

economía balear

1ª REVISTA BALEAR DE ECONOMÍA, MARKETING, TURISMO Y HOSTELERÍA

Núm. 30

MARZO 1972 - III AÑO

20 ptas.

DEDICADO
A LA
ARTESANIA

ESTE NUMERO CONTIENE
entre otros
TEMAS RELACIONADOS CON:

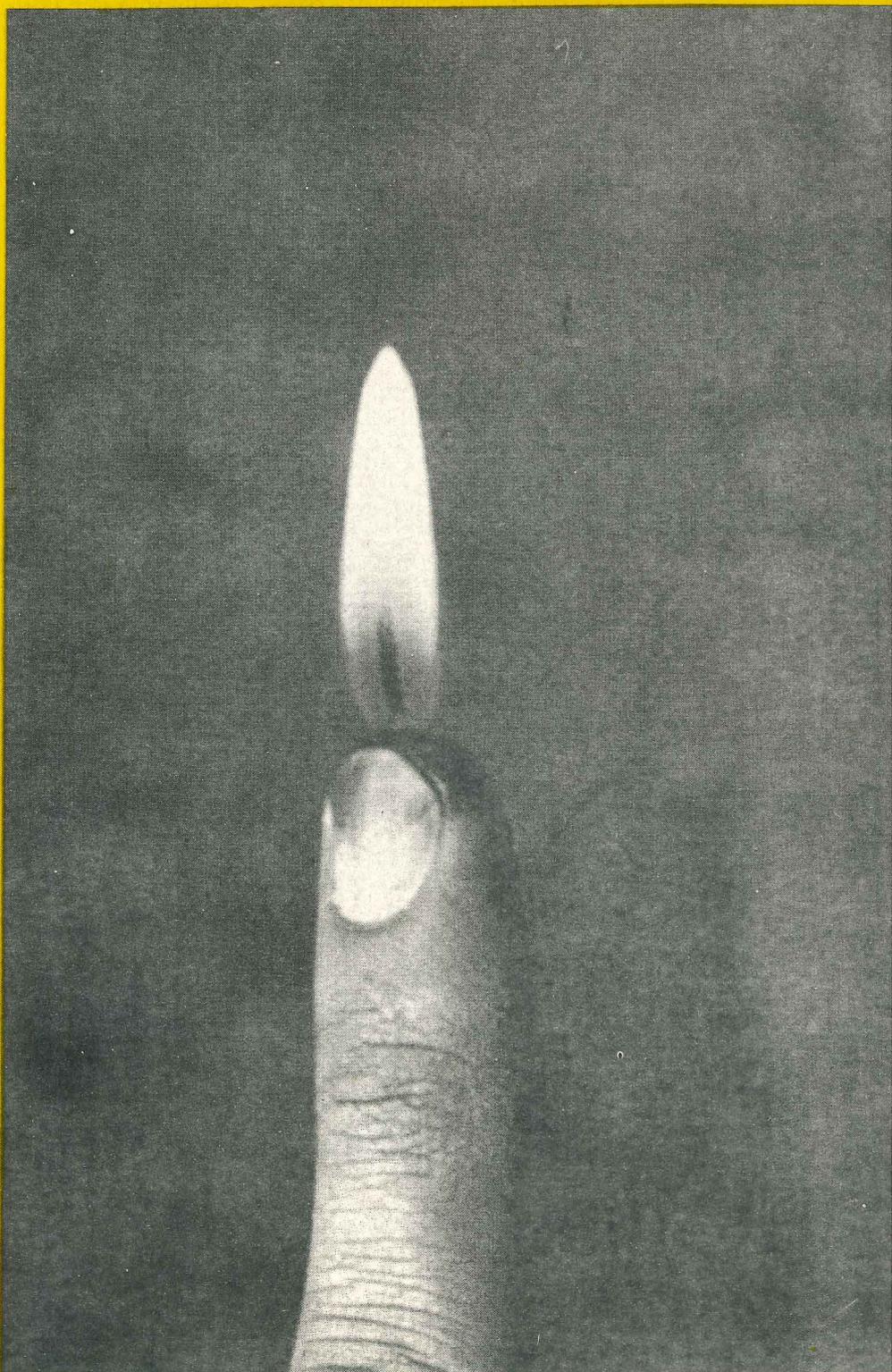
- * El Arte y la Artesanía
- * Muñequería
- * Vidrios soplados
- * Encaje de bolillos
- * El Xiurell

* LAS CIEN GRANDES EMPRESAS INDUSTRIALES ESPAÑOLAS

-
- * El tiempo y el espacio de los demás
 - * Hostelería balear y sus problemas
 - * Apoyo fiscal a la inversión con unos casos prácticos
 - * Rendimiento de la agricultura en Mallorca
 - * Página recortable: Planifique anticipadamente
 - * Cartas al Director

COLABORAN EN ESTE NUMERO:

D. Jaime Aguado
D. Rafael Alcover
D. Miguel Aleñar
D. Juan Castelló
D. Antonio Colom
D. Joaquín M. Domenech
D. Jaime Fe
D. José Morell
D. George Roos
D. Juan Santaner
D. Manuel Santolaria
D. Bartolomé Suau
D. Uli Werthwein



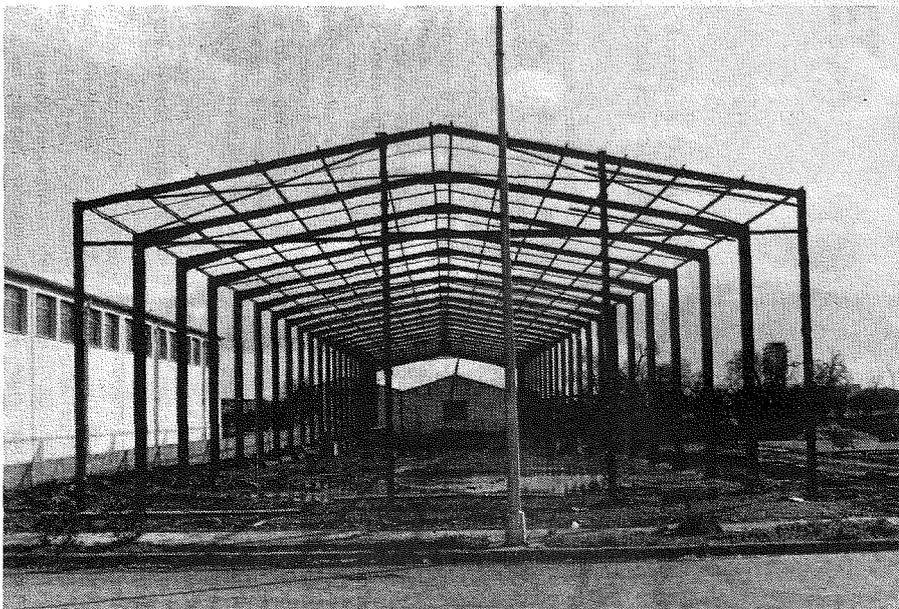


estructuras metálicas adrover s/a

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

PALMA DE MALLORCA
Apartado de Correos 723

**EN LA VANGUARDIA
DE LA
CONSTRUCCION**



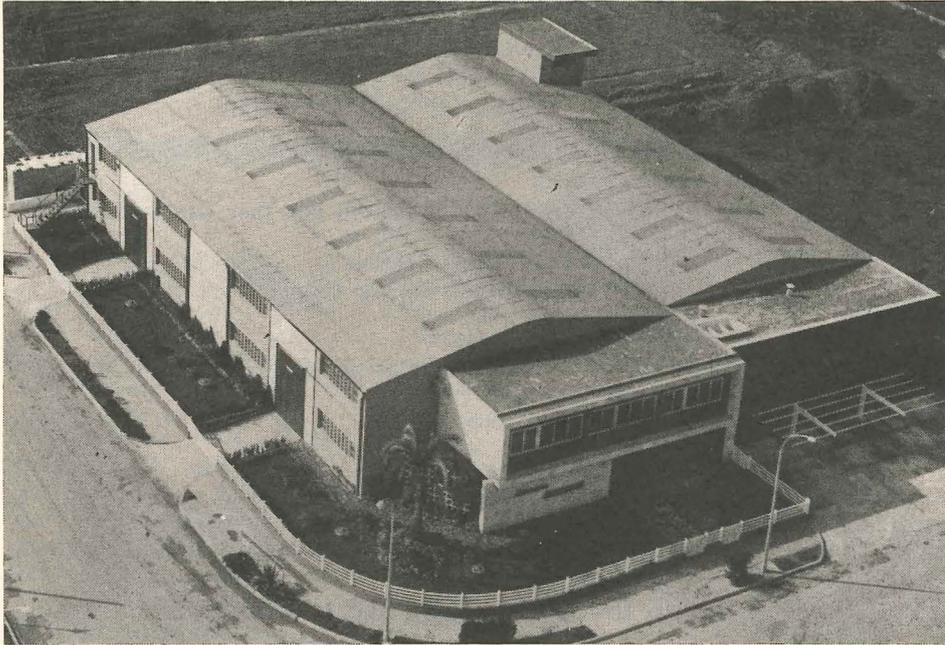
**Nave industrial
para
CARTONAJES GUILLANA**



Azcona

CARPINTERIA - EBANISTERIA - DECORACIONES

FABRICA: GREMIO TONELEROS, 4 MANZANA XXIII POLIGONO I. "LA VICTORIA" TEL. 278700 - 04 - 08
PALMA DE MALLORCA



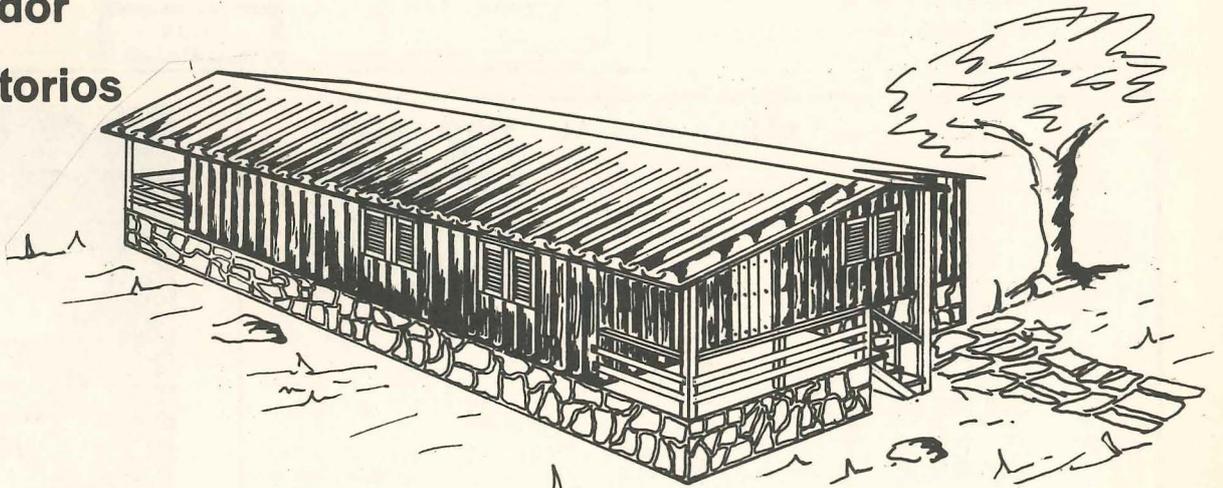
**Carpintería
Ebanistería
Decoraciones**

**L
A
N
Z
A 1972**

CABAÑAS modelos } **BERMUDA TROPICO**

• **Modelo BERMUDA 52 m.²**

- **Sala-comedor**
- **Dos dormitorios**
- **Armario**
- **Baño**
- **Cocina**
- **Terraza**
- **Porche**



Expuesta en la 2.^a Feria Nacional de Artesanía y Turismo

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

DIRECCION, REDACCION, ADMINISTRACION Y PUBLICIDAD:

Gran Vía
Asima nº 2. Edificio Representativo.
Undécimo Piso.
Polígono Industrial LA VICTORIA
Teléfono: 27-84-32. (Provisional)
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

SUSCRIPCION ANUAL: 240 Ptas.

IMPRESO EN OFFSET:

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

DEPOSITO LEGAL: PM 1839-1969

NUMERO 30

MARZO 1972

REDACTOR JEFE: D. JOSE RIBAS PA-
LOU

"ECONOMIA BALEAR"

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

PUESTOS DE VENTA

Librería Tous: Gral Mola, 16

Librería Sumer: Avda. Argentina, 183

y principales kioscos.

CARTAS AL DIRECTOR	5
EDITORIAL: Cero defectos	7
ARTESANIA	
Arte y artesanía por don Rafael Alcover González	9
Muñequería, por don Juan Castelló Guasch	10
Vidrio soplado, por don Miguel Aleñar Fuster	11
El encaje de bolillos, por don Manuel Santolaria Duaso	12
Artesanía balear, por don Antonio Colom Colom	13
Del original xiurell a la elegante gerreta, por don Joaquín M. Doménech	15
La Feria Nacional de Artesanía, por don Bartolomé Suau Tugores	17
Carteles de las ferias pasadas	19
Historia del lugar que ocupa nuestra Feria, por don Juan Santaner Marí	21
MARKETING	
Página recortable: Planifique anticipadamente	22
El tiempo y el espacio de los demás, por don George Roos	23
HOSTELERIA Y TURISMO	
La hostelería balear y sus problemas	25
Acuerdos del Comité Ejec. del S.N. de Hostelería.	29
FINANZAS	
España y la ampliación del Mercado Común	31
Apoyo fiscal a la inversión	32
¿Quiere importar o exportar?	34
Las 100 grandes empresas industriales españolas	35
DESERTIZACION	
Biología de los roedores, por don Jaime Aguado y don Juan Fe	37
AGRICULTURA	
Rendimiento de la agricultura en Mallorca, por don José Morell García- Ruiz	39
Iberflora 72, por don Uli Werthwein	39
Impuesto sobre las flores	40
PAGINAS INFORMATIVAS	41

ALMACENES ARAGON

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

Aragón, 140



Telefono 27 01 00

TARJETA POSTAL



h ECONOMIA BALEAR



A los empresarios y productores
de Baleares.

No te aproveches de las
desgracias ajenas.

LEA
ECONOMIA
BALEAR

Suscripción

||240 ptas. 12 números||

cartas al director

PORTADA

Distinguido director:

Me complace en manifestarle que me gusta el nuevo pórtico que le ha dado a "Economía Balear". Da mejor sensación a la vista y parece que, al relacionar en la portada los temas más importantes de cada número, nos preparan ya de antemano a lo que vamos a leer y lo leemos con mejor agrado por que su presentación, por lo general, supera lo imaginado.

Me gusta, su revista, si señor, y no me duelen prendas de confesarlo.

Le felicita por su interés y constancia.

PABLO BALLESTER.

LOCUTORES

Muy señor mío:

Es muy lamentable que algunos locutores de nuestras emisoras, nos "coloquen" palabras extranjeras en los anuncios e incluso dentro el texto de noticias o de información general, pues no todos los oyentes están en condiciones de entenderle y sobre todo de comprenderle.

Pero más lamentable es que estos mismos locutores no sepan pronunciar las palabras extranjeras como en el país de que se trate, pues así, mal sobre mal, más ridículo queda el "entendido".

Hemos oído, repetidas veces, que en el tan manoseado "night club", extranjerizan la primera palabra y dejan españolizar la segunda.

Otro ejemplo, bastante re-

petido, es el nombre de Lyndon B. Johnson. Españolizan el nombre y apellido y extranjerizan la B. al designarla como Bi.

Podría seguir citando el nombre de Charles de Gaulle, traducido por Carlos su nombre y dejando francés el "De Gol", pero la lista se haría interminable.

Solución: ¡Qué bonito es el idioma español!

Salúdale atentamente,

UN OBSERVADOR.

AUTOBUSES

Director de "Economía Balear":

No hace muchos días, nos enteramos, con verdadero placer, de la llegada a Palma de varios autobuses para reforzar las líneas existentes. Enhorabuena y felicidades.

Esperemos que, ahora, los horarios se cumplirán mejor y que tengamos el servicio mejor cubierto sobre todo, en los días soleados, tan añorados ahora, del verano, y en los días tan pasados por agua como los actuales.

Esperemos.... esperemos que así sea.

Atentamente,

JUAN SEGUI COLL.

TRAFICO

Muy Sr. mío:

Caso insólito en nuestra Ciudad. Frente al Cuartel de los Ingenieros en la Avenida General Primo de Rivera hay dos pasos de cebra. Cerca de por allí hay un Colegio. Pues bien como quiera que en aquellos pasos de cebra nadie cumplía con lo establecido de frenar la marcha de los vehículos para dejar pasar a los peatones, en este caso co-

legiales, en su mayor número, y comprobado que en la mayoría de los casos no había coche alguno que se parase para dejar pasar tranquilamente a los niños que iban al Colegio, allí se ha destinado a un miembro de la Policía Municipal y durante las horas punta de entrada al Colegio, el guardia, muy amablemente, acompaña a los niños de una acera a la otra mientras va ordenando que los coches moderen la marcha. Los conductores antes podían alegar que no veían las rayas amarillas del paso de cebra hasta que estaban encima de ellas, pero, ahora desde lejos ven al Guardia uniformado y haya o no haya paso de cebra no hay conductor que no modere la marcha. Buena solución para el Ayuntamiento: en cada paso de cebra colocar un Guardia para que los conductores respeten las señales de derecho de paso.

Un cordial saludo de

BARTOLOME VALLESPÍR

RENOVACION

Sr. Director:

Reciba mi más cordial enhorabuena por la portada del número de Enero. O renovarse o morir. Y Vds. han escogido la renovación antes que seguir como antes. Buen inicio, por cuyo motivo les felicita sinceramente,

PEDRO TORRANDELL

VIVIENDAS

Muy señor mío:

Leí en el último número de "Economía Balear", una carta sobre las viviendas y las ventajas de comprarlas cuando están terminadas pareciéndome muy bien todo cuanto en ella se denuncia. Lo que

sin embargo es naturalmente imposible es comprar la vivienda esperando a que esté terminada, pues es tanta la demanda que antes de poner los cimientos ya se ha hecho el negocio y debido a esto, y sólo a esto se multiplican los abusos de las empresas constructoras y de aquellas sociedades que solicitan a las constructoras viviendas a bajo precio, y al trabajar éstas sobre presupuestos presentados lo hacen de acuerdo con las condiciones que ponen sus clientes y si por ejemplo, se hace constar que el embaldosado sea sin pulir ni abrillantar, las constructoras así lo dejan para los inquilinos.

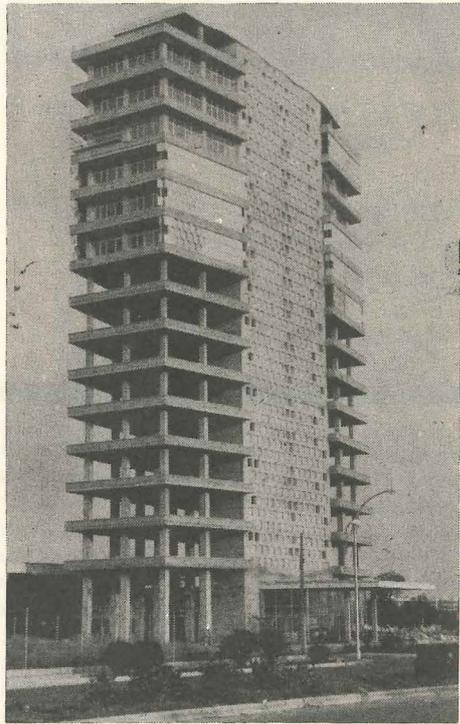
Estamos desesperados, Sr. Director por tener viviendas propias nuevas y dignas, pero cuando llegue el día que podamos escoger, tenga por seguro que algunos propietarios dispondrán de sus viviendas solo para enseñar de que manera hay que hacerlas para tenerlas vacías.

Mientras llega este momento seguiremos apechugando con las que haya y gracias a Dios si las encontramos.

Un abrazo,

JUAN FEMENIAS

TODA LA CORRESPONDENCIA PARA LA SECCION DE - CARTAS AL DIRECTOR - DEBERA ESTAR DIRIGIDA A:
SR. DIRECTOR DE
- ECONOMIA BALEAR -
EDIFICIO ASIMA
POLIGONO LA VICTORIA
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.



luz y claridad en el
edificio

asima

... y

naturalmente es otra instalación de

*
CRISTALMAR
en **LUNA PULIDA CRISTAÑOLA**

- * VIDRIOS Y CRISTALES PLANOS
- * LUNA PULIDA CRISTAÑOLA
- * PUERTAS "SECURIT" Y "CLARIT"
- * FABRICACION DE ESPEJOS
- * ACRISTALAMIENTOS OBRAS
- * GRABADOS AL ACIDO
- * VIDRIERAS EMPLOMADAS
- * MARCOS Y MOLDURAS
- * VENTANAS "ORMI" Y "NACO"
- * CUBIERTAS "RELON"
- * CUBIERTAS ALUMINIO "ALCAN"
- * FALSOS TECHOS " "
- * AISLAMIENTOS VITROFIB "TEL" Y "SILLAN"
- * MUEBLES METALICOS "ARIES"

EXPOSICION Y OFICINAS:

ARCHIDUQUE LUIS SALVADOR, 11 TELEFONOS 251996 - 256240 - 1

ALMACENES Y TALLERES:

POLIGONO LA VICTORIA - TELEFONO 254340 - 1 - 2

CERO DEFECTOS

Se hace imprescindible que en nuestras empresas, fábricas y centros de producción se vaya, poco a poco, implantando una campaña para lograr la perfección en los procesos de fabricación, con unos estímulos, para los obreros, a la investigación de mejoras.

En muchos países de alta categoría técnica no se desdennan las ideas que aportan los productores para mejorar industrialmente los diferentes procesos de trabajo, partiendo de la base de que, incluso en los productores más humildes puede existir la posibilidad de encontrar cerebros creadores que aporten ideas de gran valor para variar o modificar, en bien, la tecnología de la empresa en donde trabaja. Este estímulo técnico es muy corriente en los países más industrializados, y sin embargo, la política de la impulsión de la tecnología en los obreros se empieza ahora a extender en muchos otros países menos desarrollados.

Es hora, pues, que, en nuestras latitudes, se vaya implantando el "cero defectos" con verdaderos y estimables estímulos para el obrero que, además de conseguir un trabajo sin defecto alguno, sea capaz de aportar alguna sugerencia para el mejoramiento del trabajo a él encomendado. O bien, dividir el "cero defectos" en dos partes: el de la perfección soñada y el de la imaginación realista. Todo ello, claro está, aparte del control de calidad que tantos beneficios reporta al conseguir mejor perfección y un ahorro considerable en la empresa que lo tiene implantado.

Gratificar, abonar o estimular, en general al productor para que consiga un mejor trabajo nos llevará al gran desarrollo para obtener unos beneficios nada despreciables. Y si, sobre ello, además de agradecerle el "cero defectos", o lo que es igual la perfección, no tan solamente con palabras sino con hechos, le estimulamos y le damos oportunidad para que nos explique sus ideas a fin de realizar su trabajo con menos esfuerzo y mas beneficio, colaboraremos con esta mundial campaña del "cero defectos". Desde hace algún tiempo estas campañas de perfeccionamiento se exigen en la NASA y en el Departamento de Defensa norteamericano. Los resultados están en la mente de todos. Japón y Alemania son otros ejemplos de la perfección industrial.

En el Mercado Común, se exige, igualmente el "cero defectos" y se hace necesario empezar a preocuparse para conseguir los trabajos perfectos si deseamos que esa Comunidad cuente con nosotros.

En una de las fábricas españolas dedicadas a la producción de material eléctrico se implantó, hace años, el "cero defectos" consiguiendo una serie de indudables mejoras. A lo largo del año 1.971 se formularon, por el personal de esa compañía, 2.630 sugerencias, de las que fueron aceptadas y premiadas 718. A título de información añadiremos que se establecieron tres escalas de premios: nivel III (regalos de menor cuantía), nivel II (regalos de 15.000,- a 20.000,- ptas) y por último nivel I (con notables mejoras en los respectivos sueldos de los dos últimos ganadores).

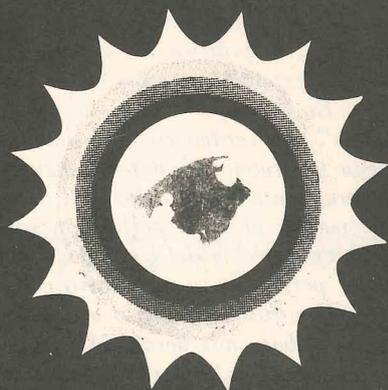
Es necesario pues, y se hace imprescindible seguir lo señalado por las grandes factorías europeas y norteamericanas, en sus ideas más avanzadas para dar prestigio, solera y calidad a los fabricados consiguiendo mejorar las técnicas que nos acerquen a la perfección soñada.

"Cero defectos" es igual a perfección absoluta. Todo perfecto. Intentando hacer algo para ser perfectos ya nos habremos acercado a la perfección.

Con sólo hacer algo... ¡qué poca cosa se nos exige! y sin embargo lo demás vendrá por añadidura.

Implantemos el "cero defectos" en nuestro trabajo sea cual fuere, para que algún día, con el mismo valor y el mismo egoísmo, nos atrevamos a implantar el "cero defectos" en nuestro carácter y en nuestra forma de ser, que todo ello, también pertenece a la propia fabricación de nuestra personalidad.

