

# economía balear

ASAMBLEA  
GENERAL DE  
A.S.I.M.A.

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

NUM. 33

JUNIO 1.972 - III AÑO

20 ptas.

ESTE NUMERO CONTIENE,  
entre otros,  
TEMAS RELACIONADOS CON:

- \* COMO ESTABLECER UNA BUENA COMUNICACION EN LA EMPRESA
- \* Pensamientos sobre la oportunidad en los negocios
- \* SOCIEDAD DE CONSUMO Y OTRAS YERBAS
- \* Perfiles de "líder": HENRY FORD I
- \* RAQUITISMO DE LA EMPRESA ESPAÑOLA
- \* Psicología industrial a la higiene y seguridad en el trabajo

No deje de leer:

- \* NO SE MUERA SIN TESTAR

- \* Matrimonio y dinero
- \* Ibiza, Turismo intelectual
- \* Hoy las ciencias adelantan
- \* Cartas al director
- \* EDITORIAL: El hombre-orquesta

COLABORAN EN ESTE NUMERO:

D. Jaime Aguado  
D. Daniel Barreiro  
D. Murray T. Bloom  
D. José Calvillo  
D. Diego Carcedo  
D. H. N. Casson  
D. Juan Fe  
D. Juan Perera  
D. Georges Roos



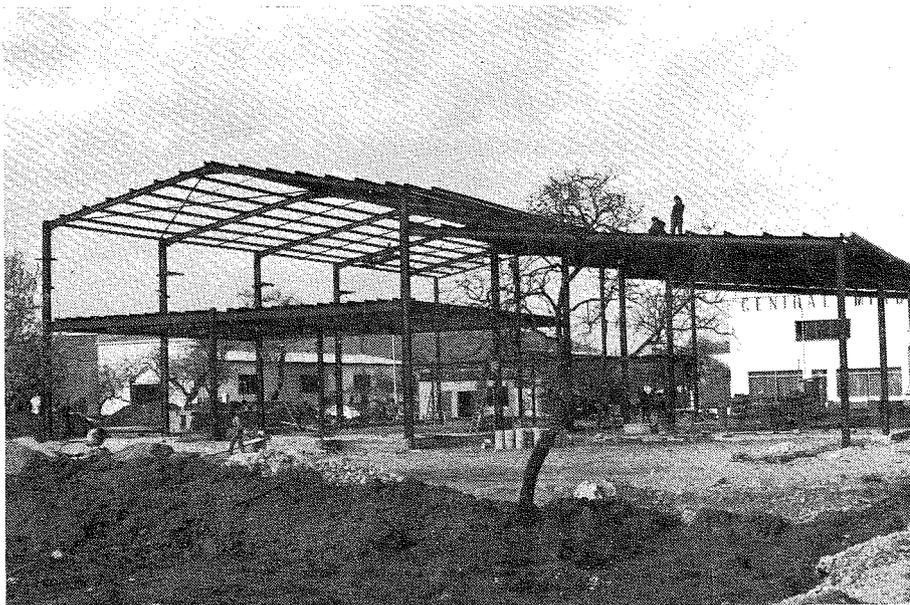


estructuras metálicas adrover s/a

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**



**SAHY**  
**Hielo en cubitos**

# C. I. M. S. A.

COMPañIA INDUSTRIAL MERCANTIL

DIVISION BIENES DE CONSUMO

DISTRIBUIDOR EXCLUSIVO

VINOS  
ARVIN  
CARIÑENA

CERVEZA *San Miguel*

DYC

whisky

5 AÑOS Y RESERVA  
8 AÑOS

ZUMOS

*frugo*

GIN  
CORONA  
BALBOA  
◆ BRANDY ◆



LECHE  
LETONA  
C A C A O L A T

ALMACEN Y OFICINAS

Calle Virgen de la Victoria, s/n.

esq. Aragón, 446 - Es Rafal

Teléfono 27 18 50 (5 líneas)

