. Probablemente, las líneas aéreas de los países que participan en la construcción del «airbus» serán las primeras en adquirir este avión. En nuestro caso, siendo tanto Iberia, S. A. como C.A.S.A., empresas del I.N.I., puede darse por seguro —a falta de confirmación oficial— la incorporación del «airbus» a las líneas aéreas españolas.

direcciones, de manera coherente y sólida, sin contradicciones de ningún género, en ese mejoramiento del servicio, y que, por fortuna, va siendo compatible con su puro crecimiento estadístico. Que la cantidad no perjudique a la calidad, ya parece un buen balance.

Algunas noticias de Prensa —sigue escribiendo "Nuevo Diario"— han dado cuenta de varios proyectos de operaciones de compra de nuevo material, cuya definitiva resolución no conocemos aún, pero que ha inclinado en estos rumores a las opciones de compra sobre el nuevo "Airbus" europeo, empresa colectiva de fabricación continental de la que España y nuestra industria aeronáutica no pueden quedar ausentes, porque prefigura un posible Mercado Común del transporte aéreo, donde debemos estar presentes, así como la inclusión de Iberia en el plan Atlas de coordinación entre cuatro o cinco compañías europeas que han cedido trabajar en común, repartiéndose así los enormes gastos que reclaman las últimas invenciones aeronáuticas. Siempre será mejor establecer una asociación

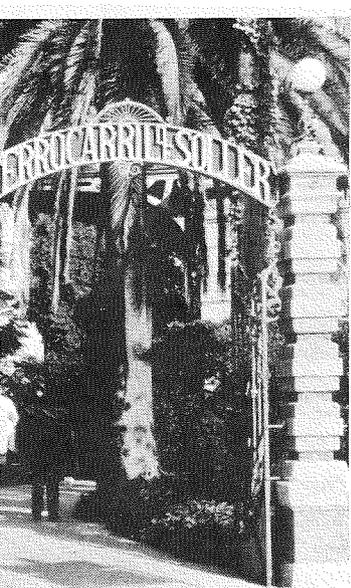
Europea para afrontar, por ejemplo, la preparación de los pilotos o el ensayo de los sistemas electrónicos, que operan aisladamente cargando cada compañía con la totalidad de los gastos, que cuando terminen las actuales negociaciones serán compartidos equitativamente por las compañías reunidas en Atlas.

Estamos por lo tanto, asistiendo a una especie de reforma benéfica de la compañía aérea nacional en todos los campos de su actividad, desde el más elemental, pero imprescindible de la seriedad de sus servicios y la mejora de su flota, hasta los más complejos y políticamente difíciles problemas de nuestra integración en acuerdos supranacionales entre varios países europeos, para afrontar la cada día más difícil competencia americana, con sus colosos empresariales tratando de competir en todos los mercados del mundo. País eminentemente turístico, con un volumen de tráfico de viajeros muy importante sobre nuestros aeropuertos, será preciso que España obtenga a través de Iberia los beneficios razonables de su privilegiada situación dentro del universo del turismo. Que la comprobación estadística demuestre que Iberia avanza en sus posiciones sin prisa, pero sin pausa, y que en sus dirigentes actuales se perciba esta nueva mentalidad de responder y ganar el desafío que lanzan a las compañías europeas los gigantes americanos, son noticias que tienen una verdadera dimensión nacional.

ANUNCIAR EN

ECONOMIA BALEAR

ES VENDER



SÓLLER

¿Problema?
¿Incomunicada?
¿Solución?

No se trata de preocuparse, sino de «ocuparse» del serio problema de Sóller.

por M. Santolaria.

Si hablamos de transportes y comunicaciones en este número de "Economía Balear", yo como autor de un trabajo, no puedo eludir la realidad de Sóller población humana, industrial, comercial y social.

Y no la puedo eludir por más que tenga que confesar que no tengo ningún parentesco con Sóller ni con sus intereses.

Todo es una simple cuestión de objetividad visual y meditativa que por diversas circunstancias me ha llevado a tratar el tema Sóller en varias ocasiones.

He tenido contactos personales con diferentes personas y mientras unas me decían que Sóller tiene problemas y que el Ferrocarril es un buen negocio, otras me decían lo contrario, me decían que Sóller no tiene problemas y que el Ferrocarril no es negocio.

Entre todos esos puntos de vista y opiniones encontradas, he ido deslindando una realidad evidente y bastante clara: que el Ferrocarril de Sóller tiene problemas y que algunos sollerenses desean que el tren desaparezca y que nazca la carretera tunel de Palma a Sóller. El Ferrocarril, según palabras de su Director señor Puig, tiene un problema y es el referido a las tarifas, que se hallan bloqueadas desde el año 1956. Y según la legislación vigente en ferrocarriles de vía estrecha, esas tarifas deben revisarse cada cinco años. Sin embargo, el Tren de Sóller, la empresa de ese tren, no ha podido conseguir esa revisión ni a los cinco, ni a los diez años ni a los quince que ahora se cumplen. Todo ello, lógicamente, está ocasionando un problema económico bastante grave a la empresa del Ferrocarril. Esto hay que comenzar por saberlo ver. Y conste que no estamos en la parte del Ferrocarril, sino que tratamos de estar en la "tierra de nadie" para ver mejor ambas trincheras.

Si desde 1956 todos los productos han sufrido aumentos sensibles y en algunos casos repetidos sin que se hayan rasgado ningunas vestiduras y casi aceptándolos como un mal inevitable, no vemos por ninguna parte el escándalo que unos pocos han organizado con el aumento de las tarifas últimamente verificado por la empresa del Ferrocarril de Sóller.

Por otra parte, si se quiere disponer de un material nuevo, recambiado periódicamente mantener un personal, una plantilla, unas cargas sociales, que se hallan en constante elevación por la trayectoria de los tiempos, parece que no es absurdo suponer que también hay que admitir los cambios de tarificación en el billete del Ferrocarril, como debe haberlo en la RENFE, en el TALGO, en los buques de la "TRAS" o en los servicios de IBERIA; lo mismo que se

produce un aumento en el combustible para automóviles alegando razones de más o menos peso o en los servicios telefónicos, sin dar mayores explicaciones. ¿O acaso no es así?

¿Acaso no se sufre un aumento de un periódico diario de una peseta y simplemente se dice: "A partir de tal día, el precio del periódico será de 6 pesetas". Y, como en el caso de las lentejas, el que lo quiere lo toma y sino lo deja.

Y no pasa nada. Todo el mundo tuerce el gesto, pero al poco tiempo, todo el mundo vuelve a comprar el periódico como si tal cosa. Y no discutimos las razones que hayan podido influir para esos aumentos, sino que los señalamos como hechos concretos que se han producido, que se producen y que sin duda se producirán constantemente.