**2ª FERIA NACIONAL de
ARTESANIA y TURISMO**



PALMA DE MALLORCA

16 a 26 de marzo

1972

**ES POSIBLE QUÉ TODAVIA QUEDE UN STAND
PARA SU NEGOCIO**

Consúltelo a los teléfonos

22 77 44 * 23 07 28

ARTE y ARTESANIA

Diferencias comparativas

por Rafael Alcover

Son muchas las dificultades que presenta una plena delimitación del concepto de artesanía, empezando ya por su mismo nombre, que en cierta forma, denota una menor consideración que el concepto pleno del arte.

La realidad es que la distinción entre un y otro concepto es sumamente sutil y difícil y que, además, la artesanía presenta dificultades en el otro extremo, o sea en la frontera con lo deleznable.

Cualquier artista, como cualquier persona, sea cual sea el momento en que actúe, sufre una carga de influencias extraordinaria. Influencias que van del medio en que ha nacido y vive, su ambiente humano, moral, cultural y artístico, y toda y cada una de sus propias vivencias y emociones, y que son parte determinante en la forma de su actuación.

Amén de la forma que un objeto cualquiera pueda tener en sí, la forma que en la obra le dé un artista, depende de todas estas vivencias e incluso del momento mismo emocional en que da la pincelada, martillea el cincel, o la pierna dá mayor o menor impulso a la rueda del torno del alfarero.

En el conjunto de la obra de un artista, aparte de la perfección de oficio o habilidad manual, existe el imperio de la inspiración y de las formas artísticas que hacen, y deben hacer de la obra de arte, un objeto independiente de aquello que quiera ser representado, por muy "realista" que sea la obra, dando a esta palabra el sentido vulgar con que se la utiliza.

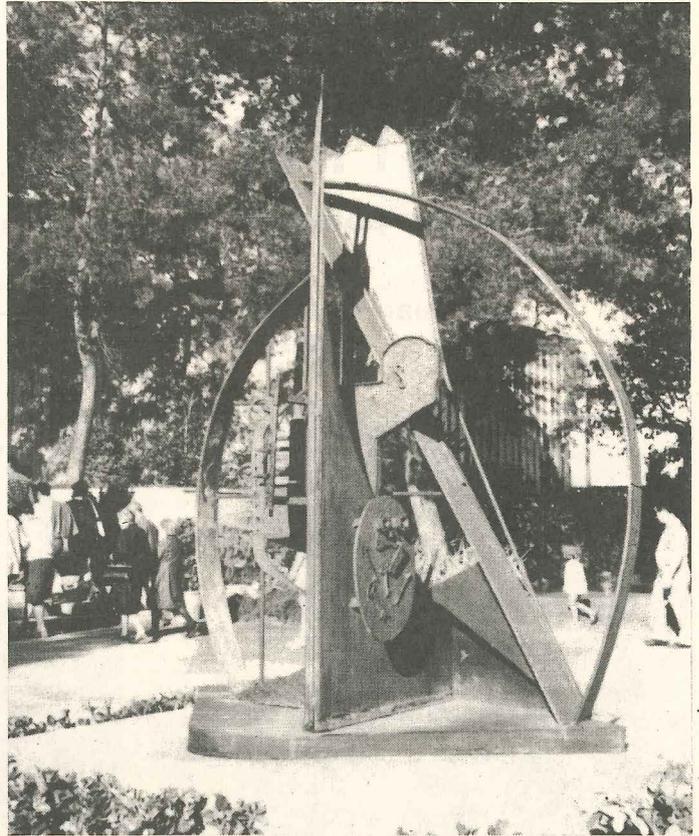
Es indudable, que si la figura humana permanece inmutable en su forma a lo largo de los siglos, su interpretación es totalmente distinta en la espiritual de Fray Angélico, en la terrible potencia de Miguel Angel, en la contorsión del marienismo, en la clara realidad de Velázquez, en los tapices de Goya, o en las Srtas. de la calle de Avignon de Picasso.

El arte es vida y, por tanto, evolución y nuevas formas, inspiraciones y expresiones diferentes del alma de los artistas en cada una de sus obras.

Pues bien, la verdadera diferencia que puede tomarse como base de una distinción entre arte y artesanía puede ser, en principio, el hecho de que la artesanía responde más a la habilidad manual que a la inspiración y al impulso vital de la evolución del arte, y por esto, las piezas de artesanía se repiten a lo largo de los siglos, sin cambiar, generalmente, más que en los medios de producción y quizá en la perfección técnica de sus materiales, cambios que no son siempre para bien, y que como no abarcan el espíritu de su forma, no producen esta elevada evolución que caracteriza al arte.

En el otro extremo, en el que separa la artesanía de lo deleznable está el gran salto desde la habilidad y el espíritu estático, pero inspirado, que produce la artesanía, hacia la falta total de habilidad, de espíritu, etc. y por tanto de cualquier atisbo de belleza.

Por esto alcanza siempre puntos de gran dificultad la determinación de la artesanía en las cercanías de ambas fronteras. Y ciñiéndonos a la frontera elevada entre artesanía



y arte, denunciaremos una consecuencia de lo antes visto que profundiza artificialmente el foso de separación y que es la personalidad del artista y el anonimato del artesano. El artista firma su obra y se manifiesta orgulloso de su paternidad. El artesano siempre es anónimo, incluso cuando firma sus obras, pues el único sello personal que le concede es una mayor habilidad en la realización, pero no una mutación en sus formas esenciales, porque precisamente la carencia de esta evolución es lo que determina su clasificación en artesanía.

Por otra parte, la artesanía pura en comparación consigo misma, adquiere un valor quizás injustificado por el mero hecho de su antigüedad. Si su principal característica en la carencia de evolución en sus formas, difícilmente puede concebirse un valor añadido por el paso del tiempo, cosa evidente, en cambio, en la obra de arte, que tiene su principal fundamento en la exaltación inspirada de estas formas, debidas a la personalidad del artista y las influencias espirituales de su contorno.

Si seguimos las bases conceptuales antes indicadas, la artesanía en Baleares tiene una amplia tradición en tejidos y bordados, en vidrio soplado, en cerámica, en forja de hierro y últimamente en esmalte y bisutería.

Quizás de los conceptos antes dichos podamos derivar la comprensión del sentimiento que a un buen aficionado le invade ante una buena pieza de vidrio soplado, ante una ropa de lenguas auténtica, ante los preciosísimos de un bordado, y quizá, más que nada, ante las oscuras formas alegóricas de un siurell.

El siurell es la esencia misma de la artesanía. Mantiene sus formas típicas siglo tras siglo, hasta el punto de que si reproduce objetos modernos, su forma reclama una consideración ancestral. El siurell es totalmente anónimo. El siurell requiere una gran práctica de habilidad manual. El siurell carece de valor material. Y sin embargo, el siurell tiene una carga de arte y espíritu tan profundo, que hasta el momento presente los más destacados folkloristas de las Islas aún no la han sabido desentrañar.

MUÑEQUERÍA

Un rico filón en potencia

por Juan Castelló



Dos bellas muñequitas del tipo de gorrella blanca plisada, con el polícromo delantal, el pañuelo de encaje, el flejeado mantonet, las cintas de colores variados y el simulacro de la áurea emprendada. Son una simpática muestra de la nueva industria; esa industria de posibilidades comerciales insospechadas. No hace mucho, la Delegación de Comercio de Baleares publicaba una relación de artículos solicitados por firmas norteamericanas, entre las que figuraban las muñecas. Y no creemos que las nuestras desentonaran entre el concierto nacional muñequeril. Máxime cuando hay personal técnico especializado en el arte. Solamente en los cursillos de Formación Profesional Obrera, celebrados en 1965, en la Escuela de Artes y Oficios de Ibiza, en la que realizaron los cursillos con notable aprovechamiento diez alumnas en la Sección de Muñequería.

(Foto Torres, de Ibiza)

Generalmente, al hablar de la artesanía popular ibicenca, se ha hecho referencia especial a las terracotas y a la alfarería, de las que los púnicos nos legaron profusa muestra esparcida desde las Pitiusas por todos los lugares ribereños mediterráneos. Tal vez influyera en ello, y en gran medida, la creencia de que los barros ibicencos eran refractarios a toda clase de animales nocivos. Sea como sea, lo cierto es que la industria alfarera era aquí de las de primer orden, cual lo prueban no solo los innumerables tejares descubiertos en diversas excavaciones arqueológicas y la abundancia de ánforas y vasijas extraídas del mar costero, sino también las numerosas terracotas que llenan las vitrinas de nuestro Museo Arqueológico y que hacen de él uno de los primeros del mundo en arte púnico. Industria que no ha dejado nunca de existir en la isla, aunque hoy en día se halla reducida a unos pocos tejares, ya modernizados, en los que la producción principal son las tejas, cántaros (*gerres*) y diversos objetos de uso doméstico. Si bien hay alguno que además se dedica a la reproducción de ánforas púnicas, romanas y árabes de diversos tipos, con notable fidelidad. Incluso, según nos informan, suele conseguirse su rápido "envejecimiento" sometiéndolas a un estudiado sumergido en el mar.

Vale la pena también una referencia a las preciosas reproducciones de numerosas piezas del Museo Arqueológico, efectuadas con los moldes originales por D. Francisco Buforn, con una técnica, un arte y una habilidad verdaderamente maravillosos.

Y no son de desdeñar tampoco en este campo de la artesanía las obras de esparto, pita, junco, caña, madera, hierro, y la diversidad de tejidos en lino, lana, algodón y cáñamo. Frutos de una obligada autarquía en la que se templó el ibicenco, víctima inmemorial de eterno olvido, para poder subsistir o, cuando menos, hacer frente a sus necesidades más elementales.

Recientemente ha hecho su aparición en el mercado insular otra nueva industria artesana: la muñequería. En cuestión de pocos años ha surgido con una potencia una gracia y una personalidad tan rotunda que, además del natural interés económico, evidencia el buen gusto de la mujer ibicenca.

No hay escaparate comercial en la isla en el que falten los muñecos ataviados con las distintas indumentarias: desde la oscura *gorrella*, la señorial falda blanca y la de colores variados hasta la formenterera con su austero *gipó*, pasando por los varoniles pantalones blancos de *punxa*, con el *jupalí* de raso negro o rojo, y la barretina roja con bordillo negro, y la más moderna *Xamarreta*, con pantalón acampanado y sombrero de anchas alas y calzando invariablemente las típicas *espartenyes* de pita, todos los tipos conocidos de indumentaria están bellamente representados.

Y lo curioso del caso es que esa industria ha florecido de manera espontánea y sin apenas organización alguna. O sea la verdadera artesanía hogareña. Al estilo de la cuchillería albaceteña o de la relojería suiza. Son numerosos los hogares cuyas mujeres se ganan la vida en ella. Además de la rica variedad de vestidos, hay una variedad también de tamaños y... de precios, claro está. Aunque hay que reconocer que estos suelen ser módicos y al alcance de todos los bolsillos. De cincuenta hasta mil pesetas la pieza. Y de cinco hasta cincuenta centímetros de tamaño, se confeccionan para todos los gustos y posibilidades. Advirtiendo que en los tipos femeninos, la fastuosa emprendada original no pasa de ser un simulacro.

Normalmente, la producción no tiene más límite que la demanda de los comercios que la expenden al público. Lo cual supone una cierta servidumbre a la ley de la oferta y de la demanda. Condición lógica, por supuesto. Y sin el agravante del inexistente intermediario.

No hay pues, en este caso, apenas posibilidad de exportación en plan comercial. La única exportación es de tipo individual pues apenas si hay turista que no se lleve su parejita, o sus parejitas, a modo de *souvenir* o para obsequios familiares.

Ello supone también una cierta mesura en la producción, restringida a las exigencias del mercado puramente local, no muy amplio ciertamente, hasta la fecha.

Pero si un día surgiera un industrial o una empresa que se arriesgara a comercializar la producción de esta mercancía tan solicitada y, mediante una intensa y bien organizada propaganda, la llevara a los mercados nacionales y extranjeros apropiados, es muy posible que llegara a ser ese filón de que hablamos al principio.

Cierto que no pasa de ser una mera presunción esta idea, que puede ser o no descabellada. Pero que brindamos a ese industrial o a esa empresa imaginarios, sin interés comercial alguno por nuestra parte.

VIDRIO SOPLADO

A falta de protección oficial el aprendizaje y de mejoras en la desgravación fiscal por exportación

por Miguel Aleñar

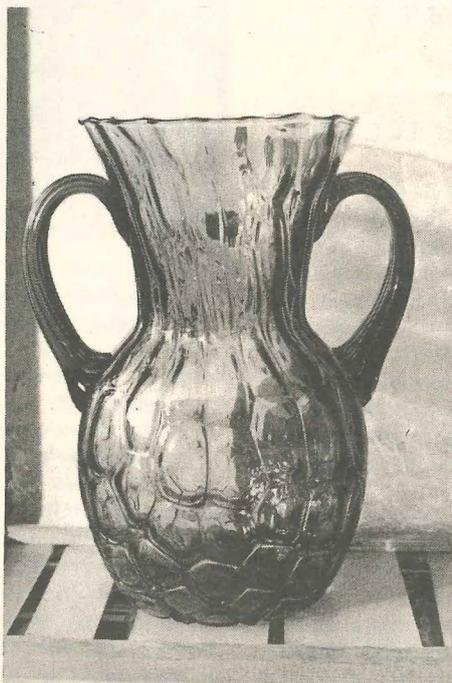
La artesanía del vidrio soplado cuenta con una larga tradición en la Isla, prolongada hasta nuestros días merced al tesón, al talento y a la iniciativa desplegada en solitario durante muchos años por una empresa local que supo mantener y mejorar una gama de productos de gran calidad, de extraordinaria aceptación y de estilo único en el mundo.

La expansión de la afluencia turística a Mallorca conllevó una gran dilatación del mercado de demanda de los productos de esta manufactura. Esta coyuntura unida a una relativa facilidad de entrada en el sector (no en la manufactura), para lo que era menester y bastaba ofrecer salarios más elevados a oficiales competentes, junto con unos desembolsos de capital poco elevados, provocó la ampliación de la oferta, la aparición de una fuerte competencia y la quiebra prácticamente irreversible de las antiguas posiciones unilaterales.

El ritmo de expansión de la producción iniciado a finales de la década de los cincuenta, se detiene entre 1965 y 1966, abriéndose a partir de entonces una fase de estabilización general que alcanza hasta nuestros días.

DEMANDA

El componente turístico del mercado local constituye la pieza decisiva de la demanda del producto. De ahí que ésta presente una acusada oscilación estacional y se haya resentido durante los últimos años del deterioro del poder adquisitivo del turista medio que nos visita.



El consumidor de origen local, antiguo comprador exclusivo de la manufactura, presenta desde hace tiempo un notable retraimiento, que cabe atribuir entre otras a las siguientes causas: la aparición de una amplia oferta de productos de vidrio industrial, de factura más homogénea y de precios más reducidos; el cambio de las estructuras de las nuevas viviendas inadecuadas para la utilización de las típicas lámparas de vidrio artesano; insuficiente información sobre las características diferenciales del producto manufacturado.

Las exportaciones directas, aunque reducidas, existen y presentan una tendencia creciente. El volumen anual exportado se aproxima

a las 100 Tm. Los envíos tienen destinos tan dispares como: Unión Sudafricana, Honk-Kong, Finlandia, USA, Canadá, Inglaterra, Australia, etc.

Merece destacarse que la fragilidad del producto no constituye óbice para la exportación, al emplearse sistemas de embalaje capaces de salvar fracturas hasta el punto de hacer innecesario el seguro de la mercancía.

MANO DE OBRA

Es el factor fundamental de la manufactura. Requiere un aprendizaje laborioso y prolongado.

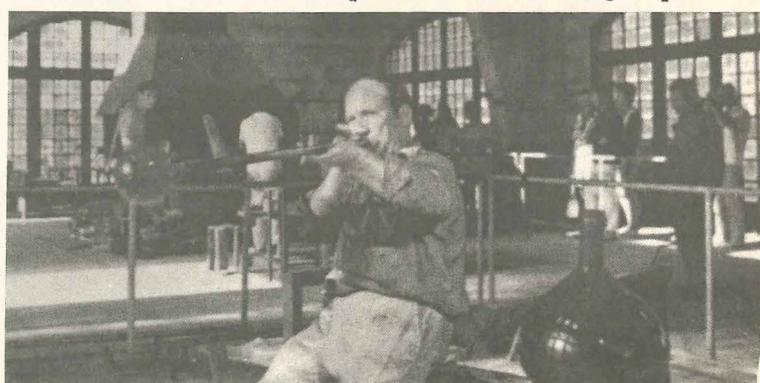
Los costes de personal constituyen la parte más importante de los gastos de producción, de ahí que los precios del producto se comporten de modo particularmente sensible a las variaciones al alza de los mismos.

Las retribuciones salariales pagadas en esta actividad son relativamente más elevadas que en las restantes manufacturas artesanas. Es ello consecuencia de la gran escasez de mano de obra suficientemente diestra, la competencia existente en la captación de la misma, y la ausencia de jóvenes dispuestos a iniciarse en su aprendizaje.

La productividad por persona ocupada es, si cabe, inferior a la de otras labores artesanas como consecuencia de la fragilidad del producto la gran trascendencia del estado de ánimo del productor y la posibilidad de aplicar la división del trabajo sólo a las escasas labores complementarias

MATERIAS PRIMAS

Se emplean arenas de origen pe-



Una mini-artesanía: El encaje de bolillos

En la calle Platería, una artesana trabaja en solitario, desde 1946 y no quiere publicidad.

por M. SANTOLARIA

Hemos recordado ahora una de nuestras visitas a la isla de Ibiza y la contemplación, en plena calle, muy cerca del paseo de Vara de Rey, en una plaza cercana, de un grupo de chicas —algunas niñas aún— sentadas en línea, de cara a la pared, con su "cojín" apoyado en ella, haciendo encaje de bolillos.

Trabajaban algo así como unas diez o doce —el número, cada tarde, era variable— siguiendo una especie de curso que les marcaba una mujer mayor. Y con sus bolillos, las chicas, iban trenzando sus filigranas de encaje, ayudadas por muchos alfileres que eran los puntos de sujeción del dibujo y de los hilos de cada bolillo.

El espectáculo —callado, casi un rito—, era contemplado por muchos turistas. Por esos turistas que se pasan como niños por cualquier cosa; se pasan incluso cuando ven a un guardia rellenar un impreso de multa. Esos turistas sonrientes, no dejaban perder ocasión para sacar alguna que otra fotografía de la bella y placentera escena artesana. Y no era para menos. Quizás en esa ocasión veíamos —como pocas— la justificación de una fotografía que no sería para ridiculizarnos, para hacernos diferentes, aunque si fuese para mostrarnos "typical". Bella ocasión para una bella fotografía.

Hemos recordado todo esto de la bella isla hermana Ibiza, a cuento del número de Economía Balear dedicado a la Artesanía. Nos parece simpático que, por una vez, no



tengamos que hablar de turismo, aunque la artesanía vaya de la mano de ese señor poderoso que tantas divisas nos facilita. Nos parece simpático y bien, porque la artesanía es importante por lo que tienen de labor humana, de elemental y primaria. Y porque de contar con una artesanía más original, más auténtica, quizá podríamos figurar todavía entre los mortales sumidos en el bello sueño de lo bucólico.

Esa artesanía de la madera de olivo, o esa otra de la madera blanca de pino que se trabaja en Búger haciendo cucharas y tenedores —"forquetes y cueres"—; esa otra del barro pintado que nos dá los "siurells" que se han convertido en el símbolo de lo isleño a través de una concesión de un decano de la prensa mallorquina; y, por fin, para concretarnos, la artesanía callada y silenciosa del encaje de bolillo que no es típica de Mallorca, porque por tierras murcianas y tierras de Castilla se conoce y se cultiva, pero que aquí tiene gran aceptación aunque menor desarrollo.

"Fer randa amb palillos, güies de cap blanc, fil, i un coxi" son los elementos que hemos contemplado ahora en Palma, en la calle Platería, en una entrada reducida, de una escalera de vecindad, convertida en obrador. Ahí está una mujer artesana de "los bolillos" esos palillos torneados que tintinean al compás de los dedos que los manipulan. →

← VIDRIO SOPLADO

ninsular Las más apreciadas son las que se obtienen en Valencia, por contener un elevado porcentaje de sílice.

Para la combustión se emplea madera local, cuyo abastecimiento no ofrece dificultades. La utilización del fuel-oil perjudica la tersura y el brillo del vidrio.

CONSIDERACIONES FINALES

La consolidación del sector precisa de una amplia información sobre los caracteres diferenciales del producto y sus ventajas. El consumidor debería conocer mejor las diferencias que existen entre el vidrio industrial y el vidrio artesano.

La competencia dentro de la actividad no debe establecerse en el nivel de los precios sino en el de la calidad. Unos precios bajos del producto no se compaginan con el carácter superior del mismo.

La competencia existente debería ser coordinada a efectos de poder



atender pedidos exteriores con mayor rapidez y de mayor cuantía.

El éxito de la manufactura requiere la aplicación de una política de innovación y readaptación de formas, tamaños y colores, que exige talento y desembolsos de cierta importancia. Para ello se debería contar con ayuda adecuada.

El carácter de la actividad y sus posibilidades aconsejan una mejora de las condiciones de la desgravación fiscal por exportación, al menos durante un período inicial de fomento de las mismas.

Una reorientación hacia el mercado local podría dar buenos resultados, siempre que para ello se empleen productos de gran calidad y de mayor apariencia. El mercado interior no se podrá conquistar con productos elementales de reducido precio.

Parece preciso algún tipo de protección oficial al aprendizaje de las técnicas de esta manufactura.



ARTESANIA BALEAR

fuentes de ingresos para la economía del país

por Antonio Colom

La II Feria Nacional de Artesanía y Turismo está a la vista. Muestra y exponente de nuestra Artesanía y de nuestro Turismo, dos actividades, dos facetas de nuestra riqueza insular.

Hay que reconocer que el Turismo ha hecho revivir la Artesanía y por la misma razón de su tipismo y de sus características tradicionales, en sus formas más puras.

Es muy varia y rica la Artesanía isleña. Hierros forjados. Vidrios artísticos y comunes. Bisutería menorquina. Muebles de Manacor. Palmito y madera de olivo, que trabajados o industrializados, surten los miles de comercios de "souvenirs" de las tres islas. Y no olvidemos los bordados y el calzado.

El prestigio que conservan nuestras islas en sus diversas manifestaciones artesanas, deviene de una especialización cuidada por el amor de los isleños al terruño, que dió a esa artesanía épocas de esplendor con una menestralía hábil, quedándonos de aquellos oficios retazos de su historia, como nos la evocan, en nuestra ciudad las calles de Alfarería, Platería, Cordeleros, Pelaires, Botería, Curtidores, Herrería y otras.

Hoy, todos los productos y todas las labores de la Artesanía balear son acogidos por los turistas y vacacionistas con gran interés, habiéndose convertido en una importante fuente de ingresos para la economía del país.

El bordado a mano es casi todo realizado en los propios hogares mallorquines. Ejecutados con gran delicadeza han merecido la estima del mercado nacional y extranjero, siendo modalidad típica el llamado de "punto mallorquín".

Los vidrios, tienen amplia variedad de colores y formas, y son fabricados siguiendo la técnica tradicional de los antiguos vidrieros. El vidrio artístico elaborado principalmente en Palma y Campanet, es de extraordinaria belleza, siendo los centros de producción muy visitados por los turistas que admiran la pericia de los operarios en el soplado y moldeado de las piezas y el vivo colorido.

Las labores en hierro forjado, latón y cobre son otra importante faceta. Las manufacturas artesanas de Campanet combinan hábilmente los vidrios con el hierro forjado siendo esta producción artesana muy floreciente y de creciente mercado.

La cerámica nos ofrece, entre otras cosas, las jarras de Felanitx, adornadas con calados y ornamentación superpuesta, y los originales pitos o "siurells", que llaman poderosamente la atención de todos los visitantes tanto nacionales como extranjeros.

La habilidad y destreza de los antiguos plateros de nuestra isla ha sido continuada por los artífices de hoy que nos ofrecen joyas de gran gusto.

Los artículos de madera de olivo brindan una amplia gama, y por necesidades del mercado ha evolucionado hacia una plena industria artesana.

Las labores de trenzado de palmito y rafia, con que se fabrican cestos, sombreros, bolsos, pantallas para lámparas, alpargatas y sandalias, y un largo etcétera, tienen en Pollensa y Artá sus principales talleres.

La producción de perlas artificiales, de gran belleza y originalidad, ha conquistado los mercados internacionales; y, una de sus fábricas, establecida en Manacor, ha acreditado y prestigiado la marca "Majorica".

← EL ENCAJE DE BOLILLOS

Esa mujer es noticia para una entrevista. Se lo decimos. Y su respuesta es negativa: no quiere entrevistas, no quiere hablar para la prensa. Ni quiere que hablen de ella. Lo suyo no tiene importancia, dice, y no hay por qué divulgarlo.

Nuestro punto de vista es diferente, pero a ella no la convencemos. Sólo conseguimos saber que comenzó en el año 1946, aquí mismo, en ese portal de la calle más rica de Palma. La calle de la Platería, "S'Argentería", en lenguaje local. Ahí nuestra artesana trenza puntillas y ribetea pañuelos; lo que le encargan.