PALMA DE MALLORCA

## economía balear

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  
Teléfonos: 27 81.00-04-08-12  
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 33**

**JUNIO 1972**

**REDACTOR JEFE:** D. JOSE RIBAS PA-  
LOU

"ECONOMIA BALEAR"

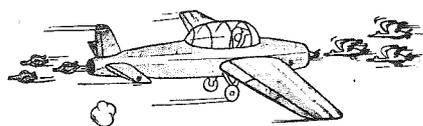
permite la reproducción total o parcial de  
cualquier artículo o documento gráfico,  
siempre que se mencione la procedencia y  
el nombre del autor. Se ruega el envío de  
un ejemplar a fin de acusar recibo, agrade-  
cidos, por tal deferencia.

**NUESTRO PROXIMO NUMERO  
estará dedicado a los  
POLIGONOS INDUSTRIALES**

## sumario

	Pág.
<b>EDITORIAL:</b> El hombre-orquesta .....	5
<b>CARTAS AL DIRECTOR</b> .....	6
<b>MARKETING Y EMPRESA</b>	
Cómo establecer una buena comunicación en la empresa .....	7
Cualidades y conocimientos que debe tener un jefe .....	10
Sociedad de consumo y otros yerbas, por don Georges Roos .....	11
Pensamientos, de H. N. Casson, sobre la oportunidad en los negocios ..	12
Aportaciones y rentabilidad de la psicología industrial a la higiene y seguridad en el trabajo, por don Juan Perera .....	13
Perfiles de "líder": Henry Ford I .....	17
Raquitismo de la empresa española, por don Daniel Barreiro Doval ...	19
<b>ASIMA</b>	
ASIMA celebró su Asamblea General anual 1.971-72 .....	20
Un saludo para los "tres ángeles de la guarda" .....	23
Empresa de ASIMA en portada revista francesa .....	24
<b>NOTICIARIO</b> .....	25
<b>FINANZAS</b>	
Matrimonio y dinero, por Murray Telgh Bloom .....	27
No se muera sin testar, por José Calvillo .....	29
¿Quiere Vd. exportar o importar? .....	30
Punto muerto, punto crítico o umbral de rentabilidad .....	31
<b>TURISMO</b>	
Medio millón de pasajeros en Ibiza y Formentera .....	32
Fuerte aumento del número de visitantes .....	32
Ibiza, turismo intelectual, por Diego Carcedo .....	33
<b>DIVULGACION HIGIENICA</b>	
Planteamiento y planificación de la campaña de desratización, por don Jaime Aguado y don Juan Fe .....	35
<b>HOY LAS CIENCIAS ADELANTAN</b>	
Cintas magnéticas y discos magnéticos .....	38

TARJETA POSTAL



ECONOMIA BALEAR



A los empresarios y productores  
de Baleares.

No creas que todo se haga  
como se piensa y se habla.

## SOLUCIONES

a los problemas del  
número anterior

- 1.- Quitar las circunferencias de los extremos de la fila cuatro y colocarlas en los extremos de la fila dos. La circunferencia de la fila uno colocarla en la parte inferior.
- 2.- Quitar un palillo horizontal y otro vertical del interior del cuadrado.
- 3.- Si coloca todos los montones de heno juntos obtendrá un solo montón.
- 4.- Los requisitos del problema sólo se cumplen en el Polo Norte o Polo Sur, luego el color del oso no puede ser mas que blanco.
- 5.- Si Vd. es el piloto del avión, el nombre de Vd. será, lógicamente, el nombre del piloto.