Cinco ministros conocen las necesidades de Sóller y su falta de comunicaciones, por más que algunos optimistas —y en este caso no hablamos de los ministros—; digan que Sóller está perfectamente comunicada por Deyá y Vallde-mosa, por el mar con mirada a Barcelona, por el Coll de montaña y por el Ferrocarril.

Vistas las cosas así, sobre el papel, y a la distancia de millas o kilómetros, Sóller no tiene problemas de incomunicación o de comunicación.

Y para que no sea nuestra voz la que exprese sentimientos, tomaremos la palabra al semanario "Sóller" donde en uno de sus últimos editoriales, dice:

El último Pleno del Ayuntamiento de Sóller ha acordado concurrir el año que viene a la II Feria Nacional de Artesanía y Turismo de Palma. Y luego se pregunta: ¿Compensa el coste de concurrencia a la Feria, los beneficios que pueda proporcionar? Y la respuesta dice: Ante la precaria situación que presenta la vida comercial e industrial de nuestra población, todo aquello que tienda a favorecer su economía, ha de ser considerado como conveniente. Los miles y miles de visitantes que desfilaron ante el stand sollerense han sido otros tantos voceros de nuestra ciudad, muchos de los cuales, en una y otra forma, han contribuido a su desarrollo y todos han tenido ocasión de recordarla y de interesarse por su porvenir.

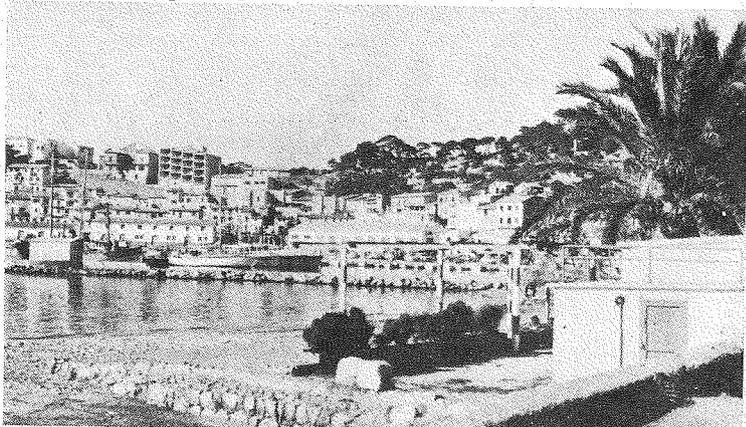
Y concluye, el editorial, al referirse a Sóller y la Feria: Y si aparte consigue, además, acelerar el proceso de los diversos proyectos que se van forjando en los diversos departamentos ministeriales (ahí está el quid de la cuestión) mejor que mejor. Lo importante es sobreponerse a la impresión depresiva que plana sobre el ánimo de nuestros conciudadanos mediante actos que tiendan a elevar su moral...."

Esto es lo concreto: hay una depresión dentro de Sóller —dejando aparte el bizantinismo de unas tarifas movidas con o sin razón— la carretera del "Coll", el trazado de Vallde-mosa-Deyá-Sóller y luego, sumándose a todos, como vía de acceso comercial rápido y descongestionante el proyecto-tunel bajo montaña de Palma a Sóller.

Y si, para añadidura, se quiere aprovechar el sector marítimo para algunas operaciones de determinada condición, mejor que mejor. Teniendo en cuenta que decimos de "determinada condición" no como puerto base de comercio entre Sóller y Palma, porque seguramente no sería rentable ni interesante por cuestión de fletes y demás.

Para terminar, añadiremos que no se trata de discutir o de preocuparse por unas cosas de más o menos, por matices y detalles, sino "ocuparse" en serio del serio problema que está atravesando Sóller población industrial, comercial y horticultora.

Y turística, por supuesto.



Industria hotelera y turística

1.000.000

de personas

ocupadas en

156.579 empresas



El primer puesto turístico de Europa lo ostenta nuestro país en la recepción de visitantes. Ahora, cuando la temporada declina, es decir, cuando su punto elevado decrece, al parecer el otoño, es buena ocasión para recoger detalles de nuestra industria hostelera y turística, principal puntal del constante incremento de visitantes, cuyos beneficios, según propias manifestaciones del presidente del Sindicato Nacional del ramo, don José Ramón Alonso, suponen siete veces el importe de la pesca costera en toda España, más de tres veces el valor de nuestros cereales, siete la producción olivarera, cuatro la de hierro y acero, casi veinte la de hulla y dos la de todos nuestros vehículos de motor, lo cual nos da una idea de lo que supone incrementar la primera fuente de divisas que tiene nuestra nación.

Pero a lo que vamos, a facilitarles los datos más aproximados a la situación actual de la hostelería, de acuerdo con las estadísticas más recientes, las de 31 de diciembre de 1970, que en lo tocante a cifras se han rebasado en su mayoría.

Nuestra capacidad hostelera: 715.000 plazas

Les diremos que contamos con una capacidad receptora de 715.000 plazas, con un número aproximado de habitaciones de 408.000, que corresponden a 21.075 hoteles, hostales y pensiones.

El número de empresas dedicadas a la hostelería y turismo es de 156.579, en las que están comprendidas, además de las referidas, 470 campings; 17.745 restaurantes; 63.710 cafeterías, cafés y bares; 40.426 tabernas; 1.053 salas de

fiestas; 2.036 casinos; 108 balnearios; 872 agencias de viaje, con casi un millar de sucursales y 84 establecimientos de aguas minero-naturales.

Aspiraciones laborales

En todo este complejo hostelero y turístico se han empleado en estos meses de culminación de la campaña alrededor de un millón de trabajadores, si bien, normalmente, son 650.000. Esta masa laboral tiene justas aspiraciones por las que lucha el Sindicato. Una de las más importantes es la de lograr, cuanto antes mejor, una ordenanza, pues la que hasta ahora rige es del año 1944, como es natural envejecida y desfasada de la realidad actual. Para ello, una comisión mixta, formada por los procuradores en Cortes del Sindica-

to y representantes de las Uniones Nacionales de Empresarios y de Trabajadores y Técnicos, estudia y trabaja sobre este justo anhelo, pues, entre otras cosas, porque la percepción real de los ingresos de los trabajadores está a cargo del cliente, a través del porcentaje o tronco, cuya distribución trae problemas que es preciso resolver.

Formación, cultura y descanso

Hay un deseo unánime de los trabajadores de llegar a una más completa formación profesional y cultural, y como aspiración social importante destacamos la de que el Ministerio de Trabajo acoja en la Seguridad Social a trabajadores y familiares enfermos que precisen asistencia en balnearios o estaciones termales.