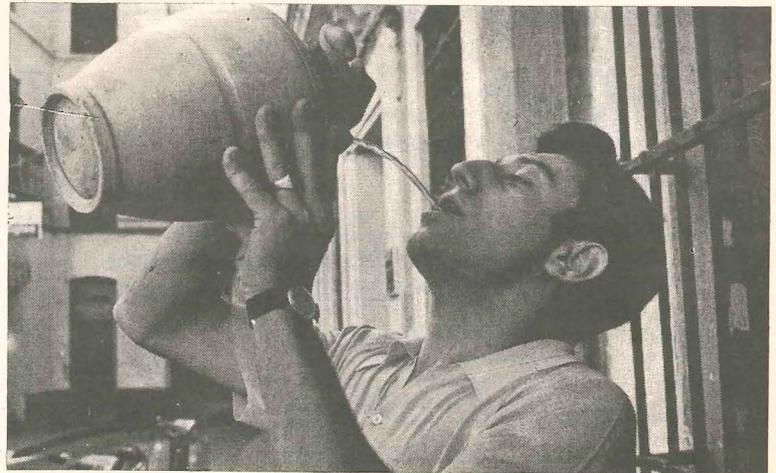
No deja de ser curioso que, en medio de las joyas, de oropel, de las piedras preciosas, del brillo del metal caro donde también se hace artesanía, porque trabajar sobre oro, plata o piedra preciosa, también es artesano, hallemos al modesto "obrador" de una solitaria "trenzadora" de bolillos haciendo puntilla, con el simple hilo de algodón; simple y modesto.

Un contraste singular. Lo más caro o lo más rico junto a lo más barato y modesto. La joya y la manteleta de encaje. Todo artesanía. Juntos, pero no revueltos. Hay clases.

Y el quehacer solitario, de la solitaria artesana de la calle Platería, nos recuerda el de la hormiga.

Sin prisa y sin pausa. Y sin reclamo publicitario.

Así es la artesanía del pueblo mallorquín.



Tapices y alfombras; muebles de toda clase; cuero repujado; muñecas vestidas con el traje regional; maquetas de navíos; son otras tantas muestras de la extensa y vigorosa artesanía mallorquina en pleno resurgimiento.

El calzado a medida y los artículos en piel —Palma, Inca, Lluchmayor, etc.— son, tal vez, la más solicitada y acreditada faceta de la artesanía isleña.

El calzado menorquín en su aspecto artesano, sigue en pie, manteniendo su justa fama incluso más allá de las fronteras españolas, a pesar de la poderosa y lógica competencia del fabricado por sistemas mecanizados.

Menorca posee también una bisutería que puede considerarse como industria artesana por realizarse comunmente en pequeños talleres. Su originalidad y su perfección la han hecho destacar en los mercados, y dicen mucho en favor del artesano menorquín creador de tipos y calidades verdaderamente selectos y aunque una de las más desarrolladas, famosas y potentes industrias de la isla sea derivada del queso, de auténtica artesanía puede calificarse la elaboración especial que del mismo se hace en los predios y casas de campo.

Las miniaturas navales han enaltecido el nombre de Menorca en mercados extranjeros; y, los muebles ingleses de depurado estilo y de factura impecable, reproducción fiel de los que hicieron sus antepasados, son todavía el fruto de una labor concienzuda y paciente de los ya escasos artistas de la madera.

No hay duda de que el artesano isleño, sea ya mallorquín o menorquín, —el ibicenco apenas existe ya— deja impresa en su labor la impronta de su genio artístico,

La variada y polícroma producción de esa artesanía isleña, cautiva a los que nos visitan —vengan de donde vengan— por su exquisitez, su buen gusto, su calidad artística-manual. Y lo hace desde tiendas y mercados, desde talleres y centros de producción, pero también desde los "stands" y casetas de la Feria Nacional de Artesanía y Turismo, cuya segunda edición, —corregida y aumentada— tendrá lugar este mes de Marzo.

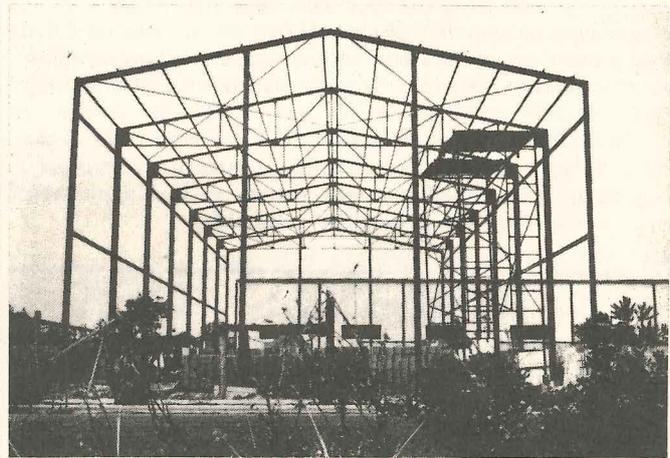
Ella ha de ser el mejor ambiente y el mejor encuadre de toda la gama de la artesanía isleña.

Nuestras islas, paralelamente a la maravilla de sus bellezas naturales, cuentan con otras espléndidas y excepcionales, manifestaciones de lo bello, de lo bien hecho, en su Artesanía. Turismo y Artesanía, se complementan sobre el escenario balear. El artesano isleño debe y puede hacer recordar el Capítulo IV del Fuero del Trabajo que dice simple y sencillamente: "El Artesanado, herencia viva de un glorioso pasado gremial, será fomentado y eficazmente protegido....."

TRABAJO REALIZADO por



POLIGONO "LA VICTORIA"
CALLE GREMIO JABONEROS, 10
TELEFONO 27 86 15
PALMA DE MALLORCA
(BALEARES)



*Nave
para la fábrica de
Especias Crespi*

**Calle Gremio Toneleros
Polígono «La Victoria»**

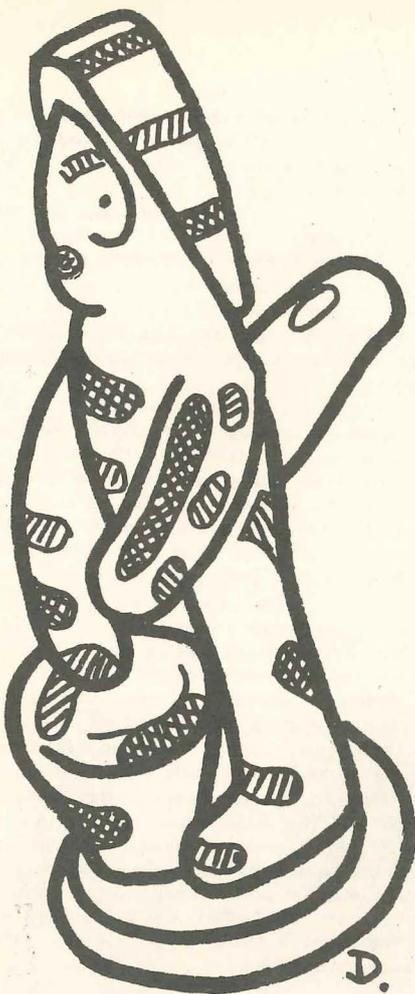
Belt Inmobiliaria

**ALQUILERES - ADMINISTRACIONES
COMPRA - VENTAS - TRASPASOS**

Velázquez, 38 - 2º - 2º

PALMA DE MALLORCA

Tel. } 22 22 11
22 72 19
22 56 27



Del original XIURELL a la elegante GERRETA

por Joaquín Doménech
autor de los dibujos

En cuanto a la cerámica conocida con el nombre de "Majoria" o Majólica no andan acordes los autores acerca de su procedencia, pues mientras unos admiten su fabricación en nuestra isla de Mallorca, otros solo admiten el origen del nombre, por ser el de la procedencia de exportación a Italia.

La conquista de la Isla realizada por los pisanos -antes de la aragonesa explica la frecuencia de relaciones. Así como más tarde la importación de la cerámica italiana en el reino de Aragón ha de dejar como rastro del puerto de procedencia, el nombre genérico de Pisa, con el cual se denomina aún a la loza vidriada, en gran parte del antiguo principado de Cataluña.

Lo cierto es que existen en Pisa demostraciones palpables de los objetos artísticos procedentes de Mallorca.

—"La cerámica -dice Antonio Mulet en su obrita "Obra de barro mallorquina"- es una artesanía en tono mayor, que precisa de conocimientos artísticos, al menos decorativos, de una base científica y de un mercado propio; al revés de la obra de barro que es, siempre, de un utilitarismo muy extendido, y bien artesanía menor u oficio, está más al alcance general".

La verdad es que ningún hogar pudo prescindir de ciertas vasijas y de otros utensilios de barro cocido. Y únicamente los de posición desahogada se familiarizaron con el empleo de las piezas de cerámica -utilitaria o suntuaria- sobre todo en los siglos XVII y XVIII.



Remontémonos a los tiempos originarios de la cerámica. Veremos que según el sentido etimológico de la palabra, proviene del griego "keramiké", derivado de "kéramos" (arcilla). O sea que debemos considerarlo como "arte de fabricar objetos de toda clase de formas, en barros de todas las especies y de decorarlos con el auxilio de la pintura o de la plástica o de ambos medios a la vez".

La historia de la cerámica comprendería la de casi todos los pueblos de la tierra y en todos los tiempos.

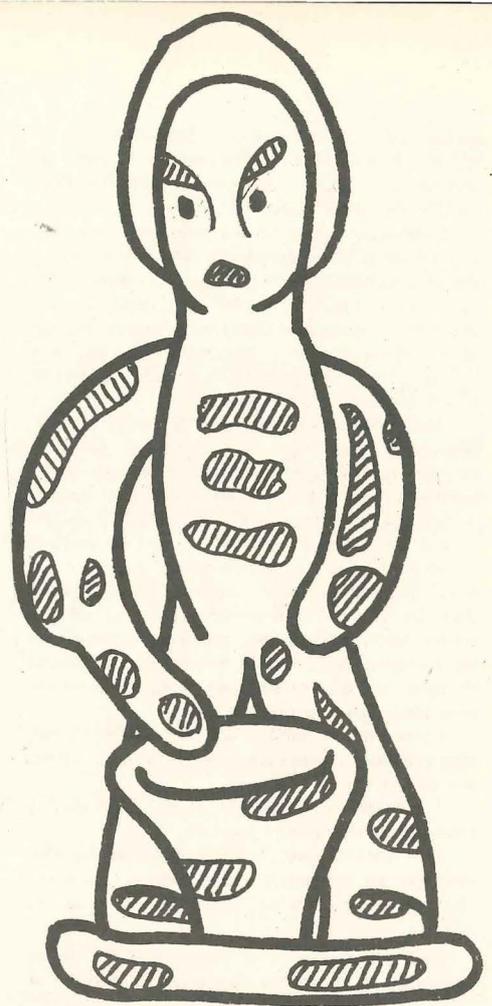
Pero la división cronológica no puede servir de guía para su estudio puesto que han sido las relaciones de los hombres -y no el tiempo- quien ha determinado el progreso, en una continuada serie de influencias que han irradiado de un centro a otro en las distintas civilizaciones que han florecido desde los albores de la historia hasta nuestros días.

Para la historia de la cerámica artística -comprendiendo la alfarería, barro vidriado, loza, mayólica, gres y porcelana- es esencial insistir sobre los orígenes de los centros que mayor influencia han ejercido. Es interesante una clasificación geográfica, añadiendo las relaciones entre los distintos pueblos.

Sin embargo nosotros -en este trabajo- no vamos a profundizar tanto. Limitamos nuestra labor al ligero estudio o desarrollo de la cosa regional.

Diremos, claro, que la aparición de la cerámica puede colocarse entre los 6.000 ó 5.000 años antes de Jesucristo, siendo los hallazgos más antiguos efectuados en Tardenois, Compiigny, Milo, Palestina y Egipto.

Digamos también que la rueda o torno de alfarero comenzó a usarse en Egipto durante el reinado de la IV dinastía. (4240 a 3950 antes de Jesucristo).



En nuestra isla se ha fabricado -y se sigue fabricando- cerámica y obra de barro. Sin embargo ambas actividades estuvieron reunidas o agrupadas bajo un mismo gremio: El de los "gerrers". Por esto no es aceptable la palabra "gerra" como traducción de "cántaro", si tenemos en cuenta que se trataba de un oficio tan extendido, puesto que tanto las ciudades como villas de Mallorca -sobre todo las principales- tuvieron su calle de "Gerrería", equivalente mejor a "Alfarería".

Fueron importantes los centros "alfareros" de Palma, Inca, Felanitx, Manacor, Sineu, Marratxí y Santa Eugenia. Por su antigüedad cabe destacar las de Inca y Santa Eugenia.

¿Desde cuando se fabrica el barro utilitario en nuestra Isla? Los ejemplares del ajuar funerario de los "talayots", atestiguan una innegable tradición alfarera. Como hablan de ella las ánforas romanas o fenicias extraídas del fondo del mar o excavadas en otros sitios.

Las piezas árabes que aparecieron en la calle de Zavellá y huerto del Temple, confirman este oficio secular.

Resumiendo: Mallorca ha sido alfarera. Tampoco quedaba otro remedio. Y como tenían un sentido de las artes aplicadas muy desarrollado y disponían, además, de arcillas aptas, se comprenderá fácilmente su desarrollo, que favorecía su aislamiento.

Fue célebre el renombrado "Santet" artifice de figuras de barro cocido -santos, payeses y figuras de pesebre- que pintaba adecuadamente. Tenía su taller cerca del Hospital y la tienda en la calle de Jaime II. Pero anterior a esta artesanía era la de Manacor, con carácter bien definido y a veces apreciable, que daba cumplida réplica a la obra efectuada en la península.

Más cercana -ya en el siglo XX- "La Ro-

queta" intentó resucitar una tradición que venía a menos. Tenía su tienda en la calle de San Miguel y su taller en Santa Catalina. Pero no duró muchos años.

Hablemos ahora de los "xiurells", esos pitos de feria, cuya aceptación por parte del turismo internacional ha hecho que vuelvan a fabricarse en algunas poblaciones mallorquinas, cuando si bien en tiempos pasados fueron obra común en Palma, Manacor, Felanitx, Inca y Sineu, la fabricación actual había quedado concentrada en Pórtol (Marratxi).

Nadie ignora que es un "xiurell". De origen arcaico, van repitiéndose, como si no se hubiese interrumpida una tradición que se remonta a siglos, aunque las referencias recogidas no vayan más allá del siglo XVIII. Según parece son reminiscencias de una cultura del Oriente Medio -probablemente juguetes- lo cual demuestran excavaciones practicadas en diversas islas del Mediterráneo oriental, en que en hipogeos propios para criaturas, aparecieron figuraciones similares. El adminículo en forma de pito, es característico de Mallorca y no parece tener tanta antigüedad.

Como todos saben, son de barro cocido, blanqueados a cal, con toques de azul, verde, amarillo o rojo.

Toscamente, remedan tipos, animales o costumbres de nuestra payesía.

Con otras, muy diversas, baratijas, suelen venderse en las ferias; sobre todo en las tradicionales de San Marcial, San Bernardo o la Bonanova.

Pero nuestra gran artesanía alfarera no se concentra o conforma con esta. Es amplia, es

magnífica. Vamos a pasar, rápidamente, revista.

Las alfarerías -conocidas mejor con el nombre de gerrerías, de las que todavía queda alguna en Palma- eran como toscas colmenas. Espaciosas y singulares colmenas, en que los alveolos eran los recipientes que fabricaban, casi a cielo descubierto, con galerías, parte de mampostería y parte de madera, y con estantes habilitados como secadores.

Cinco operaciones eran -y son- necesarias para tener los ladrillos, las macetas, los cántaros, las tinajas, los lebreños, los barreños, las tejas... Y estas operaciones eran las siguientes: moler la arcilla, amasarla, darle forma, secarla y cocerla. En una palabra: tiempo, habilidad u oficio, espacio y calor.

De todo ello destaca, con su origen oriental, la gerra. Hermosa y utilitaria, y probablemente, la más genuina. Anforas -a su manera- en que la poesía entra en su composición y hechura, con un poco de la arcilla y del donaire en que la payesita mallorquina se concreta, como había de cantar nuestro poeta Juan Alcover, con raro don de unir todas las esencias

y de juntar la admiración campesina con la erudita, en una "poesía que es para todos y en un amor que es eterno", como nos decía Antonio Mulet.

"Oh, flor de muntanya, fina morenó.

Oh, la pageseta qu'es una pintura.
i té la cintura
con un gerricó.

Y hasta Vuillier -en "Les Iles Oubliées"- hace un elogio de las campesinas de Mallorca y de sus gerres.

En una obra teatral mallorquina -en la que interviene- como elogio a la payesita, se la califica de "gerricó de Felanitx". Porque es Felanitx en donde, con mayor primor, se fabrican todavía estos cántaros, que muchas veces son verdaderas obras de arte para regalo. La prueba es que cuando en 1860 visitó la Isla la reina Isabel II, se le dedicó esta trova:

"La reina estava enfadada,
no coneixia ningú;
Na Cordella li va dú
una gerreta pintada".

Podríamos escribir y escribir sobre nuestra artesanía del barro. Pero el trabajo se nos haría interminable. En otra ocasión hablaremos de otras cosas relacionadas con el mismo tema. Pero no queremos cerrar estas líneas sin añadir que "las mujeres mallorquinas no llevaban el cántaro sobre la cabeza, sino apoyado en la cadera derecha, como si transportaran un crío, y eran un poco Madones de sa gerra. La Beateta, en Son Gallart, fue la cenéfora que las representa a todas. De su cántaro manan gracias constantemente."

LEA
economía balear
siempre hay algo
interesante para Ud.

INSTALADORA BUADES, S.A.



INSTALACIONES Y MANTENIMIENTO DE :

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

OFICINAS, EXPOSICIÓN, ALMACEN Y TALLERES
EN GRAN VIA ASIMA POLIGONO "LA VICTORIA"

TELÉFONOS

27 77 00
27 77 07
27 77 08
27 77 12
27 77 16

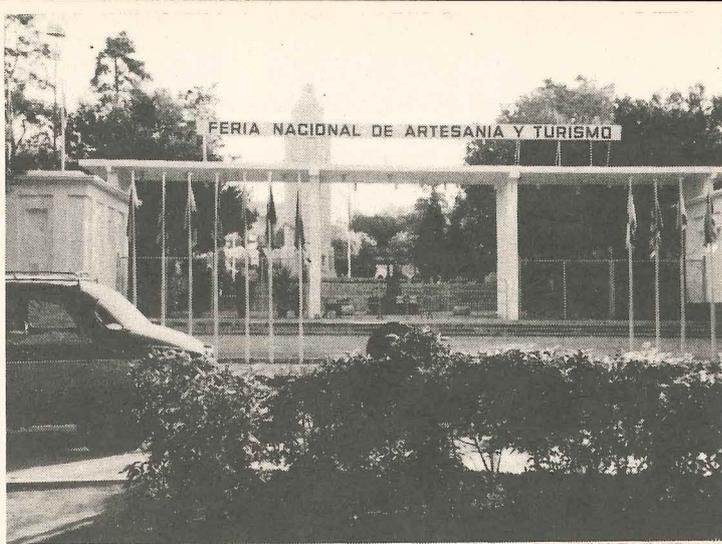
APARTADO DE CORREOS 1289 P DE MALLORCA

71

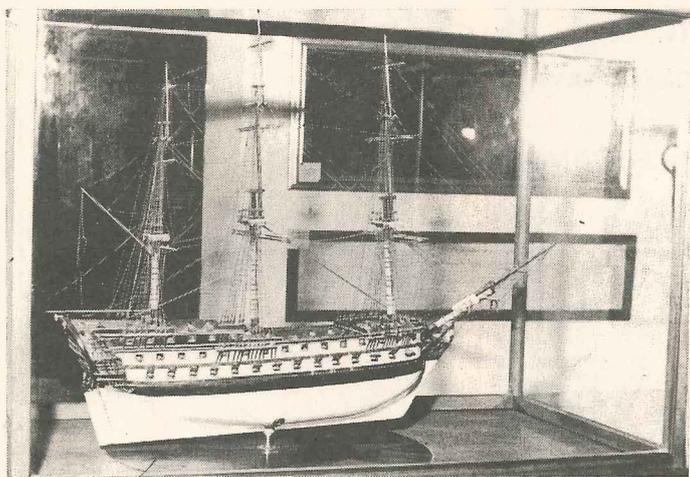
AÑOS DE EXPERIENCIA
EN INSTALACIONES
Y SU MANTENIMIENTO
ESTAN A SU SERVICIO

Está ya a la vista la II FERIA Nacional de Artesanía y Turismo de Palma de Mallorca. Se va a realizar este año la experiencia de adelantarla al inicio de la Primavera astronómica, que más de una vez no coincide en Mallorca con la Primavera radiante que cantara en versos Ruben Darío. Dios quiera que la experiencia resulte afortunada, ya que este año nos jugamos la consolidación definitiva en nuestra ciudad de tan importante manifestación ferial, al acecho de cuyo "traspaso" están permanentemente otras ciudades españolas.

Ya es sabido que la razón primordial de ese anticipo de celebración en tres meses es la de encajarla en la época propicia de los itinerarios de los "tour operators" y agentes de compras de categoría internacional, especialmente norteamericanos, ingleses, alemanes, y escandinavos. Entre Marzo y Abril tienen lugar las Ferias Internacionales, especializadas en Turismo y Artesanía, de París, de Milán, de Munich, de Copenhague.... Si en un par de años se consigue que la FERIA de



LA FERIA NACIONAL DE ARTESANIA Y TURISMO SUGESTIVO ESCAPARATE ANTE EL MUNDO



Palma de Mallorca, en atractivos comerciales, pueda alinearse con las más prestigiosas de Europa —y ello se estima posible—, se habría dado un paso decisivo para el futuro económico de nuestras Islas.

No hemos exagerado al estampar la afirmación anterior. El Director General de Exportación del Ministerio de Comercio, don Manuel Quintero López, en el discurso de clausura de la I FERIA Nacional, declaró explícitamente, con conocimiento directo de causa, que "Turismo y Artesanía eran, hoy por hoy, las dos actividades más rediticias de España". Y lo reafirmaron después tanto el Ministro de Información y Turismo como el Ministro de Industria.

Mallorca, a fin de dar diversificación al monocultivo del Turismo, cuenta entre sus posibilidades con la de potenciar muchísimo más su todavía incipiente industria artesana. Potenciarla y colocarla, con una sugestión hace años insospechada, en ese escaparate grandioso, de cara a España y al mundo, en que puede convertirse nuestra FERIA.

**Crear Escuelas de Artesanía,
una de las tareas pedagógicas de la
ORGANIZACION SINDICAL
en nuestras islas**

por Bartolomé Suau

Artesanía es equivalente a arte popular. La obra bien hecha, salida de manos adiestradas, sí, pero también encariñadas con la tarea que desarrollan, puede adquirir esa categoría artesana. Incluso pueden llegar a tenerla el clásico "souvenir" o recuerdo de Mallorca cuando está elaborado con la conciencia de su destino comercial. Pero ¿cuántas creaciones artesanas de Mallorca, si se consigue reducir al mínimo su seriación sin conciencia, no podrían categorizarse tal y como exigen los criterios comerciales de los grandes agentes compradores extranjeros? . Pensamos, al formular esa interrogación, en los vidrios artísticos, proliferados frívolamente cada vez más; en las tallas en madera de olivo, afectadas ya de facilismo desvalorizadores; de bordados, tejidos de rafia y de telas de lengua, en trama de capitidismisión de su prestigio tradicional; en los muebles no seriados de Manacor; en el calzado otrora elegante y sólido de Inca, de Ciudadela, de Alayor, de Lluchmayor; en la producción de "cuerots" y de "siurells"; de cerámica gastronómica, de prendas y artículos de cuero y en otras variedades de producción que bien podrían alinearse en el escaparate internacional de la FERIA de Artesanía y Turismo de Palma con la cerámica de Talavera, Manises o Puente del Arzobispo; con el damasquinado de Toledo, con los encajes y mantillas de Granada, con las colchas y esteras de Murcia, con la juguetería de Valencia y con tantas creaciones antonomásticas de la artesanía española que la ENA podrá mostrar al mundo en sus pabellones feriales de Palma.

Prefiera:

« CERVEZA MALLORQUINA »
FALCON - PRIPPS - ROSA BLANCA

Arte y técnica no pueden ni deben estar reñidos. Todo lo contrario: de su armonía, de su influirse mutuamente, nace la auténtica Artesanía. Faltan en Mallorca Escuelas artesanas, destinadas a conservar sistemas y habilidades de nuestros operarios veteranos y a transmitirlos a la juventud laboriosa. He aquí bien pudiera imponerse la Organización Sidical - Ayudas económicas y pedagógicas no habían de faltarle a esta Escuelas de Artesanía, que bien pudiera recoger la antorcha de los viejos artesanos y reanimar la luz y el calor de

esos trabajos vocacionales. Sería una lástima que el espejismo de la ganancia fácil e inmediata, de esos réditos artificiosos de un Turismo que agota su presente y no se preocupa de su porvenir, apagarán la antorcha de esa Artesanía que debe actuar como savia local, balearica, de una vitalidad general española. De la que tiene que potenciar todos los años las ediciones de la Feria Nacional de Artesanía y Turismo de Palma de Mallorca.



Automoción Balear, S. A.