## Transportes

MUDANZAS: TRANSPORTES GENERALES

C/ G. Centellas, 23 Telfs. 21 23 02 - 22 26 02 - 21 24 58

Oficinas: C/ Dr. Andrés Feliu, 79 Telef. 25 31 24

# NOCHE

# y DIA

## El hombre-orquesta

*El Tiempo —según la forma en que se emplea— es una provechosa bendición o una fatal maldición. Energía u opio, dinamita o drogas. Matar o malgastar el tiempo es tarea inútil. Usar el tiempo provechosamente es un elemento básico de la eficiencia. Es extraño encontrar a tan pocas personas, muchas de ellas hombres de negocios, que se den plena cuenta de esta importante cuestión. Y hay muy pocas personas que, a pesar de todo, organizan de manera estudiada sus actividades diarias.*

*¿Se ha parado nunca a pensarlo?*

*¿Se atrevería a llevar un control riguroso de todas sus horas, durante una semana o un mes?. Los resultados le arrancarían todo rastro de complacencia y le demostrarían el error en que se halla si se considera eficiente.*

*Al final del período debe totalizarse los tiempos parciales en partidas generales, tales como dormir, comer, distracciones, trabajo rutinario, pensamiento creador, reuniones o juntas, llamadas telefónicas, paseos, dedicación a la familia, etc...*

*Si después de este examen decide reorganizarse ¡enhorabuena! . Ha sido comprensivo. Nadie mejor que usted ha comprendido y conocido por donde se le escapaba el tiempo, este tiempo que es dinero y que como tal incrementa el Costo. Esta es la razón de la velocidad y de la puntualidad. Es la razón de los sesenta segundos que tiene un minuto.*

*Desde el punto de vista de la eficiencia es imperativo emplear en cada asunto la cantidad de tiempo que merece y ni un segundo más. Muchos hombres de negocios malgastan su tiempo en cosas pequeñas y no dedican bastante a los problemas realmente importantes.*

*Fíjese un plan diario apropiado a su temperamento y clase de trabajo. Es absurdo creer que un esquema general valga para todos. No existen dos hombres iguales. Algunas personas trabajan mejor por las mañanas, y, de éstas, en sus primeras horas. Otros en cambio por la noche y algunos por la madrugada.*

*Lo más importante es hallar la forma de conseguir los máximos resultados con el menor coste de energía y tiempo. Un plan o programa diario es siempre aconsejable, aunque tenga que someterlo a cambios periódicos.*

*Organice sus tareas a fin de que pueda realizar cada una de ellas a su debido tiempo y por separado. Para ello necesita prepararlo y planearlo cuidadosamente. Sería absurdo querer dictar la correspondencia, contestar las llamadas telefónicas, recibir las visitas, solucionar los problemas del personal de cada departamento, y supervisar la producción, todo en el mismo espacio de tiempo. Y, sin embargo, algunos directivos parecen estar satisfechos de sí mismos cuando actúan de esta manera, como aquel hombre-orquesta de las ferias de mi pueblo, que aún le sobraba la mano derecha para mantener el platillo suplicante de una limosna. ¡Le sobraba la mano derecha y todo lo hacía con los pies! . Hay, aún hoy, hombres de negocios que todo lo que necesitan para hacer una exhibición de sus trabajos son unos platillos y una trompeta. Resultado: ineficiencia, nervios alterados, salud deshecha, confusión sin fin y menos beneficios. Para evitarlo, organícese mejor, delegue funciones, concrete competencias, reúname con sus activos colaboradores y en todo momento déles confianza.*

*Todo, antes que ser hombre-orquesta.*

**CALENTADORES**

Muy señor mio:  
He leído en su, de cada día, más interesante revista, algunas cartas relativas a la compra de pisos nuevos a estrenar.

Deseo informar a sus lectores que si en alguna ocasión se le asegura que tienen agua caliente por gas, cerciórese de la capacidad del calentador antes de firmar el contrato pues sucede, en algunas ocasiones, que los llamados "calentadores de obras" es decir, los que se fabrican en grandes series especialmente para bloques de viviendas, sólo pueden abastecer de agua caliente al fregadero y, a duras penas a la ducha resultando prácticamente imposible tomar un baño de agua caliente.