En cuanto al descanso, a las vacaciones o turismo social, es muy posible que este año, en la próxima temporada, se abra una residencia del Sindicato en el valle de Arán (Lérida), a la cual podrán asistir, además de los trabajadores y sus familiares, empresarios modestos de este sector.

Deseos empresariales

Es lógico que los empresarios también deseen mayores metas, y así añadiremos que pretenden conseguir la completa libertad de precios en la industria hostelera y aspiran a una protección de los hoteles y agencias de viajes y luchan por terminar con el intrusismo que sufren las auténticas salas de fiestas, así como lograr mayores créditos de las cooperativas hosteleras.



Pedro Miró Josa

Ldo. en derecho • Gestor Administrativo

Consultor de Empresas • Tramitación en General

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

CACHO-DALDA

TURISMO selectivo y no masivo... y control real de los capitales

por Manuel Santolaria



Tema viejo el de hoy. Tan viejo como nuestro Turismo insular y Balear. Y por viejo, casi olvidado. Estamos viviendo en el "mono- cultivo" económico. Las cuatro apoyaturas de la mesa mercantil las podemos llamar TURISMO. Vivimos la inflación turística. Este año hemos alcanzado los seis millones y ya se vende el séptimo millón de 1971. ¡Gran año, pardiez! Y mientras tanto el campo se queda solo. Y los oficios se mueren. Y los especialistas desaparecen por el escotillón de La Parca, sin relevos, sin nuevos hombres que los sustituyan.

La idea del turismo masivo nos tiene un poco desquiciados. Todo se reduce a guarismos, a cifras a millones. ¿Cuántos hoteles tenemos en Mallorca? En este momento carecemos de la estadística adecuada. Pero todos recordamos el Hotel de Mar que inauguró Fraga y que tiene una placa que habla del hotel número mil. ¿Cuántos tenemos ahora? ¿En que cantidad hemos sobrepasado aquellos primeros mil hoteles? Valdría la pena averiguarlo.

No obstante preocupa bastante la cantidad de hoteles que no guarda relación con la calidad turística. Y para rematar la idea tenemos a Iberia Líneas Aéreas de España que suspendía los vuelos Palma-Nueva York por una razón no explicada. A lo peor resulta que no son rentables esas líneas. Sin embargo los dineros que se gastó el Fomento del Turismo en Estados Unidos y Canadá fomentando la venida del turismo de calidad, se han ido al agua. La época baja, la invernal, que es la que siempre nos ha preocupado, sigue siendo baja y fría. Otras zonas de España disfrutaban de los vuelos directos de Iberia hacia los Estados Unidos. Mallorca no puede...

Hemos dicho que hay preocupación por el fenómeno turístico y es cierto. En el apartado de las conclusiones de la Memoria del ejercicio de 1970 de la Caja de Ahorros y Monte de Piedad de las Baleares, se habla muy atinadamente de esas preocupaciones. El texto no tiene desperdicio:

"A modo de conclusión —dice— queremos señalar lo que creemos deberían ser sugerencias a tener en cuenta en el momento de planificar la actuación de nuestra política hotelera y que se derivan, no sólo de la observación de este último año —se refieren a 1970—, sino también de los anteriores".

"Se ha observado como en años anteriores, una falta de adecuación de la oferta a la demanda. Esta falta se traduce en que incluso, con una expansión del 17^o de la demanda, expansión que ya quisieran para sí otros sectores de nuestra economía, se produce un excedente de oferta. La conclusión es obvia: frenar la expansión desorbitada de nuestra oferta".

"A pesar de lo dicho en el párrafo anterior, creemos necesario el que se constituyan zonas destinadas exclusivamente a turismo selectivo, con todas las instalaciones complementarias que ello comporta".

"La dependencia excesiva de nuestra hostelería cara al extranjero, parece aconsejar la creación de los instrumentos que permitan reducirla al mínimo. Pensamos sería conveniente la creación de un organismo que se encargara de promocionar nuestras islas en el extranjero (aquí parece que la Memoria se olvida de la labor del Fomento del Turismo) y que fuese al mismo tiempo el canalizador del turismo extranjero hacia nuestras islas. Del mismo modo que sería conveniente que se arbitrasen las medidas necesarias para un "control afectivo y real de los capitales extranjeros que se inviertan de una manera solapada o directa en nuestra hostelería" (Advertimos que las comillas son nuestras).

"Debido a lo bajo de nuestros precios, creemos que se presenta la necesidad urgente de crear o fomentar una cooperativa agrícola-ganadera que permitiese un abaratamiento de los costos en dicha industria. Esta medida, creemos, redundaría, además, en beneficio de nuestra agricultura".

"Finalmente nos parece indicar—concluye la Memoria— que la política de créditos se oriente en el sentido de facilitar las sugerencias antes expuestas, negando créditos a todo tipo de actividad que pueda contribuir a fomentar, aún más, el "aventurismo y arrivismo que viene dándose en nuestra hostelería". (También las comillas son nuestras)

Como ven, hay preocupación. El tema es viejo como la misma hostelería y merece especial atención. Lo malo es cuando las cifras de millones llegan a servir de droga mareante y nos vamos, como unos poseídos, al suma y sigue, a batir nuevos récords sin buscar la estabilización y el orden económico.

Meliá

PALMA: Paseo Generalísimo, 74. IBIZA: Paseo Vara de Rey.
Telef. 217347 Telef. 300250.

Nuestro departamento de Empresas
se le garantiza su viaje sin problemas.

FERIAS Y EXPOSICIONES INTERNACIONALES, VIAJES
ESPECIALES DURANTE EL MES DE FEBRERO DE 1972.

SEMANA VERDE — BERLIN:
Del 28 Enero al 6 de Febrero

FERIA INTERNACIONAL DE
JUGUETE — PARIS: Del 12 al
18

SAMIA — SALON DE LA
CONFECCION ITALIANA —
TURIN: Del 4 al 7

III FERIA INTERNACIONAL
DEL TRATAMIENTO MECANICO
EN BASILEA: Del 3 al
12

SALON INTERNACIONAL DE
LA MODA MASCULINA —
PARIS: Del 12 al 15

FERIA INTERNACIONAL DE
FERRETERIA — COLONIA:
Del 25 al 27

BAU — 72
EXHIBICION COMERCIAL
INTERNACIONAL MATERIALES
DE CONSTRUCCION EN
MUNICH: Del 25 de Enero al
6 de Febrero.

EUROSHOP — 72
IV FERIA EUROPEA DE DECORACION
DE TIENDAS Y ESCAPARATES EN
DUSSELDORF: Del 23 al 27

FERIA INTERNACIONAL DE
UTENSILIOS DOMESTICOS Y
DEL HOGAR. COLONIA: Del
6 al 9

CARNAVAL DE RIO 72 - SALIDA
DE PALMA 2 de Febrero

FERIA INTERNACIONAL DE
JUGUETE — NUREMBERG:
Del 5 al 11

GRAN VIAJE OLIMPIADA
DE INVIERNO — SAPPORO
(JAPON) SALIDA DE PALMA
6 de Febrero

LA NECESIDAD DE ALTERNATIVA EN LOS CULTIVOS

por José Morell García-Ruiz.