CONCESIONARIOS PEGASO - SAVA

VENTA, POST-VENTA y RECAMBIOS

TALLER OFICIAL

C/. Gremio de Carpinteros, 35 - Polígono de "La Victoria"
 Apartado de Correos: 693 - Telegramas: AUTOBASA
 Teléfonos: 25 53 43 - 44 - 45
 PALMA DE MALLORCA

Agente en Mahón: PAROT, S.A.
 Agente en Ibiza: Talleres Torres

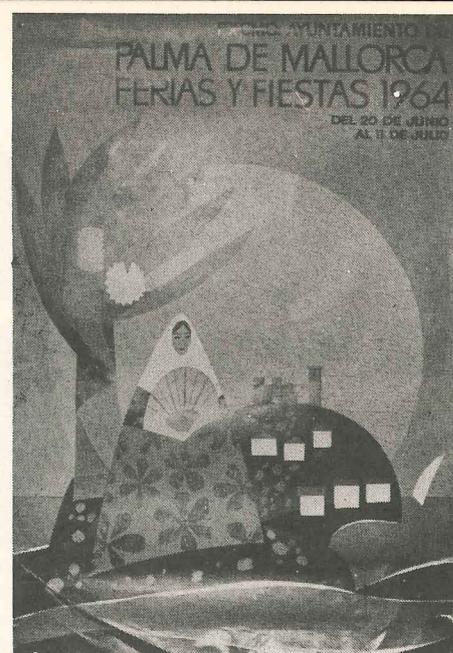
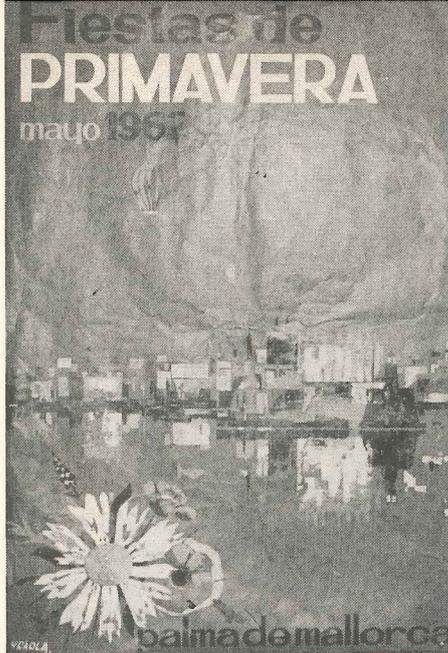
RUTA DE LECTURA DE **economía balear**

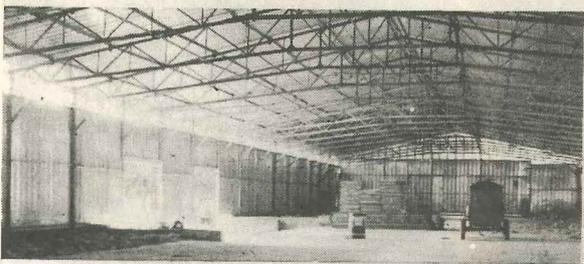
FECHA	NOMBRE	ARTICULO	PAG.

Si desea que esta revista sea leída por algunos de sus colaboradores, anote sus nombres y las fechas de sus entregas.

Señale el artículo que Vd. cree interesante para su lectura y la fecha en que deben entregar esta revista a otro de sus colaboradores.

El último nombre será el suyo.
 De esta manera cada uno leerá lo que a Vd. le interesa y le devolverán la revista en la fecha que Vd. indique.

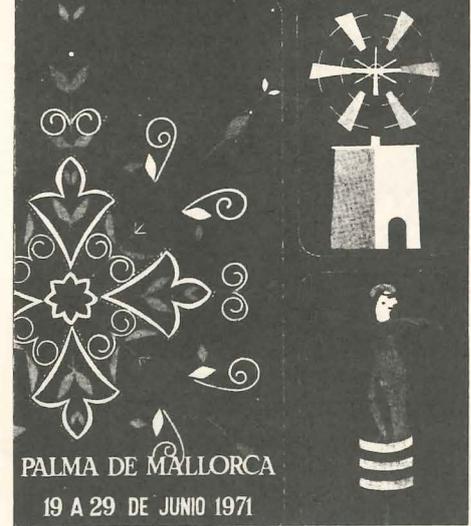




JUNTO

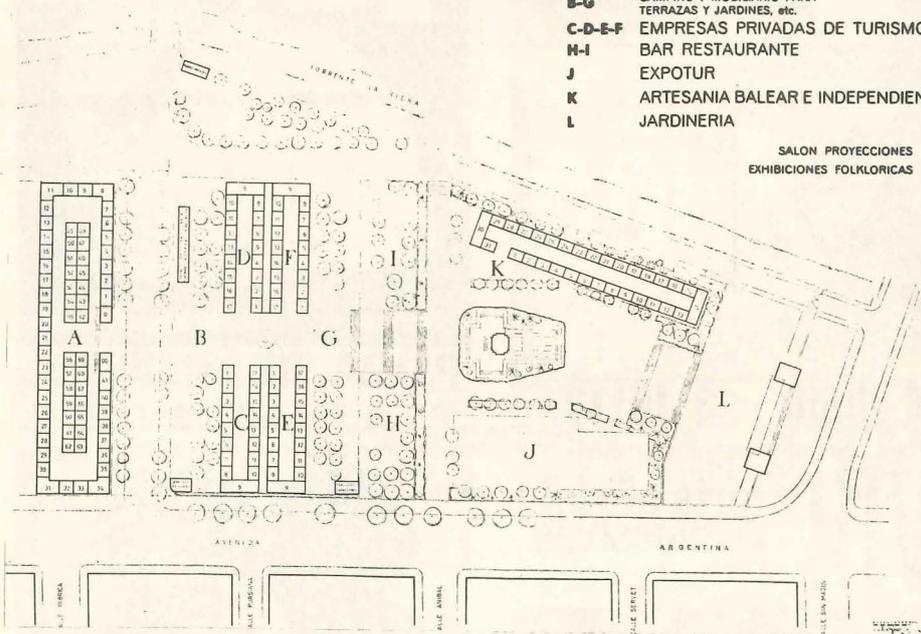
a los carteles de las Ferias celebradas años anteriores, el plano de la correspondiente a este año y el estado en que se halla sus edificios al entrar en imprenta el presente número.

1ª feria nacional de artesanía y turismo



- A PABELLON E.N.A.
- B-G CAMPING Y MOBILIARIO PARA TERRAZAS Y JARDINES, etc.
- C-D-E-F EMPRESAS PRIVADAS DE TURISMO
- H-I BAR RESTAURANTE
- J EXPOTUR
- K ARTESANIA BALEAR E INDEPENDIENTE
- L JARDINERIA

SALON PROYECCIONES
EXHIBICIONES FOLKLORICAS



2ª FERIA NACIONAL de ARTESANIA y TURISMO



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

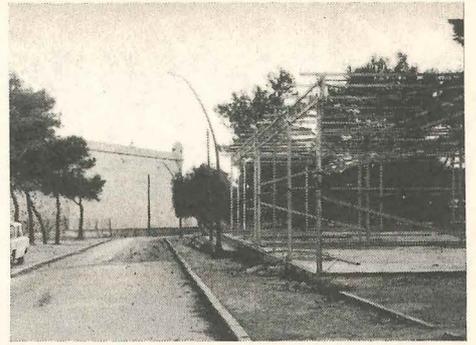
SERVICIO POR ABONO

EL BRILLO BALEAR

Sindicato, 36 - 1.º - 1ª

TELEF. 222700

El amplio glacís conocido por «Sa Faixina», aunque por lo accidentado de su terreno pareciera algo menos que intransitable, siempre constituyó el paso obligado entre el Arrabal y la Ciudad. Hornó en verano, azotado por fríos vientos en invierno, amparo de las más punibles nocturnidades; pero animado teatro en que se dieron los más varios espectáculos: concentración de masas en momento de solaz, o de júbilo, o con motivo de calamidades públicas; mercado en días de feria y cadalso para reos condenados a muerte; diario campo de ejercicios militares y zona de guerra, en que se dirimían cotidianas pedreas entre las muchachadas arrabaleras.



En consecuencia, desde ya el siglo XVIII, propicio lugar de «pan-caritats» para la población de intramuros que no se atrevía a ir más lejos por temor a encontrar cerradas a su regreso las puertas de la Ciudad; lugar de grandes festejos campestres y bailes públicos con motivo de los días de la Augusta Reina Regente Doña María Cristina (24 julio 1837), sitio escogido, en enero de 1840, para ensayar por primera vez, en público, la máquina «Daguerre»; explanada protectora, en la que una profusión de tiendas de campaña e improvisadas chozas cobijaba en la noche a los muchos vecinos que no querían dormir en sus casas, por miedo a morir aplastados bajo ellas, dado los reiterados, pero leves, movimientos sísmicos que se experimentaron en los años 1835 y 1851-52.

Gentes de la Ciudad y de los pueblos venidas al animado mercado de corderos que, con motivo de la Pascua de Resurrección, duraba desde el Miércoles al Sábado Santo; o al de pavos y otras aves, abierto desde el día de Santo Tomás (luctuoso el del año 1877 por el homicidio cometido junto a los molinos de la explanada, hecho que llenó de consternación a la multitud feriante).

Solar reiteradamente señalado para la aplicación de la pena capital: el 13 de octubre de 1803, un soldado era ahorcado por desertor y homicida; el 3 de enero siguiente, por salteador de caminos, otro soldado moría aquí en la horca y luego quemado vivo por sodomía; a otro el 17 de diciembre de 1828, se le fusilaba por homicida en la persona de la joven Juana María Morlá y Palmer. Aquí fue fusilado el 6 de enero de 1836, Bartolomé Riera (a) «Tafál», por su sangrienta intervención en el alzamiento carlista sucedido en Manacor la víspera de la festividad de San Lorenzo, hecho que por cuya circunstancia pasó a la posteridad con el calificativo de «Sa Llorençada» y además, con los de «Es renóu» y «Es rebumbori»; meses después el (26 de marzo) también fue escenario del fusilamiento de tres ibicencos complicados en la abortada conspiración de aquella isla en favor del pretendiente Carlos V; el 16 de julio de 1847 se ejecutaba a garrote vil a cierto asesino por cuestión de amoríos; el 3 de octubre de 1850, subía al patíbulo otro reo de parricidio en la persona de su esposa: en este año, mitad de siglo, cortamos esta lista negra que aún siguió hasta muchos años después.

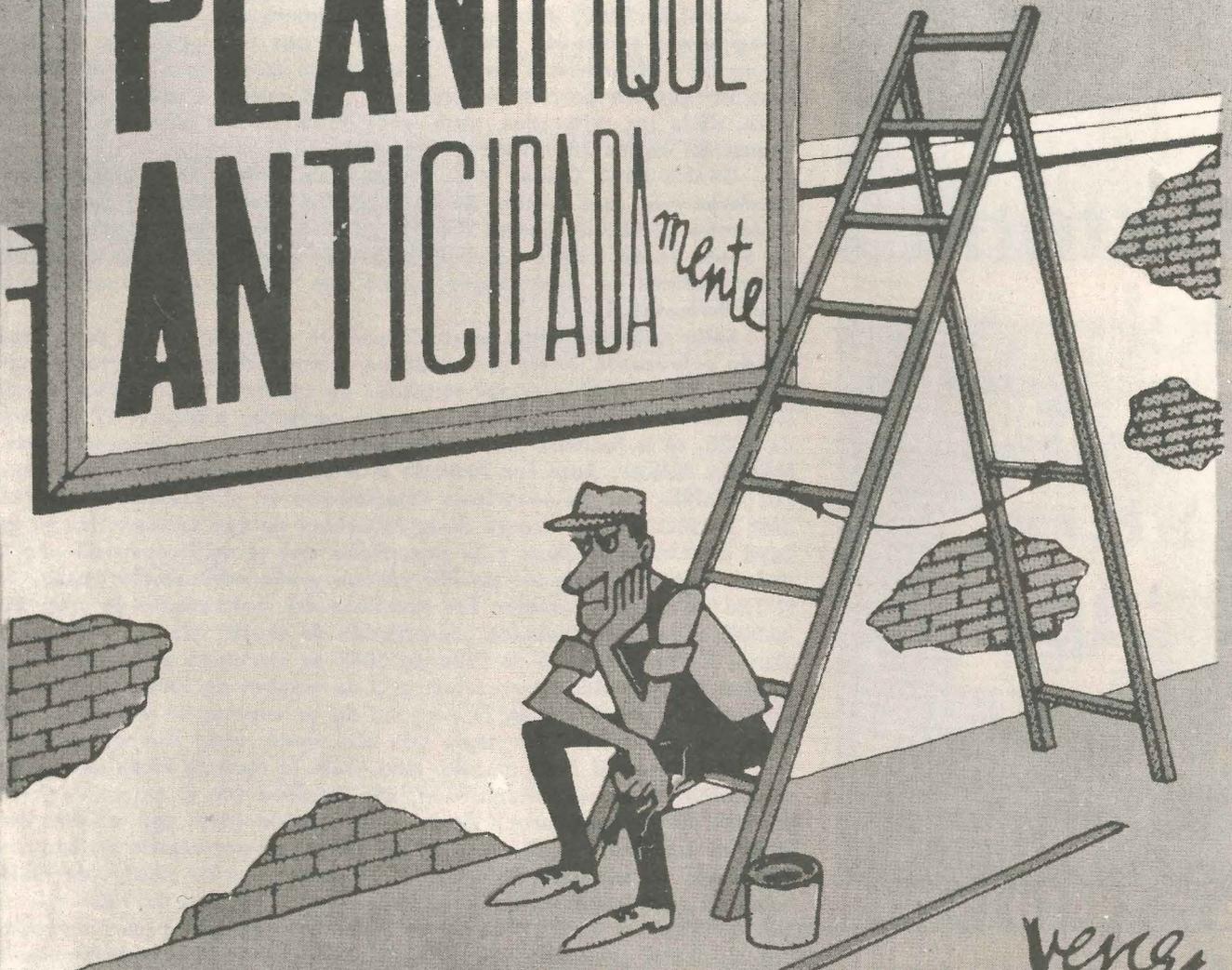
No sólo en el siglo pasado, sino hasta la reciente fecha en que se llevó a término su actual urbanización, «Sa Faixina» fue el marco de frecuentes grandes paradas militares (19 de noviembre de 1837, por los días de S. M. la Reina Isabel II; el 20 de junio de 1841, por aniversario de la promulgación de la Constitución de 1837; el 24 de febrero de 1850, ¡por hallarse la Reina en el quinto mes de gestación!; el 4 de octubre de 1866, por ser los días de S. M. el Rey...), como de los diarios ejercicios de instrucción táctica en orden cerrado o abierto o de prácticas de tiro, espectáculos, todos, que congregaban a la multitud curiosa.

A mayor abundamiento, «Sa Faixina» fue el campo de «ses guerres» o pedreas con que los mozalbetes de «sa plassa d'Es Peix», a pedrada limpia, defendían ¡el honor de la barriada! frente a los del Puig de Sant Pere, pese a que, por reiterados y vigentes bandos del Corregidor publicados en 1782 y 1786, se prohibían y se castigaba a los padres de los contendientes; tanto calor se ponía en la lucha que ningún pacífico transeunte se atrevía a atravesar la zona batida, so pena de lamentar algún descalabro; ¡ah! previo el comienzo de la pedrea era ritual el grito de guerra en boca de cada uno de los bandos: «¡No hi ha c... de galina per entrà dins Santa Catalina!», «¡No hi ha c... de puput per entrà dins es Puig!»;

(De la "Historia del Arrabal de Sta. Catalina" de Juan Santaner Marí).

Historia del lugar que ocupa nuestra Feria Nacional de Artesanía y Turismo

**PLANIFIQUE
ANTICIPADAMENTE**



EL TIEMPO Y EL ESPACIO DE LOS DEMAS

por George Roos

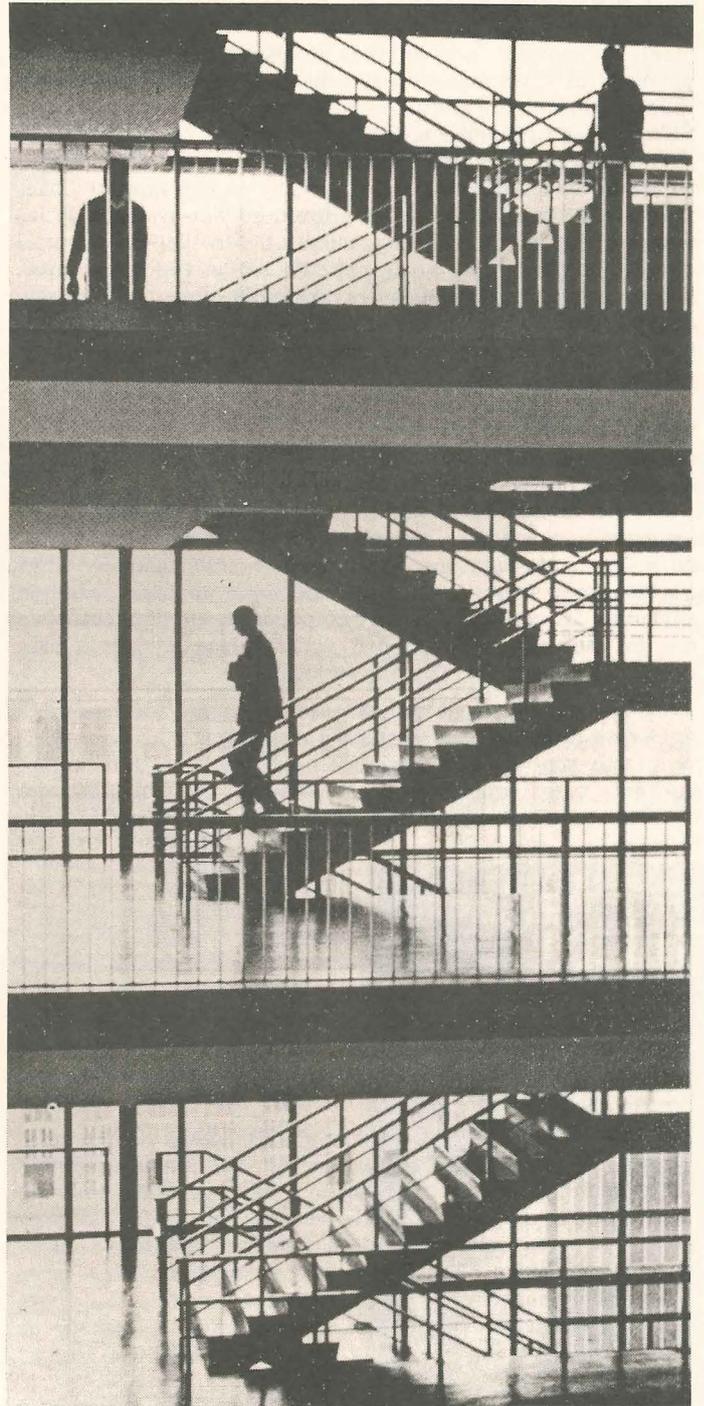
Observar la conducta de una persona estacionando su automóvil puede enseñar cosas muy interesantes, pues pese a que vivimos una época en que el espacio se vuelve cada vez más limitado, hay quienes nunca se preocupan por medir la distancia que permitiría dejar sitio a otros vehículos.

Es muy común que allí donde el espacio hubiera permitido estacionar dos vehículos, nos encontremos con que hay quien ha estacionado sin limitarse a ocupar el espacio que le correspondía, con lo cual todo intento de aparcar otro automóvil se vuelve imposible. Hay inclusive quienes, para asegurarse una total comodidad en la maniobra de salida, aparcen defectuosamente de expreso.

Insistimos en señalar que esto sucede pese a que el estacionamiento de vehículos en la vía pública se convierte en un problema cada vez mayor. Sin embargo, hemos de observar también que cualquiera de estas personas reacciona airadamente cuando por un motivo u otro tiene la sensación de que alguien o algo le ha invadido el terreno, sea con una prohibición, una ley o una actitud que a su juicio atente contra sus derechos. Surge entonces la protesta, puesto que estas personas también tienen sus opiniones acerca de lo que significan derechos personales y cívicos y son por consiguiente capaces de indisponerse o indignarse cuando una situación les produce la sensación de que se les ha sometido una injusticia.

No menos curiosa nos ha resultado la actitud de un joven ejecutivo a quien oímos un día quejarse de ciertas ordenanzas de la administración pública porque, además de que le parecían arbitrarias, obligaban a quienes debían cumplir con ellas a soportar un largo y engorroso trámite burocrático. Lo suficientemente largo y engorroso, según él, para entorpecer gestiones importantes en empresas como aquella en la cual él prestaba servicios. Lo que nos pareció curioso es que aquella protesta partiera precisamente de un hombre cuya petulancia y desconsideración se habían convertido en algo notorio. Proveedores y cobradores hacían cola en la sala de espera de sus oficinas, simplemente porque este **hombrecillo**, perteneciente por cierto a una empresa solvente, no cumplía con sus obligaciones ni respetaba el horario de sus entrevistas. Después de larguísimas esperas y sin dar la más mínima explicación, una secretaria o un empleado se acercaban a la persona que esperaba y le comunicaban que ese día no sería atendido o que su factura no sería abonada. "Vuelva tal día", o "le llamaremos la semana que viene", ese era el único mensaje que recibían a manera de orden, pese a haber concretado sus visitas con anterioridad y pese a que la empresa no atravesaba por el más mínimo problema económico. El problema era creado únicamente por el capricho de un ejecutivo que, además de intentar crearse su propia importancia con desplantes de esta índole, no se había detenido nunca a pensar que hay muchas formas de estafar la buena fe de la gente y de manosear su dignidad y sus intereses. Explotaba, pues, el hecho de que en una sociedad de competencia, toda empresa necesita situarse en un mercado y conquistar o conservar la clientela que le permite hacer frente a sus propias obligaciones. Al no cumplir con las suyas, este **hombrecillo** no estaba a la altura de quienes, sólo por respeto a sus propios compromisos, aguantaban su estúpida soberbia y su soberbia estupidez.

Algo parecido nos tocó constatar observando la conducta de un profesional de reconocida capacidad. En su calidad de **conductor supremo** de una empresa, este hombre citaba a los representantes de las diferentes firmas que habían sido contratadas previamente, comunicándoles que un día determinado de cada semana les esperaba entre las 8 y



las 10 de la mañana en el lugar donde se realizaban los trabajos. Es decir, les exigía llegar a las 8 por si a esa hora él podía presentarse, pero dando por sentado que debían aceptar una espera de dos horas en caso de que a él le resultara más conveniente llegar más tarde. Generalmente hacía su aparición a las 11 o las 12 de la mañana, cuando la mayoría de ellos, apremiados por sus otros compromisos, no habían tenido más remedio que retirarse, preocupados y molestos por haber tenido que hacer esperar a otras personas, por haber tenido que paralizar la labor de su personal y por care-

cer de información o de instrucciones sobre las tareas de las cuales eran responsables.

Curiosamente también, el **conductor supremo** en cuestión era uno de esos hombres que al entrevistar a los representantes o técnicos de las firmas que habrían de aportarle sus productos o conocimientos les comunicaba, **después de otras sustanciosas antesalas**, que esperaba de ellos un cumplimiento estricto de sus obligaciones. En rueda de amigos comentaba inclusive que en vista de la poca seriedad de los proveedores y operarios en general, establecía el pago de elevadas multas en los contratos para asegurarse un cumplimiento estricto de las obligaciones contraídas.

Es decir, este señor tenía perfecta noción de la importancia de la puntualidad y del sentido de la responsabilidad, al punto de volverse irónico o grosero cuando el curso de los trabajos no se mantenía exactamente dentro del ritmo por él establecido, pero ello no le impedía ser en todos los casos, **con su propia impuntualidad rayana en la ofensa**, el causante de una falta de coordinación que confundía a sus colaboradores, entorpecía sus demás tareas y atentaba contra la buena marcha de la obra.

Puede decirse que era interesante verlo controlar un trabajo o recibir en su despacho, pues en ambas circunstancias impresionaba como algo no real o no posible su manera de auto-adjudicarse una importancia **suprema**.

Con la actitud mental y la pose de un mitómano o de un paranoico, media a sus interlocutores con el ceño fruncido y les contestaba con instrucciones secas, tajantes, o, en ciertos casos, con un tono insolente que no hacía más que aumentar la confusión de estas personas en momentos en que les hubiera resultado útil poder tomar iniciativas para coordinar sus trabajos con los de los demás.

En una época en que tan acertadamente los especialistas tratan de ampliar el lenguaje y de otorgar a los conceptos su exacto sentido para enriquecer los idiomas, sería utilísimo, ante casos como los que nos ocupan, dejar bien establecido el verdadero significado de palabras como importante, inteligente, "listo", etc.

¿En qué sentido puede considerarse importante a un hombre que en vez de hacer buen uso de su especialidad y de su autoridad hace abuso de ellas hasta el punto de ensombrecer el ánimo de sus colaboradores y de crearles problemas capaces de dañar sus intereses y su dignidad?

¿En qué sentido puede considerarse "listo" a un señor que escala posiciones dentro de una empresa pero que falta el respeto a cuantos le aproximan, disponiendo groseramente del tiempo ajeno?

El hecho de que determinados individuos logren realizar con cierta habilidad su labor es algo que puede ser aplicable al más humilde obrero tanto como al más encumbrado profesional, dado que rara es la persona que no consiga cumplir una misión específica si está dotada para ello o si ha sido preparada para ello, pero es necesario entender que la inteligencia corresponde a otras aptitudes y que se manifiesta de una sola manera y a través de una conducta humana de características inequívocas. Es decir, la infeligencia incluye fundamentalmente el arte de la convivencia, que a su vez incluye también fundamentalmente el respeto por el tiempo y el espacio de los demás. Una persona capaz de tener en cuenta los derechos ajenos es indudablemente una persona inteligente aunque no haya logrado sobresalir especialmente en sus actividades, **simplemente porque una persona que practica esta forma de la corrección es siempre útil**. El sólo hecho de no obstaculizar las actividades ajenas la convierten en aliada del equilibrio y en colaboradora del desarrollo comunitario, cosa que no puede decirse de aquellos que, haciendo abuso de sus privilegios, llegan a destruir el mismo espíritu evolutivo que les ha concedido esos privilegios. Este tipo de abuso

es una vulgar estafa a la sociedad, con el agravante de que la sociedad todavía inmadura o soñolienta ante desmanes de esta índole, se queja de la conducta de estos "importantes" en vez de entender que nadie puede ser menos importante que aquel que engaña a sus semejantes con el arma de la incorrección desde una plataforma que le ha sido concedida nada menos que para poder ser útil con el menor esfuerzo.