Hay casos que incluso, requieren una cierta preparación. Para tomar una ducha se necesitan 10 minutos de abrir y cerrar grifos hasta conseguir el agua a una temperatura medianamente aceptable.

Ya lo saben. Quien avisa no es traidor. No se fie de la propaganda si quiere tener agua templada.

Un abrazo de,

Bmé. FIOLE

**ERRATA**

Muy señor mio:

El pasado domingo día 14 en "Siempre en Domingo" y en su programa "Fe de erratas" pasó algo que por desgracia ocurre casi cada día en nuestra televisión.

En la pantalla se pasaban unos bailes mallorquines en los cuales se intercaló una escena de bailes propios de los naturales de las islas Canarias. Una voz en off hablaba de las excelencias de los bailes de la isla de Palma de Mallorca.

Ganó el equipo que señaló como errata la escena de los bailes de Canarias, al dedicar el texto a los bailes

mallorquines. Pero ¡horror! nadie destacó la errata del locutor al señalar "la isla de Palma de Mallorca".

No importa comentar la seriedad de ese programa.

Atentamente le saluda,  
UN MALLORQUIN

**ELECTRODOMESTICOS**

Muy señor mio:

Existen algunos problemas en las compras de los electrodomésticos pues, al parecer, algunos establecimientos sólo quieren vender sin atender las razones de sus sufridos clientes.

Me explicaré.

Al comprar algún electrodoméstico revíselo cuidadosamente al recibirlo en su casa y si es posible, no abone su importe hasta haber comprobado su perfecto funcionamiento.

Denuncio el caso por lo sucedido a un amigo mio que adquirió un frigorífico con todas las garantías necesarias, y en el primer mes de funcionamiento tres técnicos "metieron mano" al citado frigorífico, cortando cables de aquí y haciendo empalmes de allá hasta que al parecer han conseguido su exacto funcionamiento.

Otra amistad se me queja no hace mucho de que le habían servido una cocina de gas cuyo ejemplar ya había rechazado en la tienda por tener unos arañazos. Al instalarla en la cocina se sorprendió la puerta del horno y por no disponer de las piezas de recambio necesarias tardaron dos meses en colocarle una nueva.

Se da la circunstancia que tanto en un caso como en el otro, sus dos diferentes establecimientos no quisieron cambiar aquellos electrodomésticos por otros similares alegando que ellos sólo se dedicaban a la venta y que los cambios pertenecían al criterio de las fábricas respectivas.

Esta es la cuestión.

Reciba un cordial saludo de  
JUAN CABOT LLITERAS

**MISAS**

Muy señor mio:

No se si el asunto puede interesar a los lectores de esta revista pero se lo escribo con el buen criterio, al menos, de que, si es posible sea solucionado por quien proceda en beneficio de los interesados.

Se trata de que existe la buena costumbre de dedicar misas en sufragio de los seres queridos pasados a mejor vida. Pues bien, ¿sabe Vd. lo difícil que es reservar una misa para sus intenciones? Difícil por la falta de éstas ya que en todas las parroquias e iglesias, desde hace algún tiempo, al celebrarse menos misas se reduce la posibilidad de encontrar alguna, en la hora que Vd. desee, sin dedicar.

Un compañero de la oficina me decía el otro día que después de visitar nueve iglesias le fue imposible encargar una misa, a la hora que él deseaba, en memoria de un hijo suyo fallecido el año pasado. Todas ya tenían su intención.

No creo que esta carta sea interesante pero si lo es, se lo digo sinceramente, el problema se expone.

¿A quién corresponde la solución? ¿Tiene solución este problema?

Atentamente,  
UNA DEVOTA

**DOCTRINA**

Sr. Director:

Con esto de la nueva Educación Básica General, es horrible que se prescindiera de la religión, concretamente de la preparación oportuna para realizar la primera Comunión.