Designamos como alternativa la sucesión frecuente de uno u otro aprovechamiento del terreno, a lo largo del tiempo término que es casi equivalente al de rotación, que se usa con preferencia cuando las plantas se suceden formando un ciclo, generalmente de mayor duración. Esta diferencia de matiz en su significación nos marca una clara disparidad entre nuestros cultivos de secano, en los que la elección de las plantas está muy limitada y, por tanto suele hablarse de alternativas de secano y los de regadío, en los que la variedad de las plantas que pueden y suelen intervenir hace preferible la denominación de rotaciones.

Para llegar a comprender cual es, en realidad, la capacidad de siembra de una tierra e incluso de una comarca o región, es indispensable estudiar el sistema de cultivo adecuado a sus condiciones naturales; es decir, como se suceden y cuanto tiempo ocupan el terreno las distintas plantas susceptibles a ser cultivadas en tales condiciones. Importa conocer, por ejemplo, cual será el cultivo conveniente, para sembrar con mayor o menor frecuencia en el mismo terreno y que plantas deben cultivarse en los años intermedios. Esta es la finalidad de las alternativas o rotaciones de las cosechas, que nos muestran el grado de intensidad del cultivo.

Las razones agronómicas que aconsejan la rotación en los cultivos son múltiples, obedeciendo todas ellas al principio general de las distintas condiciones exigidas por las plantas que se suceden. Una de las razones más fundamentales, es que cada planta tiene necesidad de diferentes principios nutritivos que toma del suelo, agotando los consumidos en mayor proporción y no empleando totalmente otros. En esto influye también, la mayor o menor profundidad de las raíces, por lo que conviene, se alternen plantas que aprovechen los elementos del suelo a distintos niveles de su espesor útil. La vida microbiana es de gran importancia para el desarrollo de los vegetales superiores, se ve también influida a lo largo de las alternativas.

EL PORQUE DE LAS ALTERNATIVAS: La necesidad de la alternativa o rotación es evidente en los campos en los que se procedió al cultivo más o menos continuado de una misma planta observando una disminución de los rendimientos normales. Las principales causas del cansancio de la tierra, son las siguientes:

1ª) El suelo se intoxica, pues las plantas eliminan a lo largo de su vida ciertas sustancias que van acumulándose año tras año. En algunos casos estas sustancias son tóxicas, lo que hace que la planta no pueda subsistir.

2ª) La tierra se empobrece de algunos elementos en que dicho cultivo es exigente.

3ª) Propagación de plagas, enfermedades y malas hierbas en la que la planta objeto de cultivo actúa como cebo. Tales son el fusarium, nematodos etc.

4ª) Desequilibrio de la vida del suelo. El cultivo continuado de la misma especie, contribuye a realizar una selección de los microorganismos, lo que conduce, frecuentemente a un aumento de los que le son perjudiciales.

Por todo lo expuesto anteriormente vemos que será necesaria la aplicación de la alternativa que plantearemos según las siguientes bases:

—Las plantas de raíz superficial deben seguir a las raíces profundas y viceversa.

—A las plantas exigentes en abonos orgánicos, les segui-

rán las exigentes en abonos químicos.

—A una planta esquilante le seguirá una mejorante.

—Después de un cultivo que requiera labores profundas y labores culturales le seguirá otro que exija terreno libre de malas hierbas.

—En la sucesión de cultivos nunca irán continuadas plantas de la misma especie. La implantación de una alternativa obliga al agricultor a examinar detenidamente las circunstancias y limitaciones que incurren en la explotación.

CIRCUNSTANCIAS AGRICOLAS.— El clima es un factor limitante en la libre elección de una rotación.

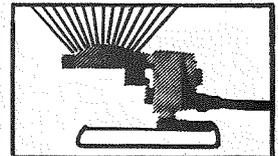
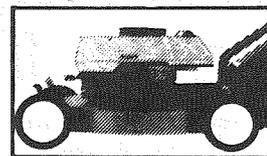
Ciertas fincas tienen escasez de estiércol, lo que obligará a prescindir de algunos cultivos, (sobre todo algunas hortalizas) por no encarecer los productos.

Las características del suelo limitarán también la existencia de según que tipos de cultivos.

CIRCUNSTANCIAS ECONOMICAS.— Cuanto más intensiva es una explotación mayores inversiones necesita y más peligrosas son las decisiones económicas mal tomadas, por lo tanto se enfocará la alternativa de la manera más armónica y económica posible, de manera que se pueda emplear el máximo rendimiento a la maquinaria y mano de obra fija. En muchas ocasiones ciertos cultivos nos obligarán a tomar mano de obra temporera o especializada, debiéndose de estudiar en estos casos la rentabilidad de este desembolso extraordinario.

Uno de los principales problemas que presenta la agricultura de hoy, es su comercialización, por lo que a la hora de programar los cultivos, no sólo se tendrá en cuenta las circunstancias agrícolas que incurren en cada caso particular, sino que habrá que estudiar las posibilidades de venta. Es preciso considerar que la rotación debe tener elasticidad para acoger todas las circunstancias económicas que afectan a la explotación como empresa.

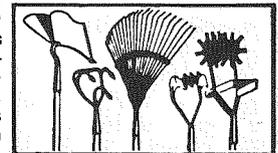
¿USTED TIENE JARDIN? Bueno, pues con Outils WOLF no tiene problemas.



¿Cortar el césped? En la gama de los cortacespedes Outils WOLF (2 tiempos, 4 tiempos, eléctricos y autopropulsados) siempre existe el que conviene exactamente a su jardín.

¿Regar? Los aspersores y empalmes Outils WOLF resolverán con eficacia y elegancia sus problemas de riego.

¿Trabajar la tierra? Con las herramientas Outils WOLF! Desde hace 50 años esto se ha vuelto una ciencia y un placer. Placer: por la facilidad de su manejo. Ciencia: por la adecuación de las herramientas a su objeto propio.



Outils WOLF

HERRAMIENTAS PARA JARDIN, CAMPO Y CESPED

Demostración gratuita sin compromiso por especialista Outils WOLF.

DISTRIBUIDOR:
FERRETERIA

CASA GRIMALT BLANCH, S. A.

Calle Aragón, 19 y 21
Tels. 212251 - 216750

* Calle Sindicato, 122 y 126
Teléf. 211236

* Plaza Navegación, 9 y Cerdá 2
(Santa Catalina) Teléf. 232918

LOS SABAÑONES

por el Dr. Octavio Aparicio.