El ritmo de la vida actual hace que cualquier persona sobrecargada por sus responsabilidades pueda caer en errores u omisiones, pero para estos fallos existe el paliativo de la disculpa. Nos referimos, pues, a desplantes voluntarios que sólo pueden albergarse en la conducta de aquellos que lo han aprendido quizás todo menos la exquisita satisfacción que se experimenta cuando la autoridad es concedida en función del respeto que se nos brinda.

En lo que comunmente conocemos por mundo de los negocios, hay un tipo de personas, todas ellas convencidas de la importancia de sus conclusiones, que se comportan como esos cazadores que colocan trampas en el bosque y se agazapan para disfrutar (en la mayoría de los casos sádicamente) con el espectáculo del animal "cogido". Debe entenderse, pues esta es la realidad, que los beneficios y satisfacciones que este tipo de personas reciben provienen por consiguiente de la posibilidad de tener atrapados a quienes actúan dentro de su radio de acción, pero al mismo tiempo debe entenderse también que quienes tan voluntariamente se acogen a la ley de la selva deben prepararse a enfrentar las consecuencias que lógicamente han de emanar de una situación en la cual el dolor, el rencor y las necesidades del atrapado destiñen en la sociedad hasta ensuciarla.

Una cosa es defender los propios intereses en una sociedad de competencia, puesto que esto puede lograrse con trabajo, esfuerzo, sentido común, organización, pericia, etc., y otra es dedicarse a poner trampas a los demás y admitirlo con orgullo de triunfador. Es decir, pensar por ejemplo que por poseer una exclusividad (e insistimos en el uso del mismo concepto) se tiene "cogido" a quien no tiene más remedio que aceptar nuestras condiciones, no es más que destruir los magníficos resultados que un privilegio puede aportar a quien sabe hacer uso y no abuso de él.

Cuando se adquieren privilegios en el terreno de los negocios, es cuando más atenciones deben tenerse con quienes son al fin el elemento que otorga a una ventaja su carácter de tal... **puesto que de la misma manera pueden quitárselo**.

El pensamiento colectivo de un público agraviado constituye un peso lo suficientemente importante como para llegar a invertir una situación y por consiguiente para anular en este caso lo poderes de un privilegio. Es decir, se puede aprovechar una ventaja e inclusive hacer todo lo necesario para obtenerla puesto que, tal como lo señalábamos anteriormente, en una sociedad de libre competencia esto se vuelve posible y a veces necesario, pero lo que no puede hacerse es abusar de ella. Al contrario, cuanto mayor la ventaja, mayor el compromiso contraído con quienes la representan con su aporte.

A la inversa, la eventual ventaja de ser el comprador tampoco puede incluir el absurdo privilegio de manosear al vendedor, ya que exigir lo que corresponde al valor del dinero no supone el derecho de disponer de los demás en un grado que atente contra sus intereses o contra su dignidad.

El tiempo y el espacio de los demás merecen respeto. No brindarlo es como introducirse indebidamente en propiedad ajena. Y si introducirse indebidamente en la propiedad ajena está penado por la ley de los hombres, no nos quepa duda de que disponer indebidamente del tiempo y del espacio que corresponden a toda persona útil está penado por las exigencias de un equilibrio que no por aparentemente intangible ha dejado alguna vez de manifestar su poder, en la vida de los hombres tanto como la de los pueblos.

LA HOSTELERIA BALEAR Y SUS PROBLEMAS

En el Consejo Económico Social Sindical de Baleares se realizó un completo estudio de los problemas de la hostelería balear, al que corresponde el capítulo que transcribimos hoy, divulgado por el "Diario de Ibiza" y cuyo contenido juzgamos de interés para los hoteleros de Baleares y profesionales del Turismo.

Los escasos recursos de capital disponible en nuestra provincia después del drenaje a que les someten las instituciones de crédito, la desconfianza de la Banca en general hacia la hostelería, y el vacío del crédito oficial, acompañados de una política de absoluta apertura al capital extranjero, cuya manifestación última la constituye la ley de 18 de abril de 1963, estableciendo un régimen de excepción para la hostelería en esta materia, han hecho necesario y posible que gran parte del completo hotelero de la región se haya edificado en base a inversiones de tour-operators extranjeros.

Dos son las modalidades básicas observadas en cuanto a la inversión de capital extranjero en la hostelería. La primera de ellas, tanto por orden de su aparición en el tiempo como por su importancia relativa, consiste en adelantar a individuos más o menos capacitados de la región los fondos necesarios para la construcción del hotel, naturalmente "sub conditione": el reintegrarse en un plazo de tiempo por lo general no superior a cinco años, mediante el expediente de reservar al tour-operator financiero la mayor parte, o la totalidad, de las plazas del hotel creado de este modo a un precio muy inferior al corriente en el mercado, durante un periodo de tiempo.

La segunda modalidad, de cristalización más reciente, consiste en la inversión directa, detentando el tour-operator la titularidad del hotel.

No deja de subrayarse continuamente cómo el aprovechamiento de los recursos turísticos de nuestro país necesita del ahorro extranjero; veamos lo que le cuesta al país ese ahorro canalizado en una u otra forma:

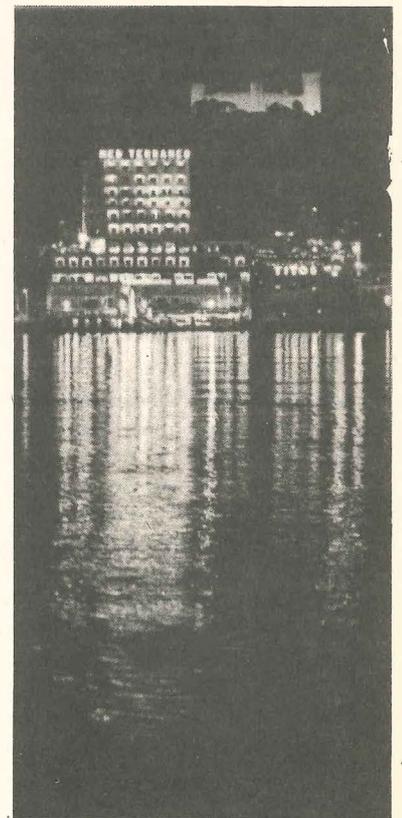
a) Cuando la inversión es indirecta, es decir, cuando adopta la figura del anticipo, la forma de devolución del capital comporta el pago de intereses que, según las guías más seguras, oscilan entre el 20 y el 30 por ciento anual, en el bien entendido de que esto no supone un efectivo desembolso del hotelero por dicho importe, sino la capitalización de la merma en el precio recibido.

b) Cuando la inversión es directa, en los hoteles cuya tenencia corresponde a tour-operators extranjeros, los ingresos para nuestro país equivalen prácticamente a los gastos generales del hotel. De las categorías básicas de rentas de una explotación hotelera (beneficio, interés del capital y salarios) tan sólo una corresponde a nuestro país: la salarial; de hecho nos encontramos ante un fenómeno de exportación no de un servicio, sino de mano de obra simplemente.

No ignoramos los efectos multiplicadores positivos de estos dos tipos de inversiones en el conjunto de la economía de la región, como tampoco perdemos de vista el hecho de que las entradas de divisas por este concepto son importantes. Con todo, no puede ignorarse el hecho de lo ex-

cesivamente caras que resultan para el país y por lo que respecta a la balanza de pagos, hay que tener en cuenta que los ingresos que suponen por cuenta de capital se ven más que compensados en sentido negativo por los que, en concepto de renta, dejan de percibirse.

No consideramos que los intereses de los tour-operators y los de la hostelería balear sean antagónicos; si estos poderosos intermediarios continúan canalizando capital a las Baleares es para asegurar el alojamiento de los turistas a los que les interesa traer aquí por razones de economía de transporte; las consecuencias que hemos descrito las consideramos como derivaciones y no como objetivos perseguidos en sí mismos. En este sentido consideramos que la financiación de los hoteles a crear en el futuro debe proceder



fundamentalmente de nuestro país; respecto a este punto debe recordarse como Baleares participa en el total del ahorro institucional del país en un porcentaje muy superior al que su población representa en el total nacional, y cómo este ahorro (como puede apreciarse en el recién aparecido estudio sobre Contabilidad Regional de Baleares) vaya hacia la península vía las instituciones de crédito: resulta por lo visto muy interesante para éstas invertir una de las mayores tasas de ahorro de España a un 8%, mientras que Baleares debe obtener préstamos del extranjero en el mejor de los casos a un 30%.

Por lo que respecta a las inversiones de capital extranjero, consideramos totalmente improcedente el mantenimiento del régimen de excepción para la hostelería, vistos sus perniciosos efectos. Fuera de este caso, estas inversiones no suponen ningún peligro siempre que los precios mínimos se cobren efectivamente en el país; en este sentido aparece como muy interesante la creación de un organismo encargado del control de las entradas de divisas en la hostelería, con el cual, aparte de conocer exactamente su cuantía y en su caso, la de los posibles beneficiarios a obtener, se evitaría la aparición de nuevos casos de financiación de hoteles a través del sistema de "anticipos", de consecuencias negativas no sólo en cuanto a su carestía, sino también por las

repercusiones en otros campos, tales como el del nivel general de precios y la descapitalización de la hostelería provincial.

EL NIVEL GENERAL DE PRECIOS

Los precios de nuestra hostelería constituyen uno de los principales atractivos de las Baleares. Hasta tal punto esto se entiende así que uno de los pocos campos en que se han venido registrando actuaciones por parte de la administración en lo que se refiere al turismo, es éste. Estas actuaciones consisten en el establecimiento de precios máximos y mínimos, y en el control de los mismos, aunque en la práctica el énfasis se ha puesto solamente en el control de los precios máximos. Esta realidad no deja de ser chocante en un contexto en el que precisamente lo realmente difícil es conseguir mediante el juego de las fuerzas del

mercado, precios superiores a los máximos oficiales, mientras que la percepción de precios inferiores a los mínimos es algo totalmente corriente.

No es difícil ver que la específica forma de financiación de gran parte de los hoteles del archipiélago supone para ellas la percepción de unos precios muy bajos, como tampoco lo es darse cuenta de que al entrar en competencia con los hoteles controlados financieramente por tour operators, los hoteles saneados se ven alcanzados igualmente por este fenómeno, en mayor o menor medida. Con ello, el nivel general de precios reales, se sitúa por debajo del que en circunstancias normales se derivaría de la interacción entre la oferta y la demanda: la diferencia entre unos precios y otros aparece pues como un coste adicional que tiene que pagar nuestra hostelería por las inversiones de capital extranjero.

Esto es algo que podría ser

evitado si se efectuara un verdadero control de precios mínimos: es evidente que el tour operator no canaliza la masa turística a Baleares en razón de las ganancias que puede realizar mediante la explotación intensiva de la hostelería de la región: como hemos señalado antes, éstas constituyen un componente marginal, interesante sin duda, pero marginal al fin y al cabo. En este sentido es totalmente inadecuada una política de precios oficiales que se empeñe en controlar los precios máximos, y descuida el control en los precios mínimos. Dado el tipo de motivaciones que han hecho elegir las Baleares a los tour operators, como su principal teatro de operaciones, la política de control de precios máximos más teóricamente considerada aparece como totalmente inútil, y contemplada desde el punto de vista de la realidad presente es absurda, por cuanto en un mercado perfectamente conformado en sus instituciones como en el nuestro, impedir que se cobren precios por encima de un tope determinado no significa otra cosa que una pérdida, sin contrapartida a ningún nivel.

Por otra parte, hay que recordar aquí la excesiva estacionalidad de la afluencia turística, la cual supone la inutilización de buena parte de la oferta receptiva total. Sin duda alguna, el establecimiento de una política de libertad en cuanto a la fijación de precios máximos, permitiría esta-

ALMACENES



SANCHEZ & Cia.

«su almacén»

CADA SEMANA UNA OFERTA ESPECIAL PARA UD.

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

angil, s. a.

PRODUCTOS ALIMENTICIOS, CONGELADOS Y REFRIGERADOS

CARNES

PESCADOS

VERDURAS

PLATOS PRECOCINADOS

HONDEROS nº 32

Teléfonos 227345-46-47



Playa de Palma de Mallorca

blecer unas diferencias mayores entre los precios de alta, media y baja temporada, lo cual no dejaría de ejercer benéficos efectos en cuanto a la ocupación en estas dos últimas.

Por lo que hace referencia a los precios mínimos, aparece como una necesidad perentoria la iniciación de una política de control, para la cual debería preverse la creación de un organismo específico, el cual centralizara las entradas de divisas correspondientes. La adopción de esta medida no alteraría para nada la afluencia turística, y conseguiría eliminar, en consonancia con otras medidas referentes a régimen de inversión de capital extranjero, toda una serie de efectos perniciosos para la hostelería balear y para el país en conjunto.

LA DESCAPITALIZACION DE LA HOSTELERIA PROVINCIAL

Este es un fenómeno que afecta a una gran parte de la oferta hotelera, y aparece como una consecuencia de la conjugación de las características estructurales del mercado que hemos ido analizando.

Gran parte de la hostelería de la región nace ya descapitalizada, dada la específica forma de su financiación. Este es el caso de los hoteles que se construyen mediante anticipos de tours operators; generalmente el anticipo es sufi-

ciente para financiar el inmovilizado del hotel, pero no para atender también a la financiación del stock (circulante). Los elevados intereses que, como hemos ido viendo, tiene que satisfacer este tipo de hoteles a su tour operator financiero, y lo reducido del plazo de amortización del préstamo, les supone una carga financiera que no puede soportar más que mediante el expediente de la financiación adicional es puréa que representa la utilización continuamente renovada del crédito bancario a corto plazo (nos referimos a las pólizas de crédito a corto plazo, no al descuento comercial), y lo que es más importante, repercutiendo sobre el estrato de proveedores de los bienes de consumo corriente en el hotel sus apuros financieros: la financiación conseguida de esta manera es especialmente peligrosa por cuanto supone una elevación de los costes de aprovisionamiento, lo que unido a lo bajo de los precios que percibe hace que al hotelero no le quede otra salida que la deteriorización de la hostelería de la región general. En última instancia, y esta es una práctica impuesta, tanto por los apuros financieros del momento, como por la escasa calificación de muchos de los hoteleros de la región, un hotel que se encuentra en estas condiciones, pueda no llevar a cabo ningún tipo de provisión de amortizaciones; la renova-

ción de los elementos más deteriorados del hotel se considera en este caso como un coste de explotación más, pero el resultado es que en conjunto, las instalaciones sufren una obsolescencia prematura.

Es evidente que existe una parte de la hostelería que está libre, en parte o del todo, de este tipo de problemas, pero su grado de generalización es tal que puede afirmar una constante de la oferta hotelera de la región. En este sentido la financiación aparece como uno de los campos básicos de la política económica a aplicar a la hostelería. Esta financiación debería constituir una contrapartida lógica a la riqueza creada por este sector de la actividad económica; de una manera directa o indirecta alrededor de un 70% de la renta provincial proviene del turismo, y la hostelería constituye la pieza fundamental de todos los negocios relacionados en el mismo. Ya hemos señalado antes como la banca privada, que obtiene en nuestra provincia una parte nada desdeñable de sus recursos, no se ha mostrado interesada, por lo que respecta a la hostelería, más que en la vertiente del crédito a corto plazo, es decir, en el descuento comercial de los efectos que el giro de la actividad hotelera comporta. Por lo que respecta al crédito oficial, las concesiones han sido de escasa cuantía en relación a las necesidades, y sus manifestaciones re-

gistran una aparición muy tardía.

Aparece pues la necesidad de que la Administración arbitre los cauces necesarios para que a través de la banca privada, mediante la creación de las líneas de redescuento oportunas, bien a través de las Instituciones de Crédito a Medio y Largo Plazo, (especialmente Banco de Crédito Industrial y Banco de Crédito a la Construcción), o bien mediante una banca industrial específica para Hostelería y Turismo, sean allegados los fondos necesarios para atender a las necesidades financieras de la hostelería, cuyos aspectos fundamentales son:

a) FINANCIACION DEL INMOVILIZADO

Dentro de esta categoría podríamos establecer una subdivisión; teniendo en cuenta las necesidades de los hoteles hipotecados (entendiendo esta hipoteca como dependencia financiera de tours operators extranjeros) y los hoteles de nueva creación.

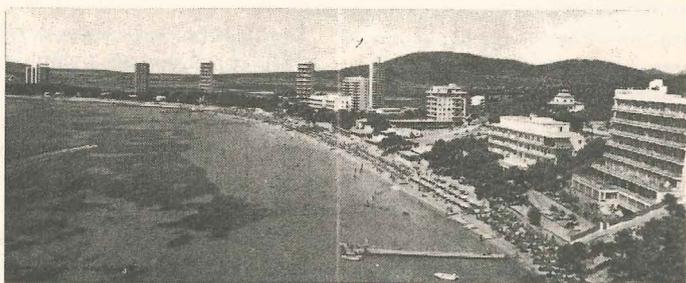
Por lo que se refiere al primer tipo de hoteles, la razón de la financiación es sencilla; con ella se conseguiría evitar el gravamen que estos hoteles sufren en cuanto a sus precios, con lo que se observaría de inmediato un incremento en el nivel general medio. La concesión de créditos a este tipo de hoteles debería ir acompañado de las medidas

de control necesarias para evitar que los fondos se destinaran a otros fines distintos de aquellos para los que fueron concedidos, y en todo caso, de un control adicional de los precios percibidos, no median te el papel, sino a través de un organismo específico que lo realice directamente.

Por lo que respecta a los hoteles de nueva creación, la concesión de crédito tendría que venir dada en función de planes de aprovechamiento integral de los recursos turísticos de la región, cuyas líneas generales aparecen en los

elevados, máxime teniendo en cuenta que suelen cobrar muy cara la financiación que, mediante las ventas a crédito, facilitan a los hoteles. Para estos, tener que recurrir a este estrato de pequeños mayoristas les supone un coste que repercute en la calidad del servicio, en un sentido negativo.

La solución de este problema podría enfocarse desde el punto de vista de la concesión de créditos individuales, pero ello no garantizaría en todo caso una racionalización en la función comercial, al subsistir un gran número de



desarrollos de la ponencia primera y cuarta. En calidad de compás de espera, y en tanto no estuvieran confeccionados estos planes, en la concesión de créditos oficial, habría de tenerse en cuenta la realidad de las zonas que aparecen congestionadas o sin las condiciones estructurales precisas, en las que debería evitarse la creación de nuevos establecimientos hoteleros a fin de no agravar los problemas congestivos e higiénicos.

b) FINANCIACION DEL CIRCULANTE

Como hemos visto anteriormente, parte de las dificultades financieras del hotel son traspasadas por éste a su estrato de proveedores. Estos tienen una estructura atomizada (ver apéndices sobre "compras en la hostelería balear") con lo que en ningún caso pueden ejercer una función racionalizadora en el mercado. Como consecuencia de ello, los precios de los productos que suministran a los hoteles son por lo general muy

pequeñas demandas; por otra parte, existe el peligro de que los fondos facilitados a este efecto fueran destinados a otras finalidades, con el agravante de que en este caso, su control resultaría imposible. Consideramos por ello que la solución no está en el crédito individual sino en una gran central de compras, hacia la cual deberían canalizarse los créditos. Es evidente que este control de compras no es necesario crearlo porque existe ya: nos referimos a la Cooperativa Sindical de Hostelería. Este organismo aparece como el más significado para llevar a cabo la función de comercialización y distribución, con un mínimo coste, de los productos de consumo corriente en el hotel, minimizando asimismo los stocks globales de la hostelería, con lo que se conseguirían rebajar los costes de la misma en un porcentaje considerable. En este sentido consideramos absolutamente necesaria la potenciación de esta Cooperativa, mediante la otorgación de los créditos correspondientes.



**Confecciones en ante y piel
Artículos viaje y regalo
Conózcanos**

!!!Vea nuestras colecciones!!!

nacar

REY JAIME III, Nº 115

TELEFONO: 21 69 06

PALMA DE MALLORCA

Acuerdos del Comité Ejecutivo del Sindicato Nacional de Hostelería

En el Sindicato Nacional de Hostelería y Actividades Turísticas bajo la presidencia de su titular, don José Ramón Alonso, quedó constituido el Comité Ejecutivo del Sindicato.

Entre los más importantes acuerdos adoptados por el Comité Ejecutivo figuran:

Urgente reanudación de las negociaciones para una nueva ordenanza laboral, teniendo en cuenta que la vigente, en proyecto de reforma desde hace una década, data de 1944, y está completamente superada por la presente realidad de la hostelería y el pujante desarrollo de la industria turística.

Hacer llegar a los órganos de la Administración la gran preocupación del sector de la hostelería y el turismo por las elevaciones de precios, singularmente en los productos alimenticios, que más gravan los costos hoteleros, hecho éste que de no remediarse prontamente, comprometerá la política de precios, y en forma muy grave los costos turísticos españoles en 1972, y a medio y largo plazo todo el futuro del turismo español.

Manifiestar su preocupación por el exceso de oferta que vienen produciéndose en algunas zonas turísticas, lo que al tiempo que eleva progresivamente los gastos, deteriora toda política de precios.

Rogar al Gobierno que en la necesaria industrialización del país, que constituye una de las bases de la presente política de desarrollo, se tengan en cuenta los intereses turísticos ya existentes e incluso los potenciales más prometedores, en forma que la industria no perjudique al desarrollo turístico dañándose a una riqueza ya en marcha, al tiempo que se procede a la creación posible de otra. En este aspecto, el Comité Ejecutivo ha tenido en cuenta la instalación de refineries y una petroquímica cerca de las playas de Tarragona; la de silos de cemento en Palamós; la existencia de una fábrica de cemento altamente contaminadora en las inmediaciones de Sitges; el proyecto de creación de una industria química ante las playas contiguas a la ciudad de Valencia, y el propósito de instalar un pantalan para la descarga de petróleo ante la playa de Palma de Mallorca, donde

se produce acaso la mayor concentración de riqueza turística de toda la nación.

Expresar el agradecimiento de la industria turística a la Caompañía Telefónica Nacional de España por haber re-

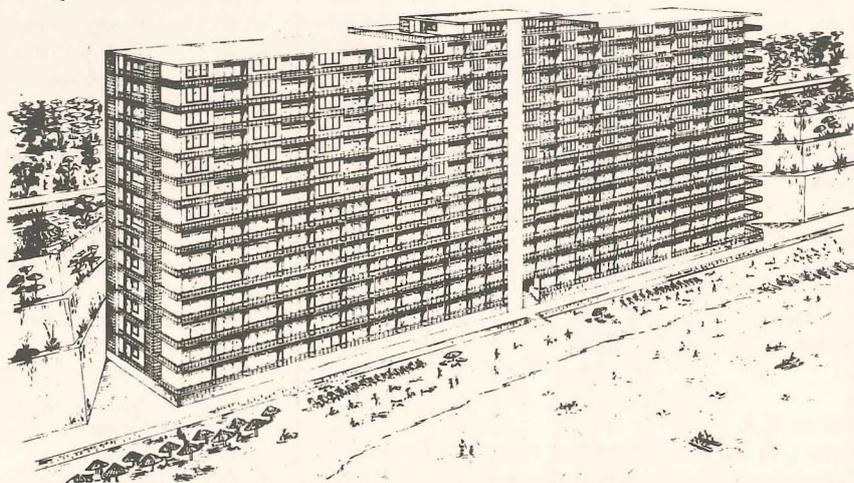
suelto el problema del precio de las tarifas telefónicas en las islas Baleares

Transmitir al ministro de Relaciones Sindicales, y al de Información y Turismo, señores García - Ramal y Sánchez Bella, respectivamente, la gratitud del sector hotelero y turístico por cuantos esfuerzos y gestiones han realizado, al servicio del turismo en 1971.

Asegure sus vacaciones para toda la vida



Los únicos apartamentos de Mallorca con playa propia



APARTAMENTOS 'EL TORO'

URBANIZACION 'EL TORO' CALVIA - MALLORCA

PLAZA MOSTENSES Nº 11
PLANTA 1ª PUERTA 5ª
TELEFONO: 2326091
MADRID 13

NASA
CONSTRUCCIONES

PASEO MALLORCA
PLANTA 1ª PUERTA 1ª
TELEFONO 231149
PALMA DE MALLORCA

APARTAMENTOS DE LUJO desde 475.000 pts

COMPRA AHORA Y EMPIECE A PAGAR CUANDO Vd ELIJA. SIN INTERESES, CON GARANTIA DE SU INVERSION. 5 años para pagar. rentabilidad garantizada: 15%

APARTAMENTO: { entrada unica 75.000 pts FRACCIONABLE 6.000 pts mensuales

VM Viajes Melia
G.A.T.8

II GRAN VIAJE AL LEJANO ORIENTE

Thailandia-Hong-Kong-Japón: 18 días
79.360 ptas.

Incluyendo: media pensión-excurciones-hoteles de lujo.

Salida garantizada desde Palma el próximo 6 de mayo de 1972.

PALMA: Paseo Generalísimo, 74 - Teléfono 21 73 47
HOTEL MELIA MALLORCA (Hall) - Teléfono 23 20 18
PALMA NOVA: Paseo del Mar - Teléfono 220 y 492
EL ARENAL: Calle Cannas, 39 - Teléfono 26 29 28
IBIZA: Paseo Vara de Rey, 7 - Teléfono 30 02 50

CHARTER ESPECIAL A ESTOCOLMO

por sólo 7.300 ptas.
Salida: 27 de marzo.