Al parecer, en alguna ocasión, "chocaron" los pareceres de los maestros con los de algunos párrocos y la solución —muy cómoda— ha sido que los maestros se han

retirado de estos menesteres. Por esto hay niños de 7 u 8 años de edad que no saben las oraciones más elementales, hallándose en un grave problema cuando sus padres deciden que hagan su primera comunión.

Una pena, pero esta es la verdad.

¿A quién incumbe la enseñanza de las oraciones a los niños?

Cordialmente,  
ANTONIA BALLESTER DE MIRO

**LATAS**

Distinguido señor:

Ojo que el asunto se pone al rojo. Se acerca el verano y ya empezamos a vivir de latas. Unos programas latosos en la televisión. Unas latas en las carteleras de cine...

Sin embargo la lata que en esta carta quiero dar no se refiere a ninguna de estas y si de aquellas que contiene ciertos comestibles: Ojo con esta clase de conservas. Si me permite le daré unas orientaciones sobre el particular.

Si al abrir una lata de conservas observa una violenta salida de aire acompañada de partículas del producto, no consuma el contenido, y si es posible, devuélvalo como sospechoso de estar en malas condiciones, pues esto es indicio que al envasarlo no se consiguió el necesario vacío interior mínima garantía de la perfecta conservación del producto.

No importa me dé las gracias. No tiene importancia.

Atentamente,  
UN LATOSO

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

# Cómo establecer una buena comunicación en la empresa

Fundamentalmente, una empresa es un sistema social, compuesto de cierto número de grandes conjuntos de comunidades de trabajo, en el seno de las cuales se definen o deben definirse las tareas para cada miembro del personal, cualquiera que sea su especialización o nivel jerárquico.

Sin embargo, las descripciones de las funciones y tareas raramente precisan el papel que cada uno debe desempeñar, el estilo de las relaciones que se deben establecer con los subordinados, con los compañeros, etc., así como la manera de informarles y de recibir información de ellos. Por tanto, las comunicaciones entre los diferentes escalones jerárquicos de la empresa, en general, suelen adolecer de graves deficiencias, razón por la que hoy ofrecemos a nuestros lectores los principios básicos que determinan una buena red de comunicaciones dentro de una empresa.

C. H. Cooley ha definido la comunicación como el mecanismo por el cual las relaciones humanas existen y se desarrollan, y J. Stoekel, como el proceso por el que las notificaciones se transmiten entre las personas.

El envío de una información debe entrañar una retroacción, es decir, una información de retorno susceptible de indicar a quien la emite que el mensaje ha sido

bien recibido, bien percibido y bien comprendido. Existen dos grupos de comunicaciones:

- Verticales, horizontales y laterales.
- Formales e informales.

Las comunicaciones verticales se relacionan con el aspecto jerárquico de la estructura de la empresa. Según el sentido recorrido por la información, se puede hablar de comunicaciones descendentes —de arriba abajo de la escala jerárquica— o de comunicaciones ascendentes —en sentido inverso.

Por el contrario, las comunicaciones laterales afectan sobre todo al aspecto funcional de las operaciones efectuadas en la empresa: son las que se realizan entre servicios o entre miembros de servicios diferentes.

Las comunicaciones formales son las que están previstas por la organización de la empresa; las informales son aquellas que surgen espontáneamente de necesidades que no puede o no es capaz de satisfacer la estructura de la comunicación formal. Pueden, además, caracterizarse por el fenómeno del rumor y constituir un auténtico mercado negro de la información, cuando el sistema oficial falla o es insuficiente.

Se ha visto, pues, que la co-

municación comporta dos aspectos: una interacción entre dos o varias personas y una información que se intercambia con motivo de esta interacción. Por consiguiente, el funcionamiento de un sistema de comunicación depende, de un lado, del estilo de relaciones que existen entre los diferentes grupos humanos de la empresa, y del otro, de la circulación de las diferentes categorías de información.