El descenso de la temperatura, producido por el frío, es la causa fundamental de la congelación. Si el frío no es muy intenso no basta, ya que la piel puede soportar incluso temperaturas de 10 grados bajo cero. Pero si al frío se le unen otros dos factores, la humedad y el viento, la congelación se presenta rápidamente y causa mayores estragos.

Estos tres factores contribuyen a una misma causa: a que el cuerpo pierda el calor, a que baje la temperatura corporal. El frío seco origina pérdida de calor por irradiación. Al haber humedad en el ambiente, también hay pérdida de calor por conducción. Por su parte, el viento actúa de ventilador, haciendo que la pérdida de calor sea más rápida.

La congelación más frecuente son los sabañones que afectan a las manos y orejas fundamentalmente. Una de las partes más interesantes son las manos, que, con el cerebro, han permitido al hombre alcanzar los más altos grados de civilización. Un miembro tan importante debería ser mejor cuidado. Nada sería tan útil como poder cubrir las manos con grandes protectores.

La primera y primordial atención con las manos es lavarlas a menudo. El agua que se emplee no será fría, sino templada, a fin

de evitar en todo tiempo, y en particular en invierno, incisiones y fisuras peligrosas en el cutis. En esas abluciones diarias y repetidas no es indispensable el empleo continuo de jabón, a no ser que la higiene lo exija, pues el jabón irrita la epidermis y la reblandece. También produce alergias, en especial los detergentes.

Aunque el frío desencadene los sabañones y persistan mientras duren las bajas temperaturas, los empeora o complica un fondo endocrino o carencial. Las mujeres con la insuficiencia de ovarios, los padecen con mayor frecuencia e intensidad.

Los sabañones se dan en mayor proporción en los niños y adolescentes de ambos sexos o en las personas desnutridas, y en las mujeres en las edades críticas, tanto en jovencitas como en las otoñales. Los sabañones producidos por un estado anormal de la circulación local, desaparecen cuando se alcanza la plenitud de la circulación periférica. Por esta razón existen bastantes puntos de contacto entre los sabañones

y la acrocianosis.

Las personas propensas a los sabañones, los padecen desde otoño hasta la primavera. Para tratarlos antiguamente se recurría a remedios más o menos caseros. Se untaban las partes lesionadas con glicerina o con vaselina, se envolvían en cataplasmas de fécula de patata o linimento oleocalcáreo después de un maniluvio de malvavisco. Hoy contamos con una profilaxis y una terapéutica más segura, en virtud del mejor y más eficaz manejo de las vitaminas sobre todo la A, la D y la P. El ácido nicotínico y la vitamina K son muy útiles. Un medicamento como la fluorescencia sódica se ha mostrado muy eficaz. La glicerina está comprobado científicamente que es un gran protector. De manera que las señoras pueden seguir untándose y frotándose con ella.

Hay quien considera en extremo justificado, los baños calientes y el masaje. Los baños a temperaturas cambiantes deben aplicarse de acuerdo en cada caso

con las circunstancias individuales. Primeramente se sumergen las partes enfermas (las manos por ejemplo) en agua muy caliente dejándolas permanecer en ella hasta que el paciente perciba una grata sensación de calor. Seguidamente se introducen en agua muy fría, hasta que presenta un ligero dolor, generalmente después de diez o veinte segundos. Al medio minuto como máximo se retiran los miembros de este baño frío para volver a sumergirlos inmediatamente en agua muy caliente, hasta apreciar de nuevo la grata sensación de calor. Esto se repite varias veces y después se secan bien las partes enfermas y se las protege del frío, enfundándolas en prendas apropiadas y no compresivas. Se evitarán las mojaduras, al aire libre, el contacto con cuerpos fríos, buenos conductores del calor.

También se utilizan las ondas ultrasonoras. Muy importante en los desequilibrios endocrinos de las jovencitas y señoras, es el tratamiento hormonal, sin el cual, hay sabañones que no ceden; pero que desaparecen casi milagrosamente con una terapéutica endocrina correcta. Como medida preventiva se puede hacer un tratamiento cuando aparecen o se intensifican los primeros fríos.

LIBROS QUE HEMOS RECIBIDO

Hemos leído para ustedes dos libros aparecidos durante el año 1971, dedicados ambos, a las Relaciones Públicas.

Por orden cronológico, o al menos por el mismo orden que los hemos recibido, está en primer lugar el que suscribe D. Miguel Durán Pastor: "Notas urgentes sobre Relaciones Públicas".

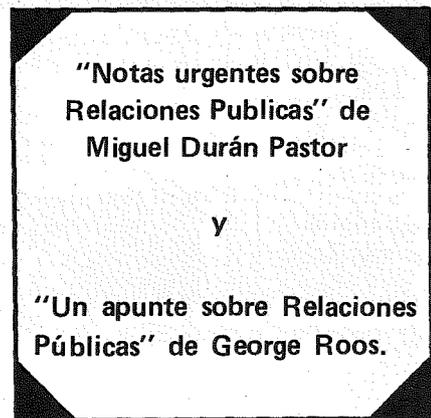
Un librito pequeño en su formato, 12'5 x 16'5 cm., pero grande en su contenido. Dividido en mini-capítulos, en frases diríamos mejor, expone 300 puntos de reflexión como resumen de una "callada y perseverante labor de investigación de reflexión continua y de permanente contraste entre lo elaborado y la realidad circundante".

Dice su autor, en la presentación del libro "que no pretende ningún propósito especial fuera de poder ayudar a clarificar el momento que viven estas técnicas en España" y a fe que lo consigue plenamente pues sus 300 notas nos proporcionan un valioso elemento de trabajo, ya que cada una de ellas determinan una profundización en el tema que nos hace pensar y meditar lo leído. Y nos lo hace pensar y meditar porque nos dicen cosas que nuestro fuero interno ya hemos puntualizado en muchísimas ocasiones.

"Me sentiría satisfecho si quien leyere, dice D. Miguel Durán, constatará que sólo he ido diciendo o repitiendo en voz alta, mucho de lo que ya el lector piensa so-

bre la materia". Felicitamos sinceramente a su autor por haber conseguido plenamente su propósito.

El libro en cuestión tiene 105 páginas con abundante bibliografía. Lo prologa D. Felipe Huerta Palacios Subdirector general de actividades publicitarias, y está muy bien impreso y presentado por la Imprenta Gimenez de Palma de Mallorca.



El otro libro que hemos recibido, y que agradecemos igualmente, se trata de "Un apunte sobre las Relaciones Públicas" original de D. George Roos.

No queremos entablar comparaciones porque siempre suelen ser odiosas. Sin em-

bargo los dos son imprescindibles y necesarios, tanto para aquellas personas dedicadas a las relaciones públicas como por aquellas que se sientan interesadas en conocer los problemas que circundan a este tan entrañable tema.