La población en números

	CENSO 1969		CENSO 1970	
	Derecho	Hecho	Derecho	Hecho
Alaró	3.725	3.710	3.662	3.656
Alayor	4.939	5.016	5.106	5.328
Alcudia	3.487	3.442	3.899	4.039
Algaida	3.730	3.666	3.211	3.224
Andraitx	4.404	4.113	5.890	6.043
Artá	5.410	5.401	5.462	5.459
Bañalbufar	586	574	502	511
Binissalem	4.165	4.147	4.269	4.267
Búger	1.033	1.020	1.021	1.017
Buñola	2.485	2.599	2.622	2.762
Calviá	2.914	3.005	3.579	4.890
Campanet	2.593	2.578	2.333	2.312
Campos del Puerto	6.939	6.820	6.668	6.662
Capdepera	3.013	2.944	4.456	4.463
Ciudadela	12.240	12.228	15.113	15.140
Consell	1.769	1.770	1.986	1.970
Costitx	897	892	749	749
Deyá	429	442	371	423
Escorca	280	596	150	210
Esporlas	2.701	2.710	2.746	2.748
Estalenchs	512	470	347	411
Felanitx	11.866	11.797	13.020	12.946
Ferrerías	2.019	1.998	2.506	2.502
Formentera	2.886	2.671	3.017	2.965
Fornalutx	684	635	568	555
Ibiza	10.753	11.259	15.642	16.943
Inca	13.816	13.816	16.708	16.930
Lloret de V.A.	941	917	898	893
Lloseta	2.952	2.956	3.767	3.778
Llubí	2.395	2.370	2.187	2.187
Lluchamayor	10.700	10.664	12.013	13.646
Mahón	16.086	16.169	18.466	19.279
Manacor	19.332	19.224	23.071	23.278

	CENSO 1969		CENSO 1970	
	Derecho	Hecho	Derecho	Hecho
MALLORCA	362.202	363.199	438.656	460.030
MENORCA	42.305	42.955	48.817	50.217
IBIZA Y FORMENTERA	37.225	36.173	45.473	48.040
BALEARES	441.732	443.327	532.946	558.287

	CENSO 1969		CENSO 1970	
	Derecho	Hecho	Derecho	Hecho
Mancor del Valle	849	826	828	820
María de la Salud	2.112	2.082	2.076	2.027
Marratxí	5.311	5.447	6.820	6.873
Mercadal	2.887	2.821	2.779	2.913
Montuiri	2.882	2.710	2.581	2.546
Muro	5.845	5.829	6.001	5.944
PALMA	157.131	159.084	217.525	234.098
Petra	4.321	4.230	4.004	3.967
Pollensa	8.765	8.975	9.868	9.963
Porreras	5.060	5.068	4.622	4.650
Puebla (La)	10.052	9.931	9.927	9.923
Puigpuñent	1.033	1.032	1.007	1.005
San Antonio Abad	5.785	5.635	8.845	9.537
Sancellas	2.120	2.048	2.012	2.014
San José	5.097	5.076	5.546	5.884
San Juan	2.174	2.168	2.038	2.040
San Juan Bautista	5.187	5.137	3.412	3.412
San Lorenzo de D.	3.622	3.630	3.924	4.143
San Luis	2.074	2.084	2.272	2.333
Santa Eugenia	1.034	1.011	1.032	1.024
Santa Eulalia del Río	7.517	7.395	9.011	9.299
Santa Margarita	4.012	3.961	3.855	4.128
Santa María	3.138	3.112	3.882	3.905
Santañy	5.170	5.082	5.431	5.415
Selva	3.199	3.173	3.113	3.104
Ses Salines	2.036	2.021	2.231	2.233
Sineu	3.192	3.130	3.090	3.070
Sóller	9.444	9.473	9.875	10.145
Son Servera	2.390	2.431	3.156	3.371
Valldemosa	1.136	1.125	1.143	1.143
Villacarlos	2.060	2.189	2.575	2.722
Villafranca de Bonany	2.416	2.342	2.460	2.450

A continuación ofrecemos los veinte países más poblados del mundo.

1. China	759.619.000
2. India	550.376.000
3. U.R.S.S.	242.768.000
4. Estados Unidos	205.395.000
5. Indonesia	121.198.000
6. Pakistán	114.189.000
7. Japón	103.549.000
8. Brasil	95.305.000
9. Alemania Federal	59.554.000
10. Gran Bretaña	55.711.000
11. Nigeria	55.074.000
12. Italia	53.667.000
13. Francia	50.775.000
14. Méjico	50.670.000
15. Filipinas	38.493.000
16. Tailandia	35.814.000
17. Turquía	35.232.000
18. Egipto	33.329.000
19. España	33.290.000
20. Polonia	32.805.000

Según las estadísticas más recientes, la población del mundo (3.632 M.) se reparte entre los distintos continentes de la siguiente forma:

Asia	2.056 millones de habitantes	56,6 %
Europa	462 »	12,7 %
Africa	344 »	9,5 %
América del Norte	321 »	8,8 %
Resto	449 »	12,4 %

GABRIEL VICENS

CARPINTERIA - EBANISTERIA - DECORACION
(G. 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

Propuesta de la Comisión de la Comunidad Económica Europea

REGIMEN APLICABLE A LA COMUNIDAD AMPLIADA DE IMPORTACIONES ORIGINARIAS DE ESPAÑA

a) Sector industrial.

1. Medidas transitorias

Los nuevos Estados miembros de la CEE aplicarán a España las reducciones previstas en los artículos 2, 4 y 5 en las proporciones y según los calendarios que se señalan en dicho articulado (70 por 100 y 20 por 100 el primero de Enero de 1974). Sin embargo, los derechos de Aduana resultantes de dichas reducciones no podrán en ningún caso ser más favorables que aquellos que se aplican a los productos procedentes de la actual Comunidad. La primera reducción de estos derechos por los nuevos Estados miembros se hará a partir del primero de Enero de 1974. Entre el primero de Enero de 1973 y el 31 de Diciembre del mismo año, los nuevos países miembros de la CEE aplicarán a España los derechos de aduanas correspondientes a los países terceros.

En cuanto a las restricciones cuantitativas, las disposiciones del artículo 1 del primer anexo el acuerdo español serán de aplicación en lo que concierne a las importaciones en los nuevos Estados miembros desde que entre en vigor el Tratado de Adhesión. También en este caso el régimen que los nuevos países miembros apliquen a España no podrá ser más favorable que el que aplican a los países fundadores de la CEE.

2. Adaptaciones del primer anexo del acuerdo

Los contingentes tarifarios comunitarios señalados en los artículos 3 y 4 de este anexo de las disposiciones 27.10 (aceites de petróleo), 27.11 (gas de petróleo y otros hidrocarburos gaseosos) 27.12 (vaselina), 27.13 (parafinas y ceras de petróleo) 27.14 (betún de petróleo) y 55.09 (otros tejidos de algodón) serán aumentados teniendo en cuenta la media de las importaciones en los nuevos Estados miembros durante el mismo período que se tomó en consideración para definir los contingentes que correspondían a la Comunidad originaria (años 1966-67 y 68), aumentado con el mismo porcentaje que se estableció para el cálculo de este mismo contingente. En cualquier supuesto, será fijado un tonelaje mínimo en lo que afecta a los nuevos Estados miembros, este aumento se llevará a cabo a partir de Enero de 1974.

b) Sector agrícola

1. Medidas transitorias

La reducción de los derechos prevista en el primer anexo: artículo 7 (naranjas frescas, mandarinas y satsumas frescas, clementinas, tangerinas y limones frescos), 9 (higos frescos y secos, uvas y pasas), 10 (semillas, esporas y frutos de siembra) y 11 (carnes y despojos comestibles de animales comprendidos en las partidas arancelarias de 01.01 al 10.04, pescados simplemente salados en salmuera, mariscos y demás crustáceos, legumbres y hortalizas en fresco o refrigeradas legumbres de vainas secas, perejil, batatas, dátiles, nueces, membrillos, etc.), se aplicarán por los nuevos países miembros según las modalidades establecidas en el sector industrial a partir de Diciembre de 1973, para los productos hortícolas, y a partir del comienzo de la campaña correspondiente a dicho año para los otros productos. Igualmente se aplicará el régimen previsto en el artículo 8 del mismo anexo referente al aceite de oliva no refinado.

2. Adaptaciones del primer anexo en el sector agrícola

Mediante derogación de los correspondientes artículos, en el cálculo del precio mínimo que debe respetar España para los agrios se tendrán en cuenta en el caso de las importaciones a los nuevos Estados miembros, la incidencia que tengan sobre los precios de referencia los derechos efectivamente aplicados a los productos de los países terceros por los nuevos Estados de la CEE, tal y como resultaran de la aproximación hacia la tarifa exterior común.

3. Contingentes tarifarios comunitarios

Los contingentes para las posiciones tarifarias 08.03 y 08.04 (higos secos presentados en envases de un máximo de 15 kilos y pasas con igual presentación) serán adaptados según las modalidades previstas para los productos industriales.

REGIMEN APLICABLE POR ESPAÑA A LAS IMPORTACIONES ORIGINARIAS DEL MERCADO COMUN AMPLIADO

1. Medidas transitorias de España

Ante los nuevos Estados miembros de la

CEE, entre Enero y Diciembre de 1973, España aplicará los mismos derechos que practica con los Estados terceros. Se pedirá que las reducciones tarifarias previstas en el artículo primero del segundo anexo, y aquellas otras reducciones que se hayan decidido en aplicación de la declaración relativa a dicho artículo, se apliquen íntegramente a las importaciones originarias de los nuevos países miembros de la CEE a partir de Enero de 1974. Sin embargo, si existen razones económicas válidas que puedan justificarlo, la comisión europea examinará durante las negociaciones con la Delegación española en qué medidas se podrían establecer disposiciones transitorias particulares para un cierto número de productos o para listas de productos. También podrá preverse una disposición particular para hacer frente a una eventual desviación de tráfico.

2. Contingentes

En lo que concierne al artículo 5 del segundo anexo al acuerdo España-CEE, por el que se abre contingente a determinados productos comunitarios, se deberá proceder a una adaptación de la llamada lista "D" a las nuevas condiciones producidas por la ampliación del Mercado Común, aumentando los contingentes de base que figuran en dicha lista "D", con un valor igual a la media de las importaciones españolas en el período 1966-1968, procedentes de los nuevos países miembros de la CEE.

**Suscripción
a
Economía
balear**

**Seis meses
!! 120 pesetas !!**



APOYO FISCAL A LA INVERSION

BASES FUNDAMENTALES

BENEFICIARIOS

Pueden acogerse a la desgravación las personas físicas sujetas a la cuota por beneficios del impuesto industrial y las entidades sujetas al impuesto sobre sociedades.

CUANTIA DE LA DESGRAVACION

Se podrá deducir, en concepto de desgravación por las inversiones, de las cuotas de los impuestos antes citados, una cantidad igual al 7 por ciento de las inversiones que efectivamente realicen en las condiciones especificadas en el Decreto-Ley.

BIENES AFECTADOS

Las inversiones a efectuar deberán guardar relación directa con la actividad de la empresa y consistir en maquinaria industrial o agraria, minas y canteras, edificios de

carácter industrial, o bien elementos o equipos de transporte terrestre.

PROCEDENCIA

La desgravación será incompatible, para los mismos bienes, con la previsión para inversiones y la reserva para inversiones de exportación.

PROCEDIMIENTO

Los bienes en que se materialicen las inversiones deberán ser de fabricación nacional. Solamente se admite la importación para aquellos bienes que no se produzcan en España.

INCOMPATIBILIDAD

— Si el encargo de los bienes y la recepción de los mismos tiene lugar antes del 30 de junio de 1972, la desgravación se efectuará en el ejercicio o ejercicios en que tenga lugar el pago del precio, compután-

dose como inversión el importe correspondiente.

— Si el encargo de los bienes se hace antes del 30 de junio de 1972, pero su recepción tiene lugar en fecha posterior por requerir su fabricación o construcción un plazo más dilatado —según certificado del Ministerio de Industria—, la desgravación se efectuará en aquel ejercicio en que tenga lugar la recepción efectiva de los bienes y su incorporación a la empresa —teniendo como fecha tope para la llegada de los bienes el 31 de diciembre de 1973— por la parte del precio satisfecho hasta entonces y en los ejercicios siguientes por la parte correspondiente al precio aplazado.

DESGRAVACION SUPERIOR A LA CUOTA

Si la desgravación resultara superior a la cuota a satisfacer en ese mismo año, la di-

ferencia podrá deducirse de la cuota del ejercicio siguiente.

PROHIBICION DE ENAJENAR

Durante un plazo de tres años desde su fecha de recepción, los bienes beneficiados por la desgravación no podrán ser enajenados, arrendados ni cedidos en uso o disfrute por cualquier otro título sin autorización previa del Ministerio de Hacienda. En otro caso, quedarán anuladas las ventajas fiscales y se habrá de hacer efectivo el importe del impuesto.

OBLIGACIONES CONTABLES

Los bienes afectados por la desgravación habrán de figurar contabilizados en el balance durante tres años, con separación de los restantes de la empresa y debidamente detallados en sus inventarios.

CASOS PRACTICOS

CASO NUM. 1

Una empresa encarga y recibe antes del 30 de junio de 1972 inversiones acogibles al régimen del Decreto-Ley por importe de 20 millones de pesetas que paga íntegramente en el curso del ejercicio 1972. Supongamos que la cuota que le hubiere correspondido ingresar por dicho ejercicio fuera de 1.800.000 pesetas.

Liquidación ejercicio 1972

Cuota	1,8 millones.
Desgravación 7 por 100 de 20 millones.	1,4 »
A ingresar	0,4 »

CASO NUM. 2

Una empresa encarga y recibe antes del 30 de junio de 1972 inversiones por importe de 500 millones de pesetas, pagando un 20 por 100 al efectuar el pedido (15 de enero de 1972), un 20 por 100 a la recepción (20 de mayo de 1972) y el resto, en tres plazos semestrales a partir de la recepción (20 de noviembre de 1972, 20 de mayo de 1973 y 20 de noviembre de 1973). Inversiones computables en 1972: 300 millones. Inversiones computables en 1973: 200 »

Supongamos que las cuotas a ingresar por los ejercicios 1972 y 1973 hubiera sido, respectivamente, de 25 y 20,5 millones de pesetas:

Liquidación ejercicio 1972

Cuota	25 millones.
Desgravación 7 por 100 de 300 millones.	21 »
A ingresar	4 »

Liquidación ejercicio 1973

Cuota	20,5 millones.
Desgravación 7 por 100 de 200 millones.	14,0 »
A ingresar	5,5 »

CASO NUM. 3

Inversiones comprometidas antes del 30 de junio de 1972, 100 millones, recibidas el 1 de febrero de 1973 (esto es, después del 30 de junio de 1972 y antes del 1 de enero de 1974). El pago se concierta del modo siguiente:

20 por 100 al efectuar el pedido (3-XII-71)	20 millones.
20 por 100 a la recepción (1-II-73)	20 »
20 por 100 a los tres meses (1-V-73)	20 »
20 por 100 a los seis meses (1-VIII-73)	20 millones.
20 por 100 a los nueve meses (1-XI-73)	20 »

Inversiones computables en 1973 - 100 millones (ejercicio de la recepción por el importe de los pagos efectuados hasta el 1 de enero de 1974, que en este caso ha sido de la totalidad).

Si la cuota por el ejercicio 1973 fuera de 5.400.000 pesetas, la liquidación por dicho ejercicio sería:

Cuota	5,4 millones.
Desgravación 7 por 100 de 100 millones.	7,0 »
Diferencia	— 1,6 »

La empresa no ingresaría nada en 1973 y deduciría además 1.600.000 pesetas en el ejercicio 1974.

CASO NUM. 4

Inversiones por 3.000 millones de pesetas encargadas antes del 30 de junio de 1962 y recibidas el 1 de diciembre de 1973, concertándose el pago de la manera siguiente:

5 por 100 al encargo (15-VI-72)	150 millones.
5 por 100 a la recepción (1-XII-73)	150 »
20 por 100 del resto al año (1-XII-74).	540 »

20 por 100 del resto a los dos años (I-XII-75)	540 millones.
20 por 100 del resto a los tres años (I-XII-76)	540 »
20 por 100 del resto a los cuatro años (I-XII-77)	540 »
20 por 100 del resto a los cinco años (I-XII-78)	540 »

Inversiones computables

En 1973: 300 millones.

- » 1974: 540 »
- » 1975: 540 »
- » 1976: 540 »
- » 1977: 540 »
- » 1978: 540 »

Si se supone que las cuotas que hubieran correspondido por los ejercicios 1973 a 1978 son, respectivamente, 50, 60, 80, 90, 95 y 100 millones, las liquidaciones serían:

	1973	1974	1975	1976	1977	1978
Cuota	50	60	80	90	95	100
Desgravación	21	37,8	37,8	37,8	37,8	37,8
A ingresar	29	22,2	42,2	52,2	57,2	62,2

De "A.E"

Menos ventas de camiones

El presidente de la Agrupación Nacional de Fabricantes de Automóvil y Camiones ha dicho a los periodistas en reciente reunión que en 1971 las ventas de camiones habían descendido un 20 por 100, señalándose también por los representantes de las distintas marcas nacionales que no se preveían aumentos de producción para este año.

Los fabricantes juzgan que la situación de esta industria sigue siendo difícil y consideran que ello es debido, en gran parte, a que la legislación española en materia de transporte se ha quedado anticuada, a pesar de que se ha venido actualizando con nuevas medidas, pero éstas en ocasiones no han servido más que para crear graves dificultades a los fabricantes de vehículos, como fueron las órdenes restrictivas del transporte por carretera publicadas en el mes de mayo del año pasado.

Ante esta situación, en un sector industrial que precisa de cierto tiempo para poder programar sus producciones, los fabricantes desean una ley general de transportes coordinada, que tenga en cuenta los intereses de todos y que ofrezca a los industriales estabilidad y seguridad para programar con tiempo sus producciones, ya que se estima que la contingentación no es una solución que pueda estimarse duradera. Pretenden también colaborar en la ley general de transportes que ahora se prepara y de la que los fabricantes nada saben, e igualmente que se les avise con un mínimo de tres años si se piensa modificar la carga por eje de los vehículos industriales, con objeto de tomar las medidas necesarias en la programación en fábrica.

Bien está que se quiera descongestionar las carreteras de vehículos pesados y que se quiera favorecer al ferrocarril, pero creemos que esa aspiración tiene que alcanzarse más por la vía de la competencia que por la de obstaculizar el transporte por carretera. Lo que hace falta es potenciar el ferrocarril para que el cliente lo prefiera a cualquier otro medio de transporte, pero no barrer la competencia desde el «Boletín Oficial» para que el ferrocarril viva, sin ofrecer nada mejor de lo que ahora ofrece al cliente. Y sobre todo, sin olvidar los capitales que en esta industria están comprometidos y los miles de obreros que ven cómo sus puestos de trabajo peligran con estas crisis de mercado que esas medidas ministeriales hacen estallar tan súbitamente.

MEJORAS EN EL CULTIVO DE LOS AGRIOS ESPAÑOLES

El plan trienal español de sustitución de los naranjos por otros resistentes a la plaga denominada Tristeza está acelerándose y para Febrero se espera que el Gobierno anuncie un proyecto por el cual participará con los productores en la puesta en práctica de tal plan, permitiéndoles de este modo doblar sus plantaciones. El ambicioso programa comenzó hace tres años cuando el Gobierno destacó lo anticuado de algunos de los viveros y la necesidad de seleccionar los nuevos naranjos de viveros oficialmente reconocidos. El primero de éstos fue establecido por Edasa, organización alicantina, que aunque dedicada especialmente al comercio de tomates realiza parte de la investigación hortofrutícola española. Actualmente se eleva a nueve el número de centros de cultivo experimental y se prevé un aumento de este número. En 1971 consiguió la cifra de 1,5 M. de árboles jóvenes, cifra que será elevada al doble el presente año. Con esto se espera incrementar notablemente el rendimiento y mejorar el cultivo de agrios españoles.

BANCO BRITANICO CONCEDE EMPRESTITO PARA CONSTRUIR NUESTRAS AUTOPISTAS

Se ha firmado en Londres el protocolo de concesión de un empréstito de \$ 68,5 M. dedicados a la construcción de autopistas en España. Esta suma se divide en dos partidas: una de \$ 38,5 M. para autopistas del Mare Nostrum que construirá un tramo de 220 kilómetros de Tarragona a Valencia, y otra de \$ 30 M. para 94 kilómetros entre Sevilla y Cádiz. La primera devenga un interés que se fijará cada seis meses de acuerdo con las cotizaciones de Eurodólares en Londres con liquidación al cabo de 5 años. La segunda ha de ser reintegrada al cabo de 7 años, pero la empresa concesionaria, Bética de Autopistas, puede pedir una prórroga de 3 años. El 75 por 100 de la operación está garantizado por el Estado y el resto por el Banco Central. La operación financiera ha sido encomendada a un Banco británico (Manufacturers Hanover Limited) que también opera en Estados Unidos, y participan capital japonés, norteamericano, canadiense, francés, australiano, luxemburgués, italiano, inglés y suizo, con un total de 29 Bancos.

ESTIMULOS PARA AUMENTAR LAS VENTAS DE PLATANOS

El Grupo "Fyffes" ofrece ahora a los detallistas ingleses desde sus centros de distribución una caja "standard" de 26 lbs. de plátanos a precio predefinido. Estos embalajes, que se fabrican en el Reino Unido, se preparan también en el mismo y han sido creados con el fin de llegar a la normalización en la distribución, ya que las frutas llegan desde las zonas en que se desarrollan en una amplia gama de unidades.

Las cajas son de cartón y tienen la misma resistencia que las procedentes de los trópicos.

El citado Grupo ha anunciado también en nombramiento de un equipo comercializador permanente para que comience las transacciones a principios de Febrero actual. Este equipo constará de un jefe y de tres auxiliares cuyo cometido será

de coadyuvar a estimular las ventas de plátanos de la organización mediante el estudio de algunos problemas que surgen en la distribución, procedimientos de pedido, cuidado de los frutos, colocación de material en el punto de venta y cooperación en el almacenamiento.

COSTE DE VIDA

Según el Instituto de Estadística, el índice más alto del coste de vida durante el mes de Septiembre lo ostentaba Cádiz, con el 127,8 considerando como base 100 el índice del coste de vida en 1968.

Por lo que respecta a las ciudades con el índice de coste de la vida bajo, eran Alicante, Gerona, Pamplona y Orense, con el 114,4.

Tipos de conversión

Con objeto de acomodar los valores en pesetas, de las declaraciones y licencias de importación y exportación a la nueva situación de los tipos de cambio, para rellenar los datos en pesetas en todas las declaraciones y licencias de importación y exportación, se aplicarán los siguientes tipos de conversión que se considerarán provisionalmente en vigor mientras el carácter condicional de los vigentes Acuerdos internacionales en materia monetaria impidan una nueva definición de paridades:

Dólares	64,47	FB	143,86	CD	9,24
Dólares CAN	59,64	DM	20,01	CN	9,70
FF	12,60	Liras	11,09	Marco finlandés	15,72
Libras esterlinas	168,00	FLOR	19,87	Chelines austriacos	276,71
FS	16,79	CS	13,40	Escudos	236,60

CASAS AUSTRIACAS QUE DESEAN EXPORTAR A ESPAÑA

"Janssens M. & L. Kunststoff GmbH": Fabricados de plástico (politetrafluoretileno) (39.00).

"Roja Mill - Adolf Reiss": Sobres de todas clases y modelos, impresión de esuelas, tarjetas, tarjetas postales, etcétera (48.14, 48.15 lib.).

"Georg Ess Jun.": Bolsas de viaje en plástico, mochilas de tejidos de lona y correajes de cuero, mochilas de perlón, etc. (42.02, 42.03 lib.).

"Franz Gabler Fragama": Artículos de pasamanería, tejidos elásticos (no de punto), mechas tejidas, etc. (glob.).

"Seidenwarenf. Edmund Gilerlichs": Tejidos, brocados para trajes de fiesta, sedas, telas para vestidos, blusas, así como brocados de lana y brocados especiales para edredones, etc. (50.09 glob.).

"Metallwarenindustrie Heinrich Wüster": Tendedores de ropa de acero cromado de fácil colocación en el interior o terrazas y balcones.

"Robert Strambach Fabrikation feiner Raucherartikel": Artículos de fumador de alta calidad de espuma de bar, etc., pipas de diferentes tipos y modelos (98.11 lib.).

"Dr. Thomastik und Mitarbeiter": Cuerdas para instrumentos de música como: guitarras, violines, guitarras eléctricas, etcétera.

"Dr. Karl Eisenhardt & Soehne": Imitaciones de relojes antiguos de gran calidad, relojes de ruedas de hierro.

Los interesados deben dirigirse a la Delegación Comercial de Austria en España, calle de Orense, 11 6º B, Madrid -20 para obtener las señas completas de las casas austriacas.

Para facilitar el trabajo de dicha Delegación, se ruega a los importadores que acompañen a sus escritos una pequeña orientación sobre sus relaciones comerciales actuales (ramos que más trabajan) y demás datos que crean necesarios e interesantes.

A NUEVA YORK

La Oficina Comercial de España en Nueva York remite a la Delegación Regional del Ministerio de Comercio nueva relación de firmas norteamericanas interesadas en importar de España los siguientes artículos:

Azulejos.- Muebles.- Artículos de plata.-

Vinos.- Velas y candelabros.- Artículos regalos en metal, vidrio y cerámica.- Guitarras.- Ropa para niños.- Toda clase de ropa tejida, caballeros.- Alfombras hechas a máquina.- Carteras todo tipo.- Calzado.- Mantelería en general.- Vestidos, ropa tejida, ropa interior.- Zapatos.- Zapatillas para ballet.- Almohadones.- Artículos para comunión.- Botellas y tapones para las mismas.- Juguetes.- Artículos decorativos.- Piezas y partes para muebles.- Bolsos y cierres para los mismos.- Ropa interior damas.- Bolsos.- Botas de vino.- Regalos en cuero.- Cosméticos.- Camisas.- Novedades.- Tomates,

enlatados.- Todo tipo.- Cananas.- Escudos, espadas, artículos madera.- Regalos.- Ropa sport de gamuza.- Artículos decoración, muebles, azulejos.- Lámparas, cuchillería.- Toallas.- Mantelería.- Ropa de cama.- (Tejidos).- Muebles en general.- Camisas Sport.- Azulejos.