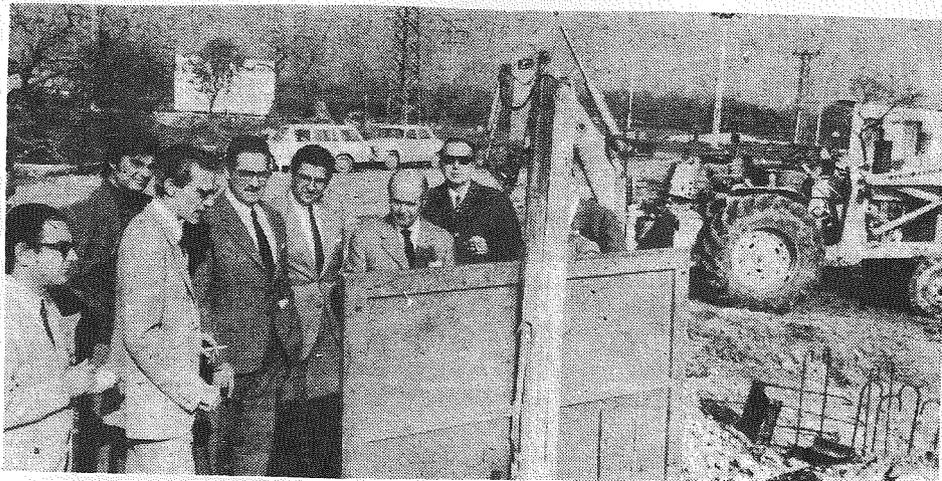
"A diferencia, por ejemplo, del que utiliza la política, la finanza, o la religión con su correspondiente estrategia para mantener o conquistar este control, el auténtico especialista de las relaciones públicas rechaza la táctica del argumento ideológico, dogmático para actuar en cambio dentro del ambiente del trabajo e inyectarle equilibradamente la savia del conocimiento puro, liberado del lastre sectario o prejuiciado. Reconoce el valor del espíritu revolucionario y no subestima los recursos de la diplomacia pero al no oponerse la parte positiva de los esquemas existentes por no agredirlos sistemáticamente con la violencia, ni traicionarlos con la astucia, adquiere el derecho a coexistir combativamente con la parte negativa y a contrabalancearla noblemente, en su propio terreno, lo cual supone haber obtenido potencialmente las máximas probabilidades de transformarla".

Así de expresa el Sr. Roos al juzgar lo que son y para que sirven las relaciones públicas.

El libro tiene 28 páginas. Lo ha prologado y está impreso en papel couche por Gala de Madrid.

En terrenos cedidos gratuitamente por A.S.I.M.A.

se construirá la «Estación para inspección técnica de vehículos»



El pasado día 11 de Diciembre, el Gobernador Civil de esta provincia D. Victor Hellín Sol visitó, en el Polígono Industrial «La Victoria» las recién iniciadas obras de lo que muy en breve será la Estación para inspección técnica de vehículos, situada en la entrada del citado Polígono, por la carretera de Sóller, en una parcela de 9.000 m², situada a la derecha.

Cumplimentaron al Sr. Gobernador, el Delegado de Industria, Sr. Fotuny Oñós, Ingeniero director de las obras, a su vez, el Delegado de Obras Públicas Sr. Pascual, el Ingeniero Jefe de Servicio de Automóviles de la Delegación de Industria Sr. Palmer, el Jefe Provincial

de Tráfico Sr. Sastre, el Presidente de la Comisión Coordinadora de ASIMA Sr. Albertí y otras personas vinculadas a la dirección de las obras y a la firma constructora.

La estación proyectada, cuyos cimientos ya están colocados, estará terminada en un plazo de 6 meses. Su presupuesto aproximado es de unos seis millones de pesetas. Constará de una nave central con sala de máquinas (compresos, elevador foso, placa alinear ruedas, equilibradora electrónica, frenómetro, báscula, velocímetro, poste de aire y todo tipo de material moderno), administración, sala de espera, aseos, almacén, nave, fosos para camio-

nes y turismos y otras y, en la parte exterior, rodeando al edificio central, una pista que servirá para realizar pruebas y a la vez descongestionar el tráfico. La instalación tendrá doble entrada, para camiones y turismos y, en su día, su servicio será permanente y a cargo de personal técnico muy competente.

El Delegado de Industria explicó a nuestra primera autoridad las características más importantes que integrarán esta Estación, cuyos terrenos fueron cedidos gratuitamente por ASIMA, en una situación privilegiada para ofrecer una magnífica viabilidad a los vehículos interesados para maniobrar con entera libertad.

Muy cerca de esta Estación de reconocimiento de vehículos, la Jefatura Provincial de Tráfico construye sus pistas y pabellón destinados a exámenes de conducir.

Se sugiere la conveniencia, que para la inauguración, tanto de la Estación como de las pistas y pabellón de la Jefatura de Tráfico podrían asistir para su inauguración, conjuntamente, los dos ministros que entienden de la Industria y el Tráfico.

Terminada la visita, el Gobernador y personalidades se dirigieron al Edificio Representativo, en cuyos bajos, el restaurante «Victoria» se sirvió un vino de honor entre amena y variada charla.

Lanzamiento de la

TARJETA DE CREDITO DEL BANCO DE BILBAO



Compre
SIN
DINERO

de Crédito internacional que aquel banco puso en circulación a partir del día siguiente, asociada a la tarjeta Bankamericard, que desde 1.959, funciona con gran éxito en Estados Unidos a juzgar por los 45 millones de personas que son titulares de aquella tarjeta y los tres mil bancos que, en todo el mundo, están asociados a este sistema de comprar sin dinero.

El Director del Banco de Bilbao en nuestra ciudad, D. Nicolás Moragues Trias hizo uso de la palabra para explicar, a los representantes de los medios informativos locales, prensa y radio, el funcionamiento y ventajas de la mencionada Tarjeta de Crédito. Asistieron a dicha Rueda, directores de sucursales del Banco de Bilbao y personal directivo del mismo.

Hasta aquí la noticia del lanzamiento de la Tarjeta de Crédito del Banco de Bilbao. Veamos a continuación, aunque sea brevemente, las ventajas, forma de operar y condiciones que esta Tarjeta ofrece al que la emplea.

DECALOGO DE VENTAJAS

Las ventajas que le reporta usar esta Tarjeta son las siguientes:

1.- Porque Vd. podrá comprar casi sin utilizar dinero.

En una Rueda de Prensa, celebrada el pasado día 16 de Diciembre en el Hotel Bellver de nuestra ciudad, y convocada por el Banco de Bilbao se presentó, en Palma, la Tarjeta



Don Nicolás Moragues Trias, director del Banco de Bilbao en Palma de Mallorca, durante la presentación a los informadores de la tarjeta de crédito Banco de Bilbao-Bankamericard

- 2.- Porque Vd. podrá liquidar las compras de todo el mes en un solo pago, con lo que conseguirá un mejor control de su presupuesto.
- 3.- Porque Vd. disfrutará, como mínimo, de 25 días de crédito sin ningún recargo.
- 4.- Porque le será muy útil en cualquier emergencia.
- 5.- Porque no le ha costado nada conseguirla.
- 6.- Porque no es necesario ser cliente del Banco de Bilbao ni tener una cuenta bancaria.
- 7.- Porque hay un millón de establecimientos en 14 países distintos donde Vd. podrá comprar con las mismas condiciones.
- 8.- Porque es un medio de diferir el pago de todas sus compras.
- 9.- Porque es una magnífica referencia de crédito.
- 10.- Porque con la Tarjeta de Crédito del Banco de Bilbao las compras le resultarán mucho más fáciles y cómodas.

SISTEMA FUNCIONAL

Con la Tarjeta de Crédito del Banco de Bilbao el titular se limita a firmar por el importe de la compra y a pagarlo más tarde. El Banco paga inmediatamente al comerciante y el usuario de la tarjeta paga una vez al mes.

Esta Tarjeta, sin cuotas de inscripción, ni cargos anuales, se entrega gratuitamente a quien la solicita.

Siempre que el titular liquide íntegramente la suma del extracto mensual antes del día 25 del mes siguiente en que ha efectuado las compras, no pagará nada extra, pues sólo en caso de que se quiera aprovechar del crédito que le otorga la posesión de la Tarjeta, se le cargarán unos reducidos intereses sobre el importe que quede pendiente.

No es preciso ser cliente del Banco de Bilbao para conseguir la Tarjeta ni importa saber cual es su banco e incluso aunque no tenga cuenta bancaria alguna. Solo se precisa ser mayor de edad.

Con esta Tarjeta puede pagar cualquier artículo en cualquiera de los establecimientos asociados a este sistema, los cuales, para darse a conocer exponen en sus escaparates o puertas, la siguiente llamada de atención: "Banco de Bilbao, Bankamericard— Compre aquí sin dinero". Para mejor localización de dichos comercios el Banco de Bilbao enviará periódicamente una relación actualizada de los establecimientos adheridos.

Una vez elegido el artículo a comprar, en alguno de los establecimientos adheridos, se presenta la Tarjeta al comerciante. Este le extiende una factura que el titular debe firmar después de comprobar que los detalles son correctos. Se co-

loca la factura en una máquina facturadora, que posee cada uno de los establecimientos adheridos, a fin de registrar el nombre del titular de la tarjeta y el número clave sin posibles equivocaciones. Se entrega al comprador copia de la factura, y se le devuelve la Tarjeta. El titular de la Tarjeta acaba de comprar sin dinero.

En los 5 primeros días del mes siguiente al que se ha hecho la compra, o las compras, en diferentes establecimientos, el Banco de Bilbao le remite un detalle de las compras efectuadas el mes anterior, concediéndole hasta el día 25 de aquel mismo mes, un plazo para satisfacer dicho importe. Si lo hace así, no tendrá ningún recargo sobre el importe de lo adquirido. Sin embargo si paga sólo una parte de su deuda se le carga el interés autorizado por el Banco de España sobre la cantidad aplazada. Acaba de conseguir un crédito sin haber perdido tiempo en solicitarlo.

Con este sistema de las Tarjetas de Crédito se pueden realizar las compras del mes, y pagar, al mes siguiente, en una sola vez, del modo y por la cuantía que el titular elija.

Actualmente con la Tarjeta de Crédito del Banco de Bilbao puede hacer sus compras en España (Madrid, Barcelona, Bilbao, Zaragoza y desde el día 17 de Diciembre en los establecimientos adheridos en Mallorca) y de acuerdo con la legislación vigente, en Estados Unidos, Inglaterra, Irlanda del Norte, Sudáfrica, Portugal, Italia, Venezuela, Puerto Rico, Japón, Canadá, Méjico, Colombia, Malta, Las Bahamas y Suiza, y muy en breve en otros países europeos cuya introducción se está negociando.

En la Rueda de Prensa que comentamos el Sr. Moragues fue explicando punto por punto los anteriores párrafos que hemos condensado en aras a la brevedad, concisión y claridad. Además, muy amablemente fue resolviendo aquellas cuestiones que sobre las Tarjetas de Crédito le exponían los informadores locales.

Finalizada la Rueda de Prensa se sirvió un vino de honor.

Esperamos y deseamos muy sinceramente que el "comprar sin dinero" implantado en España por el Banco de Bilbao tenga igual, o más éxito, que el alcanzado en otras naciones.

PUES VO QUE NO
COMPRO GASOLINA, NO
COMO TAXIS NI AUTOBUSES,
NO UTILIZO LA ELECTRICI-
DAD, NO TELEFONEO, NO
COMPRO PERIODICOS, NO
BEBO, NO VOX EN TREN,
NO ESCRIBO CARTAS, APE-
NAS COMO ... EN FIN, NO
CREO QUE LA VIDA ESTÉ
TAN CARA...



AL CERRAR LA EDICION

Tradicional cena de compañerismo

Como ya es tradicional en ASIMA, el pasado día 20 de Diciembre se reunieron a manteles, en el Restaurante "La Victoria", todos cuantos integran la plantilla de las oficinas centrales y de los Polígonos de dicha Asociación.

En un ambiente de íntima fraternidad se sirvió la cena, que estuvo presidida por Don Jerónimo Albertí, Presidente de ASIMA, quien al final brindó por la prosperidad de la Asociación y deseó, a todos los presentes, unas felices fiestas navideñas y un próspero año nuevo.

BOLETIN DE SUSCRIPCION

D.

Profesión

desea suscribirse a **ECONOMIA BALEAR**

PRECIO: 120 PESETAS (SEMESTRE)

FIRMA

Domicilio

Ciudad

Provincia

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

Gracias por su atención

Y LOS SUEÑOS... SUEÑOS SON



Efectivamente, la suerte no ha sido para el número que jugáramos en la Lotería Nacional. Los tres primeros premios se fueron a otros números.

Nuestra ilusión hubiera sido regalar 20.000 ptas, a cada suscriptor y además celebrar un almuerzo con todos ellos, juntamente con el personal de ASIMA y todos sus asociados; sin embargo al no tener suerte la ilusión se ha desvanecido y los sueños, sueños han sido.