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

A ALEMANIA

LA CAMARA ESPAÑOLA DE COMERCIO EN ALEMANIA con residencia en 6 FRANKFURT AM MAIN 70 SCHAUMAINKAI 83 ha publicado nueva relación de firmas alemanas interesadas en importar de España los siguientes artículos:

ca.- 3866 Artículos de artesanía.- 3867 Juguetes.- 3868 Confección niño.- 3897 Vinos.- 3898 Brandies.- 3908 Botas para patines sobre hielo.- 3924 Artículos de alabastro.- 3925 Artículos de cuero.- 3926 Cinturones de cuero.- 3947 Azulejos.- 3964 Pantalones de pana.- 3977 Revestimientos de madera.- 4088 Marroquinería.- 4089 Artículos de viaje.- 4090 Confección de cuero, ante y napa.- 4096 Artículos de artesanía.- 4133 Artículos de artesanía.- 4134 Cestería y artículos de mimbre.- 4135 Artículos de regalo.- 4140 Azulejos.- 4187 Zapatos.- 4188 Maletas.- 4202 Artículos de camping y deporte.- 4203 Ropa para campo y playa.- 4219 Lámparas.- 4224 Persianas de madera para cajones.- 4243 Botes y lanchas de poliéster.- 1 Lencería.- 2 Confección señora.- 3 Confección de alta costura.- 4 Confección de caballero.- 5 Confección infantil.- 6 Pantalones de caballero y niño.- 7 Confección de piel.- 8 Bañadores.- 10 Textiles en general.- 12 Artículos de piel.- 13 Artículos de piel.- 16 Jerseys.- 17 Pantalones cortos.- 18 Pijamas y

batines.- 21 Baberos.- 22 Artículos textiles de artesanía.- 23 Artículos de punto.- 31 Cerámica.- 40 Muebles.- 44 Marroquinería.- 97 Tejidos confección para señoras.- 102 Azulejos.- 102 A Mosaicos estilo japonés.- 103 Cueros y artículos de peletería.- 106 Joyería.- 113 Joyería.- 121 Antigüedades y artículos de regalo.- 124 Cintas, cremalleras, pasamanería.- 128 Guantes sin confeccionar.- 133 Artículos de pesca.- 149 Trajes de baño y playa.- 158 Esencias y aceites para perfumería.- 168 Lámparas colgantes de cristal.- 169 Artículos de vidrio para lámparas.- 193 Confección de piel doblefaz.- 195 Arcones.- 198 Azulejos.- 199 Armarios de formica.- 220 Balones de cuero para futbol y balonmano.- 251 Almendras.- 255 Muebles tipo Standart.- 260 Confección de cuero para señora.- 265 Faldas de ante.- 268 Guitarras.- 284 Reproducciones de cuadros.- 285 Marcos para cuadros.- 287 Productos alimenticios.- 291 Joyería.- 293 Conservas vegetales.- 296 Artículos de artesanía.

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



Pedro Miró Josa

Ldo. en derecho · Gestor Administrativo

Consultor de Empresas · Tramitación en General

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

Las 100 grandes empresas industriales españolas en 1970

Ordenación por cifras de venta

En millones de pesetas

Número de orden 1968	Número de orden 1970	SOCIEDADES	Domicilio	Sector	Ventas	Beneficios	Empleados
2	1	Sociedad Española de Automóviles de Turismo, S. A. (SEAT)	Madrid	Vehículos	26.369	849	23.524
5	2	Altos Hornos de Vizcaya, S. A.	Vizcaya	Siderúrgico	18.481	527	13.788
1	3	Compañía Española de Petróleos, S. A. (CEPSA)	Madrid	Petróleos	18.370	660	3.706
3	4	Refinería de Petróleos de Escombreras, S. A. (REPESA)	Madrid	Petróleos	17.609	663	3.778
4	5	Empresa Nacional Siderúrgica, S. A. (ENSIDESA)	Madrid	Siderúrgico	17.542	278	14.605
—	6	Astilleros Españoles, S. A.	Madrid	Construcción naval	15.982	179	19.835
—	7	Unión de Explosivos Riotinto, S. A.	Madrid	Químico	15.315	657	9.114
8	8	Standard Eléctrica, S. A.	Madrid	Material eléctrico	10.838	1.263	16.349
7	9	Fasa-Renault, S. A.	Valladolid	Vehículos	9.894	488	8.758
9	10	Empresa Nacional de Autocamiones, S. A. (ENASA)	Madrid	Vehículos	9.365	366	10.540
6	11	Chrysler España, S. A.	Madrid	Vehículos	8.500	—	10.115
—	12	Sociedad Nestlé, A. E. P. A.	Barcelona	Alimentación y bebidas	7.821	299	3.231
14	13	Unión de Siderúrgicas Asturianas, S. A. (UNINSA)	Asturias	Siderúrgico	7.626	33	8.378
10	14	Empresa Nacional Calvo Sotelo, S. A. (ENCASO)	Madrid	Petróleos	6.481	—	6.913
11	15	Sociedad Anónima Cros	Barcelona	Químico	6.414	155	3.341
13	16	Motor Ibérica, S. A.	Barcelona	Vehículos	6.052	314	5.075
—	17	Sociedad Española de Construcciones Electromecánicas, S. A. (SECEM)	Madrid	Metalurgia no férrea	5.928	37	2.065
16	18	S. A. F. E., Neumáticos Michelin	Guipúzcoa	Químico	5.673	314	6.913
15	19	Productos Pirelli, S. A.	Barcelona	Químico	5.506	68	6.735
51	20	Empresa Nacional Bazán de Construcciones Navales y Militares, S. A.	Madrid	Construcción naval	5.023	—	13.487
26	21	Astilleros y Talleres del Noroeste, S. A. (ASTANO)	La Coruña	Construcción naval	4.882	—	3.449
20	22	Compañía Ibérica Refinadora de Petróleos, S. A.	Madrid	Petróleos	4.765	470	477
27	23	Firestone Hispania, S. A.	Vizcaya	Químico	4.591	289	4.882
—	24	Río Gulf de Petróleos, S. A.	Madrid	Petróleos	4.497	150	471
39	25	La Seda de Barcelona, S. A.	Barcelona	Químico	4.407	567	4.131
21	26	Sociedad General Azucarera de España, S. A.	Madrid	Alimentación y bebidas	3.989	247	5.375
18	27	Compañía de Industrias Agrícolas, S. A.	Barcelona	Alimentación y bebidas	3.921	175	2.081
36	28	Hulleras del Norte, S. A. (HUNOSA)	Oviedo	Minería	3.868	(—)	26.294
25	29	Esso, Petróleos Españoles, S. A.	Madrid	Petróleos	3.834	218	216
—	30	General Eléctrica Española, S. A.	Vizcaya	Material eléctrico	3.806	43	6.039
19	31	Phillips Ibérica, S. A. E.	Madrid	Material eléctrico	3.751	200	1.317
41	32	Sociedad Española de Construcciones Babcock & Wilcox, Sociedad Anónima	Vizcaya	Construcciones mecánicas	3.718	92	3.934
42	33	Sociedad Anónima Echevarría	Vizcaya	Siderúrgico	3.644	271	5.578
17	34	Citroën Hispania, S. A.	Pontevedra	Vehículos	3.642	—	3.624
57	35	Empresa Nacional del Aluminio, S. A.	Madrid	Metalurgia no férrea	3.515	296	2.566
32	36	Compañía Roca-Radiadores, S. A.	Madrid	Auxiliar de la construc.	3.457	333	6.634
72	37	Aluminio de Galicia, S. A.	Madrid	Metalurgia no férrea	3.085	317	1.829
49	38	Hoechst Ibérica, S. A.	Barcelona	Químico	3.081	38	924
31	39	La Papelera Española, S. A.	Vizcaya	Papel y editoriales	3.000	129	3.773
24	40	Nueva Montaña Quijano, S. A.	Sanfander	Siderúrgico	2.985	78	3.982
37	41	Dow-Unquinesa, S. A.	Vizcaya	Químico	2.879	357	2.045
48	42	R. E. G. Ibérica de Electricidad, S. A.	Barcelona	Material eléctrico	2.828	(—)	3.174
38	43	Ebro, Compañía de Azúcares y Alcoholes, S. A.	Madrid	Alimentación y bebidas	2.744	253	3.749
45	44	Solvay y Cía., S. A.	Barcelona	Químico	2.657	669	2.786
46	45	Sociedad Nacional de Industrias y Aplicaciones de Celulosa Española, S. A. (SNIACE)	Madrid	Químico	2.620	245	2.869
68	46	Fábrica Española de Magnetos, S. A. (FEMSA)	Madrid	Material eléctrico	2.540	113	4.678
34	47	Metalúrgica de Santa Ana, S. A.	Madrid	Vehículos	2.525	147	2.405
60	48	Ulgor, S. C. I.	Guipúzcoa	Material eléctrico	2.467	180	2.108
50	49	Siemens, Industria Eléctrica, S. A.	Barcelona	Material eléctrico	2.456	52	3.677
—	50	Elosua, S. A.	León	Alimentación y bebidas	2.449	15	403
54	51	Fertilizantes de Iberia, S. A. (FERTIBERIA)	Madrid	Químico	2.412	17	911
40	52	Sociedad Anónima de Fibras Artificiales (SAFA)	Madrid	Químico	2.404	312	2.404
—	53	Pradera Hermanos, S. A.	Vizcaya	Metalurgia no férrea	2.355	30	1.108
71	54	Construcciones Aeronáuticas, S. A. (CASA)	Madrid	Construcciones mecánicas	2.276	110	5.413
59	55	Sociedad Industrial Asturiana Santa Bárbara, S. A.	Oviedo	Construcciones mecánicas	2.265	41	994
58	56	Doctor Andreu, S. A.	Barcelona	Químico	2.263	44	1.267
—	57	Sociedad Metalúrgica Duro Felguera, S. A.	Madrid	Construcciones mecánicas	2.248	80	2.300
47	58	Sociedad Española de Lámparas Eléctricas «Z», S. A.	Barcelona	Material eléctrico	2.220	142	3.702

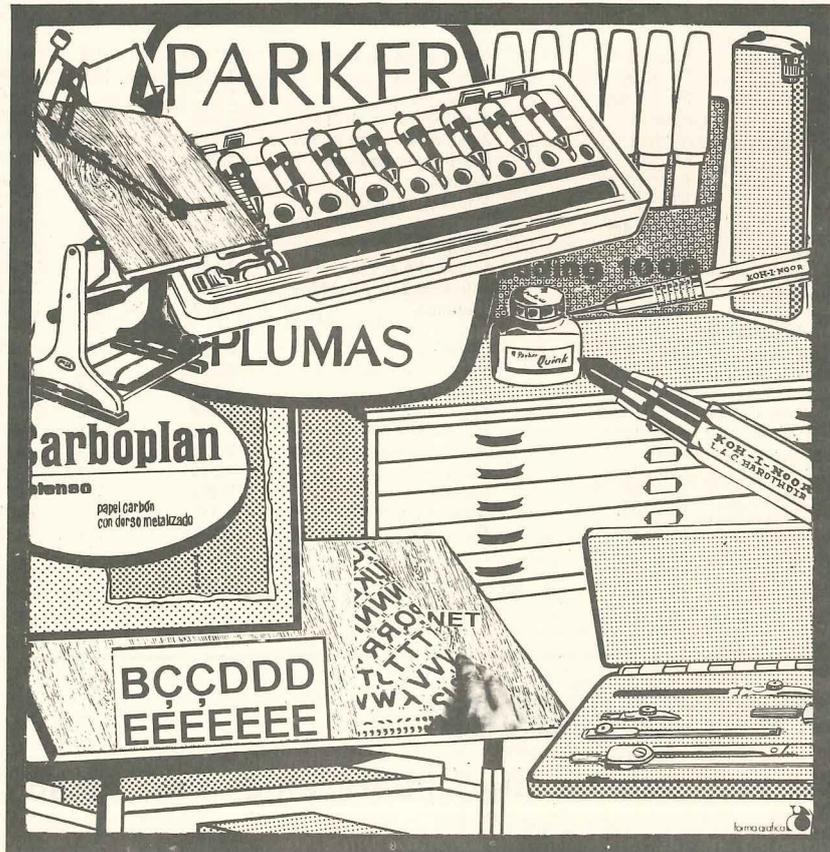
economía balear

La revista que, en cada número, publica algo interesante para usted

Suscripción anual: 240 ptas.

28	59	Automóviles de Turismo Hispano-Ingleses, S. A. (AUTHI) ...	Navarra
64	60	Cristalería Española, S. A.	Madrid
74	61	Lever Ibérica, S. A.	Madrid
63	62	Esteban Orbeago, S. A.	Madrid
62	63	Hispano Olivetti, S. A.	Barcelona
56	64	Pedro Domecq, S. A.	Cádiz.
78	65	Westinghouse, S. A.	Madrid
55	66	Real Compañía Asturiana de Minas, S. A.	Madrid
—	67	Empresa Nacional de Celulosas, S. A.	Madrid
121	68	Manufacturas del Vestido, S. A.	Madrid
53	69	Sociedad Anónima El Aguila.	Madrid
—	70	Carbonell y Cia. de Córdoba, S. A.	Córdoba
—	71	Grupo Flex.	Madrid
44	72	Sarrió, Compañía Papelera de Leiza, S. A.	Navarra
90	73	Victorio Luzuriaga, S. A.	Guipúzcoa
52	74	Industrias del Motor, S. A. (IMOSA)	Alava
70	75	Compañía Anónima de Hilaturas de Fabra y Coats.	Barcelona
69	76	Compañía Auxiliar de Ferrocarriles, S. A.	Guipúzcoa
97	77	Aismalibar, S. A.	Barcelona
135	78	Ibérica de Electrodomésticos, S. A.	Madrid
—	79	Industrias Reunidas Minero-Metalúrgicas, S. A. (INDUMETA)	Vizcaya
173	80	Compañía General de Asfaltos y Portland Asland, S. A.	Madrid
87	81	José María Aristrain, S. A.	Guipúzcoa
77	82	Distribuidora Industrial, S. A.	Las Palmas de Gran Canaria
88	83	Metalas y Platería Rivera, S. A.	Barcelona
—	84	Calatrava, S. A.	Madrid
73	85	Material y Construcciones, S. A.	Madrid
—	86	Forjas Alavesas, S. A.	Alava
94	87	Patricio Echeverría, S. A.	Madrid
80	88	General Fábrica Española del Caucho, S. A.	Madrid
106	89	John Deere Ibérica, S. A.	Madrid
96	90	Pescanova, S. A.	Pontevedra
—	91	Fabricación de Electrodomésticos, S. A. (FABRELEC)	Vizcaya
79	92	González Byass, Co. Ltd.	Cádiz
132	93	Henkel Ibérica, S. A.	Barcelona
61	94	Hilaturas y Tejidos Andaluces, S. A. (HYTASA)	Sevilla
100	95	Saenger, S. A.	Barcelona
95	96	Amoniaco Español, S. A.	Madrid
67	97	Frigoríficos Industriales de Galicia, S. A.	Lugo
103	98	Abonos Sevilla, S. A.	Madrid
98	99	Cointra, S. A.	Madrid
82	100	Sandoz, S. A.	Barcelona

Vehículos	2.216	—	3.287
Auxiliar de la construc.	2.027	315	2.503
Químico	2.020	72	1.133
Siderúrgico	2.013	23	2.928
Construcciones mecánicas	1.976	129	3.736
Alimentación y bebidas	1.974	152	882
Material eléctrico	1.963	51	3.313
Minería	1.960	201	3.495
Papel y editoriales	1.943	129	1.379
Textil	1.917	32	2.164
Alimentación y bebidas	1.877	357	2.821
Alimentación y bebidas	1.864	6	880
Construcciones mecánicas	1.854	159	2.763
Papel y editoriales	1.853	147	2.200
Siderúrgico	1.849	52	3.348
Vehículos	1.785	(—)	1.929
Textil	1.775	115	3.402
Construcciones mecánicas	1.767	130	2.798
Material eléctrico	1.747	146	1.480
Material eléctrico	1.745	80	1.542
Metalurgia no férrea	1.721	(—)	441
Auxiliar de la construc.	1.716	230	1.425
Siderúrgico	1.715	42	1.004
Químico	1.689	131	684
Metalurgia no férrea	1.667	31	1.263
Químico	1.661	3	367
Construcciones mecánicas	1.652	43	3.329
Siderúrgico	1.578	31	1.507
Siderúrgico	1.558	123	3.389
Químico	1.558	58	2.031
Vehículos	1.554	105	1.001
Alimentación y bebidas	1.550	61	3.483
Material eléctrico	1.502	4	2.177
Alimentación y bebidas	1.488	119	959
Químico	1.480	35	831
Textil	1.479	20	2.432
Material eléctrico	1.479	—	813
Químico	1.468	16	375
Alimentación y bebidas	1.462	15	623
Químico	1.440	—	482
Material eléctrico	1.439	80	1.597
Químico	1.430	29	499

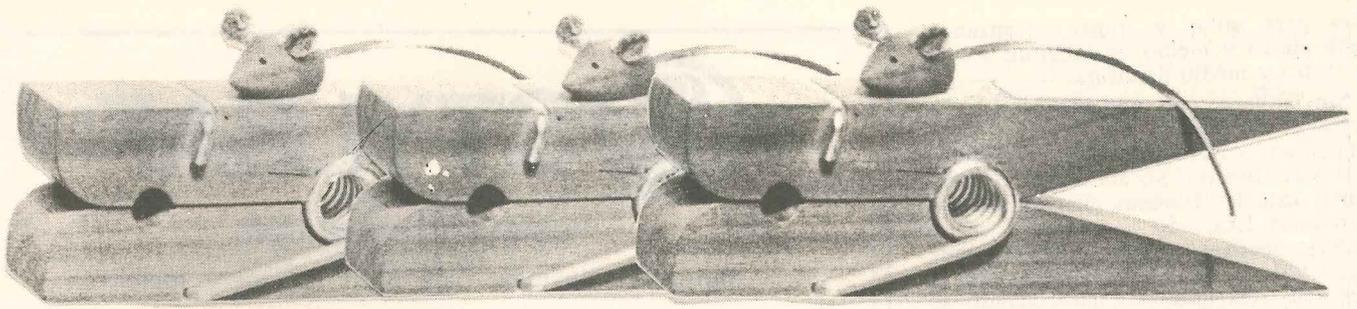


ALOHA

**MATERIAL TECNICO PARA
ARQUITECTOS
DILINEANTES
PROYECTISTAS
GRAFISTAS**

**Y TODA CLASE DE
ARTICULOS DE OFICINA**

**Jaime de Santacilia, 1
Telefono, 22 11 26**



Biología de los roedores

Una pareja produce al año 30.000 crías

por Jaime Aguado y Juan Fe

La rata, mamífero roedor de la familia "múridos" pertenece al género "EPYNE DE CABRERA" antes género "MUS DE LINNEUN" es un animal muy prolífico, resistente, valiente y astuto.

Se encuentra entre los animales más inteligentes, a la vez que más peligrosos para el hombre. Puede distinguirse de los demás roedores por sus ojos grandes, sus orejas redondeadas, su cola compuesta por más de 200 anillos y sus pelos muy cortos, poco visibles y escasos. Tiene los sentidos del oído y del olfato así como del gusto muy desarrollados.

No vamos a entrar detalladamente en su morfología y dentadura, interesa decir solamente que tiene dos dientes incisivos en cada maxilar que son los verdaderos dientes roedores. Su estructura está compuesta por la función que cumplen. El bisel de esmalte está formado por un revestimiento duro que se mantiene constantemente afilado por el continuo uso a que los someten.

Estos dientes, no dejan nunca de crecer con el fin de compensar el fuerte desgaste a que son sometidos. Las huellas características que dejan al roer, permiten a menudo reconocer la especie de roedor que las ha producido.

Es un animal voraz y glotón, sin duda el más onnivoro de los mamíferos le gusta todo lo que el hombre cría y cultiva. Devora y se alimenta de las substancias más extrañas y despreciables que otros animales rechazan.

Destruye sin piedad a los animales más débiles que ella, y así ha conseguido la rata Gris eliminar a la rata Negra que fue la primera en aparecer en Europa en la época de las Cruzadas, aunque por otra parte hay pruebas de que la conocían los griegos y los romanos, ya que existen y se han conservado reproducciones artísticas de éstas. Cuanto está bien situada, la rata sólo ingiere alimentos dos veces al día: una por la noche poco después de oscurecer y otra en la madrugada. Una rata Gris adulta pesa de 300 a 500 gramos é ingiere aproximadamente una décima parte de su peso en materiales alimentarios.

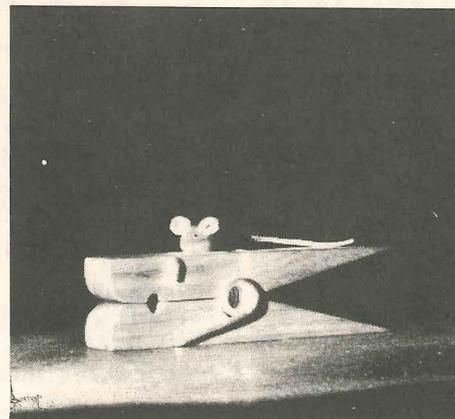
Excreta al día 60 decímetros y elimina 25 centímetros cúbicos de orina. A la vista de estos datos, es necesario pensar lo que son los Almacenes de Granos, de

Frutas, de Productos Alimentarios en general, los cultivos, etc. lo que son o serán las Industrias instaladas en la Población si se sabeñ se encuentran invadidas de estos roedores. La rata, implacable compañera del hombre, ha cruzado los mares en todas las flotas de la Historia, y se instaló allí donde el hombre se detuvo.

Su poder de aclimatación es fabuloso, hasta el extremo de que se adapta a las más diversas condiciones de vida, por inestables o adversas que éstas sean, encontrándose dotada de una gran capacidad de desconfianza y prudencia.

Vive en sociedad, formando colonias muy numerosas. Estas colonias crecen constantemente dado el elevado poder reproductor, cuando las condiciones ambientales, sobre todo las alimentarias son favorables. No olvidemos, que las ratas se reproducen en razón directa a los alimentos de que disponen. Su radio de acción es limitado en estas condiciones aunque si el hambre las acucia lo amplían de una forma alarmante, buscando el sustento en los lugares más lejanos.

No es la rata un animal disciplinado y obediente, por lo que sus colonias no forman una república muy ordenada y pacífica como por ejemplo lo forman las abejas. La vida de la rata es tumultuosa, llena de riesgos y sobresaltos, lo que es una gran fortuna para el hombre, porque si las ratas fueran capaces de organizarse y desautorizaran la frase de "morir como ratas" el problema se plantearía a la humanidad terrorífico.



Hay un libro de "NICHOLS" titulado "LOS VANDALOS DE LA NOCHE" en el que se dice: "SI LA CIVILIZACION SE DESPLOMARA, SERIAMOS SUSTITUIDOS EN LA FAZ DE LA TIERRA POR LAS RATAS"

El Doctor FERNANDO REY de la Academia Francesa de Veterinaria ha declarado: SI DE UNA SOLA VEZ LAS RATAS DEL MUNDO SALIERAN A LA LUZ, LOS HOMBRES ASUSTADOS BUSCARIAMOS REFUGIO EN LAS CLOACAS".

Todo esto, parecerá exagerado, pero vamos a hablar brevemente del problema que supone la reproducción de estos roedores y nos daremos cuenta de su alcance.

La rata Gris, se hace madura sexualmente a los dos meses de su nacimiento. Se producen camadas de 6 a 20 crías. La gestación dura 24 días aproximadamente y suelen tener crías de 5 a 6 veces al año. Se explica este gran poder prolífico porque el número de fetos es superior al número de cuerpos lúteos en los ovarios, ya que un sólo folículo puede contener muchas células ováricas.

Las hembras, abundan mucho. Los machos se reproducen a los tres meses de su nacimiento. A los 6 meses es cuando mayor poder prolífico tienen. A las seis semanas, las crías ya saben buscarse la vida. Basta saber que una pareja eugénicamente bien constituida, en cautividad produce al año 30.000 crías (treinta mil crías).

Analícemos detenidamente el gran peligro que esto supone.

La rata tiende a la emigración, sobre todo en verano época en que marcha al campo en masa si no dispone de alimentos suficientes donde se halla radicada. De aquí que en estas épocas exista mayor presencia de roedores en los cultivos que circundan a la población, pero este caso no se aplica a Palma, ya que precisamente en esta época existe dentro de la misma y sus zonas circundantes gran trasiego de productos alimentarios como consecuencia de las faenas agrícolas e incluso el gran movimiento turístico que hoy existe. Entre otras múltiples cualidades, las ratas poseen la de su exquisita sensibilidad en los pelos del hocico, gran sentido de orientación, son há-

biles para saltar y trepar, alcanzando hasta metro y medio de longitud y más de metro y medio de altura.