No por ello hay motivo suficiente para desanimarse. En la vida existen momentos de desilusión, de desagrado, de malhumor porque las cosas no nos salen como quisiéramos. No tenemos suerte decimos resignadamente. Y es mentira. Tenemos suerte porque seguimos viviendo y tenemos salud. Tenemos suerte porque tenemos trabajo y somos felices. Tenemos suerte porque sabemos reír, pensar y razonar. Tenemos suerte porque sabemos transmitir nuestros pensamientos y porque nos entienden. Tenemos suerte porque nos aman y porque amamos. Tenemos suerte, en fin, porque sabemos amar a Dios y Este no nos abandona.

Demos gracias, pues, porque la "mala" suerte en la Lotería no nos ha negado estas "suertes" que Dios nos otorga cada segundo.



DISTINCION
para
Don Andrés
Valls Fuster

Por la Cancillería de la Orden al Mérito Sindical ha sido concedida, a Don Andrés Valls Fuster, ex-Presidente de la Sección Económica del Sindicato Provincial de Transportes de Baleares, la Medalla de 1ª Clase de la citada Orden.

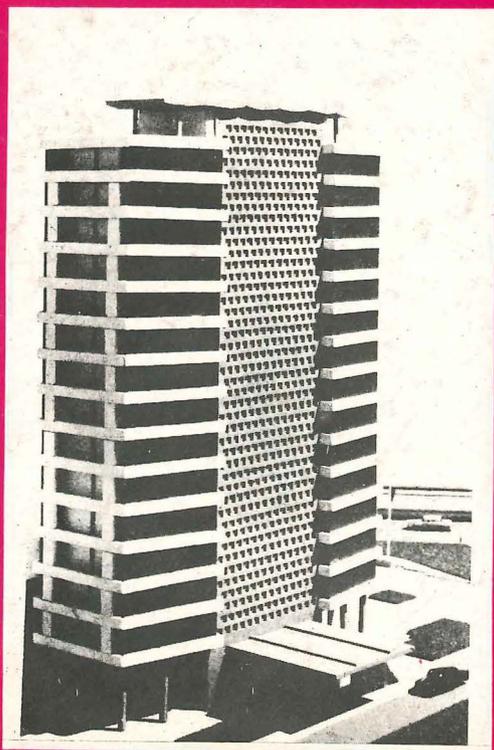
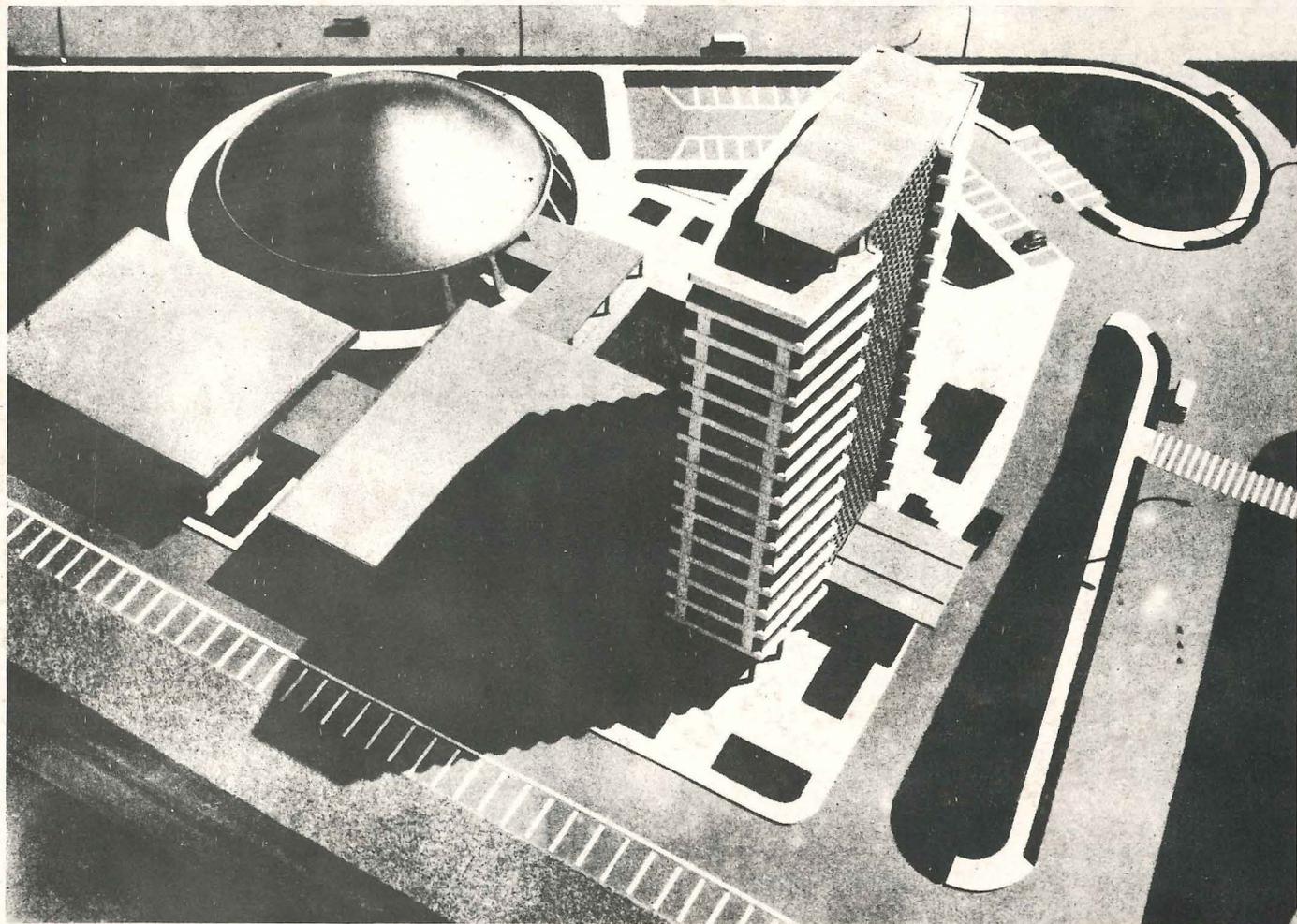
Al dedicar este número a Transportes nos alegra poder cerrar el mismo con la divulgación de esta noticia que, indudablemente, satisfará a todos cuantos trabajaron con el Sr. Valls y saben cuan acertada resulta esta distinción.

A las muchas felicitaciones que recibirá Don Andrés Valls unimos la nuestra muy cordialmente.

OSCA



VENDE PORQUE DESPUES ATIENDE



ASIMA

le ofrece la oportunidad de trasladar sus
oficinas a un edificio,
amplio,

moderno,

representativo,

instalado en el centro neurálgico de la vida
empresarial, industrial y financiera de Mallor-
ca.

Para Información:

ASIMA — Matías Montero, 11

Teléf. 21-60-64