Sin embargo, no podemos omitir los factores psicológicos por que están influidas y cuya aplicación conocemos sólo parcialmente. Su actitud de desconfianza ante las trampas cuando algunso individuos han sido amenazados es un misterio, pero sí podemos afirmar que como todo animal salvaje huye ante la presencia del hombre, más cuando se ven acorraladas o en grandes masas "hacen frente" a perros, gatos, e incluso al hombre, dando saltos inverosímiles para atacar a mordiscos, arañazos, y producen chillidos desgarradores para amedrentar.

Así se explica cuan frecuente es observar "pactos de no agresión" entre ratas, perros y gatos, en aquellos lugares donde aquellos abundan y los alimentos no escasean.

Son excelentes nadadoras y pueden atravesar ríos hasta de 80 metros de anchura, así como nadar perfectamente sobre las aguas del mar.

Pueden ocultarse perfectamente en las márgenes de los ríos y en las zonas de los Puertos favorecidos estos lugares por la gran cantidad de basuras y residuos alimentarios, así como diversos productos que se almacenan y depositan en sus tinglados.

La duración de la vida de la rata gris, es de unos dos años, pudiendo en casos excepcionales llegar hasta los 4 ó 5 cosa muy poco frecuente.

Muchos más detalles podríamos dar relativos a la biología de las ratas, pero con ello haríamos interminable este breve estudio.

PAGINAS RECORTABLES

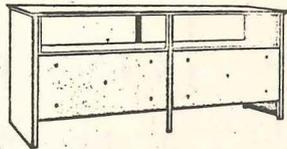
Nuestra colección de "páginas recortables" se honra en esta ocasión presentando un dibujo tan expresivo que cualquier comentario resulta innecesario.

Lo hemos recogido de la prestigiosa revista "COINTRA PRESS" que en cada número supera el anterior y por cuyo motivo, aprovechamos la ocasión para felicitar a su equipo tan eficiente.

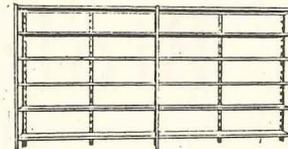


STYLSAF

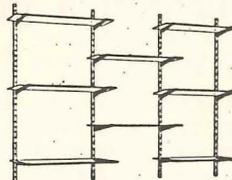
MOBILIARIO COMERCIAL



Mostrador



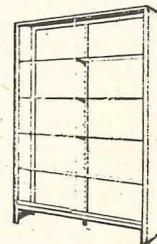
Estantería



Estantería mural



Góndola



Vitrina

SOLICITE PROYECTO Y PRESUPUESTO

SIN COMPROMISO

A NUESTROS DISTRIBUIDORES

TAD

J. PUYALTO

31 de Diciembre, 12. Teléfono 25 26 72. PALMA DE MALLORCA

IBIZA: Muebles Ibiza
C/. Castilla, 17
Teléf. 30 17 01

INCA: Cristalerías Ripoll
C/. Lloseta, 17
Teléf. 286

MAHON: Antonio Chamorro
C/. Doctor Orfila, 46
Teléf. 35 33 86

MANACOR: Casa Blau
C/. Gral. Mola, 45
Teléf. 348

REPRESENTACIONES Y EXCLUSIVAS CASASNOVAS & ROCA, S.A.

CULLIGAN ESPAÑOLA. S. A.	TRATAMIENTO DE AGUAS
HIDROL IMPERMEABILIZANTES. S. A.	CALDERAS AGUA Y VAPOR
SADECA. S. A.	LAVANDERIAS INDUSTRIALES
CARBONELL CIA. AMA.	OFICINAS TECNICAS DE ILUMINACION
C. & G. CARANDINI. S. A.	ACONDICIONADORES AIRE
KLIMAT. S. A.	CALDERAS DE GAS
MOTRIX. S. A.	REVESTIMIENTOS PARA EXTERIORES
CEMENT MARKETING ESPAÑOLA. S. A.	ROBINETES
INDUSTRIAS COPRECI. S. A.	RADIADORES
RUNTAL ESPAÑOLA. S. A.	GRUPOS HIDROCOMPRESORES PLANTAS
APLICACIONES HIDRAULICAS, S. A.	OXIDACION TOTAL RESIDUALES

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

Rendimiento de la agricultura en Mallorca

por José Morell García-Ruíz

Creo que uno de los principales motivos de la falta de rendimiento en la agricultura en Mallorca es la falta de capitalización de nuestros campos, los cuales han padecido un constante efecto esquilmante; que ha desembocado en la situación actual, presentando en la mayoría de los casos, un aspecto totalmente desolador. Por si fuera poco estos campos se encuentran mayoritariamente en manos de unas economías completamente decrepitas y de unas mentalidades, que por falta de directrices, realizan una agricultura completamente anárquica colaborando a su vez a la ya decadente situación. Evidentemente la situación no es irresoluble y me atrevería a decir que en la mayoría de los casos la solución es fácil, aunque costosa; por ello creo que mas que nada las soluciones o bien están en manos de los grandes capitalistas, que sin duda alguna sacarán provecho de sus actuales y bien orientadas inversiones, o a cargo de la administración central actualizando y modificando la reforma agraria, ya que en la mayoría de los casos los planes, suelen ser anticuados antes de nacer. También creo que la admi-

nistración debería establecer una imparcial intervención a fin de que en todos los casos las mejoras fueran rentables y no dejar hacer transformaciones agrícolas a la medida de cada uno de los patrimonios, sino a nivel nacional, de ese modo, no solo se lograría un beneficio para la nación, sino que serían los propietarios los primeros beneficiados.

No hace falta mas que fijarse un poco yendo por la carretera, para cerciorarse de que será imposible sacar una buena productividad a unos almendros que se plantan alternados por viejos árboles con grandes dificultades de cultivo y recolección. Si en cambio esta transformación se hace lentamente a base de pequeños trozos cada año no cabe duda que debido a las nuevas técnicas de cultivo se pueden obtener unos rendimientos mucho más elevados. Igualmente pasará con los cultivos de huerta o ganado en donde la anarquía en la programación hace de la agricultura una calle sin salida.

Creo que precisamente en este número que es dedicado a la Artesanía viene a bien salir al paso sobre los cultivos que son mas convenientes para nuestra agri-

cultura y que no son mas que los que exigen una atención artesana.

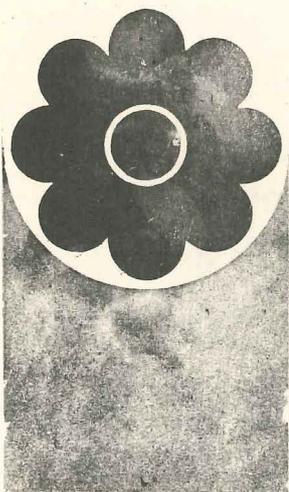
Asi vemos que los cultivos seran más rentables cuando más intensivos se realicen, ya que debido a las pequeñas extensiones de nuestras fincas habrá que buscar las máximas producciones por unidad de superficie.

Afortunadamente una pequeña parte del sector agrícola mallorquín, ha visto el problema y ya se ha lanzado decididamente en busca de la solución; así vemos proliferar, en los márgenes de nuestras carreteras gran cantidad de invernaderos que permitiran la realización de cultivos forzados que si lleva de por si grandes problemas, no dejan de dar pingües beneficios.

También vemos grandes campos de frutales que nos permiten obtener cosechas de hasta 40 Tm. por cuarterada y que por lo tanto son rentables, independientemente de los precios. Otro detalle de como se ha empezado a evolucionar con las nuevas plantaciones de almendros, rompiendo los viejos moldes yendo en busca de unas mayores rentabilidades.

En resumen podemos decir, que la rentabilidad de una explotación agrícola, viene marcada mas que por unos precios de mercado, por la forma en que nosotros manejamos cada uno de los factores de producción. Es evidente que los productos de primera necesidad siempre tendran una marcada demanda, por lo que no será problema darles salida, lo que si será difícil, es sacar rendimiento si el cultivo no se ha desarrollado de una manera adecuada.

Como apostilla final creo que no es arriesgado decir: Produzcamos bien y no nos preocupemos de los precios.



En el pasado mes de Octubre se ha constituido en Valencia el Comité organizador para el Certamen-Feria-Congreso Nacional de Jardinería y Floricultura a celebrar el mes de Octubre 1.972.

Dirigido por un grupo de eficientes y entusiastas profesionales el comité ejecutivo actua bajo la presidencia del Excmo. Sr. Alcalde de Valencia.

Se cuenta con el apoyo directo de los Ministerios de Información y Turismo, el de Agricultura, de Comercio y de Relaciones Sindicales. Forman parte de la comisión organizadora además la Diputación, la Feria Muestraio Internacional y Cámara oficial de Comercio de Valencia.

En principio se piensa orientar este certamen especialmente al sector profesional. Esto es muy importante, pues se puede decir que aficionados nunca le han faltado a este oficio de las plantas y las flores. En cambio y en vista de lo que está pasando en otros países europeos, la profesión de Jardinería y Floricultura aquí en España aún no ha sabido presentarse, organizarse y valerle de sí misma.

Se espera pues mucho de esta salida al público, por así decirlo, de la profesión. El mercado interior, tanto en lo que se refiere a planta ornamental como a flor cortada está totalmente sin apoyo, sin estructura, sin relación ni orden. Y lo mejor del caso es que incluso existe un muy considerable mercado exterior. Una fuente de ingresos de divisas nada despreciables con sus núcleos principales en

las Islas Canarias, Sur y Costa mediterránea de España.

Todo esto se trata de empezar a formar, a encauzar, a ordenar. De la organización de este sector económico nada despreciable de la Nación se puede esperar mucho.

Tiene España unas posibilidades muy grandes en su Horticultura dada su riqueza agrícola, su clima benigno en gran parte de sus provincias, sus siempre mejores comunicaciones y su rápida subida de nivel económico e industrial.

Se espera pues que este certamen IBERFLORA-72 que se está organizando no improvisado a doce meses vista, llegue a ser el principio de un rápido y ascendente camino para la Jardinería y Floricultura española hacia metas insospechadas.

Uli Werthwein
Ing. Hort.

iberflora 72

Cortacespedes que recogen todo lo que cortan

Un cortacésped corta, pero los de Outils WOLF además (sea el de 2 tiempos, 4 tiempos, eléctrico o autopropulsado) son potentes para cortar todo a su paso y con su fuerte aspirador recogen por completo incluso las hojas secas y ramitas. Usted preferirá no leer y verlo funcionar. Basta decirnos cuando.



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 * Calle Sindicato, 122 y 126 * Plaza Navegación, 9 y Cerdá 2
Tels. 212251 - 216750 * Teléf. 211236 * (Santa Catalina) Teléf. 232918



*Central
Mimbrera*

DE JUAN MORALES

* *

Fabricación propia

TIENDA:
Calle Ballester, 10
Teléfono 21 40 11

TALLER Y EXPOSICION:
Polígono Industrial La Victoria
Gremio de Jaboneros, 9 - Tel. 27 86 17

PALMA DE MALLORCA

CONSTRUCCIONES
LLABRES & MONTANER, S.A.

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

“Desde que las flores fueron consideradas por la Administración como lujo, en 1958, los floristas detallistas, cada año, se ven más afectados económicamente”, ha declarado don José Casaus Colom, presidente del Gremio Sindical de Especialidades Hortícolas.

“Por lo que respecta a los cultivadores, aunque no están afectados por este impuesto del 10 por 100, no es justo que sus productos alcancen en ocasiones precios más elevados a los normales y que durante el resto del año tengan que venderlos con precios que constituyen una verdadera catástrofe para sus intereses.”

“Considero que la política fiscal española está completamente desfasada con respecto a la tributación en otros países, por lo que creo indispensable una reestructuración especial del llamado “impuesto de lujo sobre las flores”, para no caer en situaciones injustas, que tienden a que desaparezca por completo este magnífico comercial interior”.

“Nuestra intención es presentar ante el Ministerio de Hacienda la cuestión concreta, producto de un minucioso estudio, lo que espero que podremos hacer en fecha próxima”.

Nueva
estructuración
del
llamado
impuesto
de
lujo
sobre
las
flores

Nuevo domicilio de ECONOMIA BALEAR

Gran Vía Asima, n.º 2
Edificio Representativo
Undécimo piso
Polígono industrial:

«La Victoria»

Teléfono (provisional):
27 - 84 - 32

Palma de Mallorca

Puede visitarnos
cuando guste:
ES SU CASA



El pasado día 10 de Febrero en el Hotel Meliá Mallorca se presentó oficialmente, a los medios informativos de nuestra ciudad, la nueva empresa dedicada a la promoción y relaciones públicas que con el nombre de "TOT" ha fijado sus oficinas en el Edificio Olivar, 1º G., Plaza del Olivar de Palma.

En esta presentación se hallaban presentes don Francisco Villalonga, como Director de Relaciones Públicas, don Guiseppe Torracca en el departamento de Relaciones Internacionales, don Lucio San Eugenio V. como Director Ejecutivo y el Sr. Savage, director de idéntica oficina, incluso con el mismo título "TOT", instalada en Londres.

Las letras que forman la palabra "TOT" no tienen significado alguno, ni tampoco son las siglas de alguna abreviatura. Se ha escogido esta palabra por ser de fácil pronunciación en todos los idiomas y por ya existir dicha oficina en la capital del Reino Unido, consiguiendo con ello tener relaciones con aquéllas.

"TOT" abarca una extensa gama de actividades necesarias dentro de este mundo turístico, industrial y artesano que supone Mallorca en nuestros días.

En base a la promoción se dedicará a proyectar y realizar una serie de actividades con la intención de crear y estimular el interés hacia una persona, un producto, una organización o una causa.

En el aspecto concreto de relaciones públicas aconsejará a cualquier tipo de empresa, asociación o corporación, las directrices a seguir en sus problemas de comunicación con los diferentes públicos que la afectan, amén de las realizaciones necesarias para la consecución de dichas directrices. Son por lo tanto, asesores y ejecutivos de relaciones públicas.

Las ventajas que "TOT" aporta al mercado son, entre otras las siguientes:

Organización adaptable a cualquier tipo de empresa.
Amplio renglón de experiencias en diversas actividades.

Servicios puestos, continuada y simultáneamente, al día para todos nuestros clientes.

Amplios contactos por el hecho de contar con varios clientes.



Objetividad e independencia de decisión.

Facilitación de servicios dónde y cuándo quiera el cliente.

En "TOT", según nos explicaron en la rueda de prensa que comentamos, cada acción se inicia con una investigación sobre los objetivos y las posibilidades de realización del proyecto. Se definen los públicos que afectan a

INAUGURA SUS ACTIVIDADES

la empresa y se analizan sus opiniones y las actuales relaciones con el cliente.

Se definen los problemas existentes y se estudian al mismo tiempo situaciones semejantes dadas anteriormente.

A partir de ahí se establece un plan básico de trabajo y de actividades a desarrollar.

De la realización de este programa se ocupa un ejecu-



tivo que coordina las operaciones y sirve de enlace entre el cliente y "TOT", estando bajo su responsabilidad todo lo relacionado con la planificación. Bajo su supervisión trabajan los distintos departamentos de "TOT", que asesoran el desarrollo del programa en frecuentes reuniones.

Sincera y cordialmente deseamos a "TOT" que sus fines se cumplan y cuenten sus aciertos por actuaciones.

EN EL AMBITO DE LAS
RELACIONES HUMANAS
Y PUBLICAS

MUSICA FUNCIONAL
MUZAK®

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

MUZAK BALEARES



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

UNA EMPRESA DE SERVICIOS EJEMPLAR

Víctima de un fulminante ataque cardíaco falleció don Antonio Sabater Mut, ex-director del "Diario de Mallor-

Don Antonio Sabater Mut
(e. p. d.)



ca" y colaborador, de esta revista, con el seudónimo de "Gabriel de la Font".

Vivamente impresionados por tan irreparable pérdida, todos cuantos trabajamos en ECONOMIA BALEAR, y en nombre de esta revista que él tanto quería, transmitimos nuestro más sentido pésame a su viuda Dña. María Clar y demás familia.

Igualmente queremos hacer llegar nuestro pesar al Director del "Diario de Mallorca" y a todos cuantos forman su plantilla, por el dolor que les embarga con la desaparición del amigo Sabater.

Que Dios le tenga en su Gloria y a nosotros nos la niegue hasta ver conseguida para él la Paz Celestial que tanto ambicionaba en este mundo.

HEMOS RECIBIDO

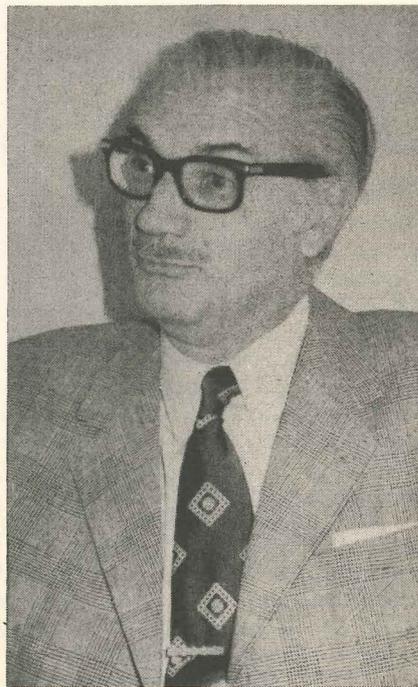
De la "Escuela Superior de Administración y Dirección de Empresas" (ESADE) Barcelona, hemos recibido su Anuario 1971-1972 en el que se comprende todos los programas de enseñanza y los cursos realizados así como la relación de los alumnos que han tomado parte en los mismos separados por sus distintas promociones.

Interesantísimo Anuario por su contenido el cual junto con la adecuada y cuidada presentación hacen de este opúsculo la perfecta visión de la maravillosa organización que reina en ESADE y que es la base de la estupenda imagen de que disfruta tanto como en nuestra patria como fuera de la misma. Agradecemos el envío.

Nuevo alcalde de Palma

El pasado día 18 de Febrero tomó posesión de su nuevo cargo, como alcalde de Palma don Rafael de la Rosa Vázquez.

ECONOMIA BALEAR, al darle la más cordial de las enhorabuenas, pone a su disposición esta revista en todo lo que redunde para bien de su cargo, de Palma y sus habitantes.



HOMENAJE A DON MATIAS MUT

Pocos homenajes han sido tan justos y merecidos como el rendido el día 15 del pasado mes a Don Matías Mut Oliver, Secretario General del Fomento del Turismo de Mallorca con motivo de su 40ª aniversario de servicio y entrega al turismo en nuestra isla.

Asistieron unos 400 comensales que tuvieron ocasión de aplaudir al homenajeado en esa noche de adhesión a su persona y a la larga ejecutoria de hombre dedicado al desarrollo del turismo.

En la mesa presidencial tomaron asiento junto al homenajeado y a su distinguida esposa, el Presidente del Fomento de Turismo don Jaime Enseñat; el Gobernador Civil de la Provincia, don Víctor Hellín Sol; autoridades provinciales y los ex-presidentes de la veterana entidad, D. Gabriel Roca Garcías y D. Gabriel Alzamora López. Don Antonio Parietti excusó su presencia por enfermedad.

Al finalizar los postres fueron entregados una bandeja de plata y un broche



a los señores Mut, como recuerdo del homenaje.

Seguidamente, los señores Buadas, Enseñat, Sobral y Hellín Sol pronunciaron sentidos parlamentos de homenaje a Matías Mut, que fueron calurosamente ovacionados. El homenajeado, visiblemente emocionado, dió las gracias a todos, teniendo un particular recuerdo para don Francisco Vidal Sureda y Herwin Hubert, así como para todos cuantos no pudieron asistir al homenaje. Una ovación cerrada y prolongada acogió sus palabras.

A los innumerables méritos turísticos que ha ido acumulando en su larga y dilatada vida dedicada al turismo balear se une la posesión de las siguientes distinciones que hablan bien claro de su dedicación:

Francesas: Medallas del Mérito Turístico, del Mérito Civil, de la Cortesía francesa "Confrerie des Tastes" "Chaine des Rotisse".

Españolas Medalla de Oro del Fomento del Turismo, Medalla de la Flic del Almindro, de la Escuela de Relaciones Públicas.

Felicitemos a D. Matías Mut y en nombre de ECONOMIA BALEAR, nos complacemos en reiterarle la expresión de nuestra más sincera enhorabuena.

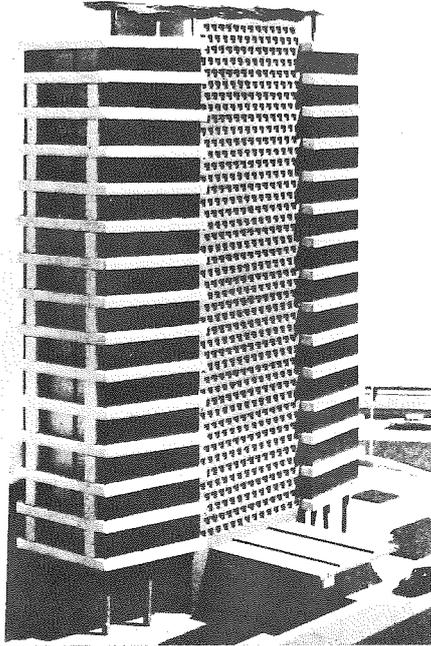


Ricardo Anckerman, 100

Teléf. 27 23 80

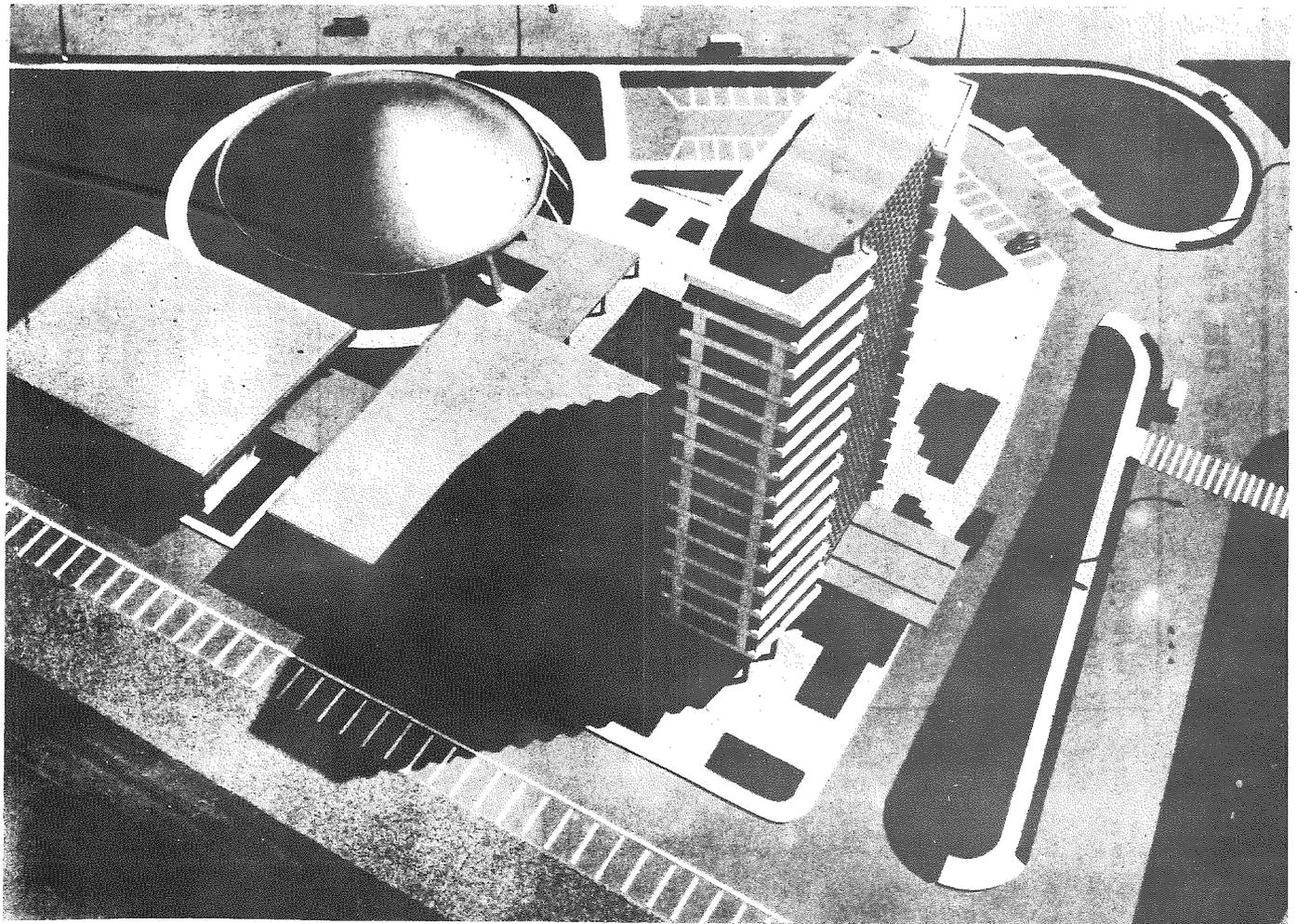
PALMA DE MALLORCA

Vicente Bonnin Valls



LE OFRECE LA OPORTUNIDAD DE TRASLADAR SUS OFICINAS
A UN EDIFICIO, AMPLIO, MODERNO, REPRESENTATIVO, INS-
TALADO EN EL CENTRO NEURALGICO DE LA VIDA EMPRESA-
RIAL, INDUSTRIAL Y FINANCIERA DE MALLORCA.

PARA INFORMACION:
GRAN VIA ASIMA Nº 2 - PLANTA II
TELEFONOS: 27-86-18; 27-84-32; 27-84-28





¡REVOLUCION EN LAS OFICINAS DE PROYECTOS!

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

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

OTROS TRABAJOS

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

TODO

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

Central Copisteria

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

UNICA MAQUINA EN PALMA DE MALLORCA

INVITAMOS

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

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