## *El estilo de las relaciones.*

Nos referimos a las reglas, por lo general no estrictas, que gobiernan las relaciones entre los miembros del personal de una empresa y determinan el saber vivir entre superiores y subordinados o entre compañeros: la forma en que se dice buenos días, de sonreír o no sonreír, el grado de cordialidad o frialdad, las distancias que se guardan, etcétera. Afectan igualmente a la ayuda que se concede a los subordinados y a los colegas en el marco del trabajo, el grado de franqueza, de veracidad o de desconfianza, en resumen, en la ética que se mantiene.

Pueden existir reglas contradictorias a este respecto en el interior de una misma empresa y a veces hasta no existe ninguna regla, lo que hace caer en la

incertidumbre a los jóvenes jefes en cuanto al comportamiento que deben adoptar respecto a sus subordinados. Esta incertidumbre puede incitarles a rehusar ocuparse de las personas colocadas bajo sus órdenes, pues éstas, según ellos, una tarea que incumbe al servicio de personal.

### *La circulación de la información.*

La clasificación de las diferentes clases de información puede variar según la talla, la naturaleza y las actividades de las empresas. Las necesidades de información generalmente expresadas por los miembros del personal pueden distinguirse, por ejemplo, según que afecten al trabajo de cada uno, al trabajo de los colegas, al medio de trabajo o donde éste se encuentre (oficina, taller, establecimiento o fábrica), a las actividades de la empresa y a su desarrollo, a las cuestiones de carácter administrativo y social (salarios, horario, vacaciones, etc.) o incluso al porvenir de cada uno, es decir, a las posibilidades de formación, de perfeccionamiento, de mutación, de promoción.

Esta es una lista no limitativa que pretende mostrar algunos ejemplos concretos. Las diferentes categorías de información deben circular bien por canales o redes que sirvan a los diferentes escalones de la jerarquía, bien por canales específicos establecidos por los servicios especializados: dirección de personal, servicio de comunicaciones interiores, etc. Los comités de empresa poseen igualmente atribuciones en el campo de la información y aseguran para un determinado número de problemas un contacto directo entre los miembros del personal y la gerencia de la empresa.

### *Principios básicos.*

a) Determinar las necesidades reales. Estas necesidades pueden obtenerse por un diagnóstico psicosociológico y su evolución puede ser seguida gracias a determinados sistemas. Las necesidades pueden incidir tanto sobre la manera en que se percibe el estilo de las relaciones y es sentido por las diferentes categorías de personal como sobre la forma en la que ellos estiman ser informados. El diagnóstico resaltarán opiniones explícitas que pueden corresponder o no a la realidad, pero que por ello no dejan de constituir hechos sociales que es preciso tener en cuenta en toda política de comunicaciones.

b) Crear un clima favorable de trabajo. Corresponde a la dirección general definir y aplicar los principios que permitan la creación de un clima de trabajo propicio al funcionamiento de las comunicaciones. Se trata de modificar los hábitos de trabajo precisando que el tiempo dedicado a la información debe estar previsto claramente en los programas, así como los em-

pleos del tiempo. La dirección general debe, además, recordar que el ejercicio del mando comporta dos obligaciones:

— Adoptar un estilo de relaciones apropiado con los subordinados. Este estilo no debe ser del tipo autoritario estereotipado, sino más bien estar inspirado en las relaciones que existen entre el capitán de un equipo deportivo y sus compañeros.

— Informar a sus subordinados y colegas, asegurándose que están satisfechas sus necesidades de información e informarse de ellos a su vez.

Sin embargo, si esta declaración de principio es necesaria, está lejos de ser suficiente. El clima de trabajo propicio al buen funcionamiento de un sistema de comunicaciones no se establecerá verdaderamente más que si esta declaración no se queda en letra muerta y la dirección y los dirigentes de la empresa tienen realmente ganas y voluntad de crear ese clima. Además, el sistema de sanciones y recompensas de la empresa debe interpretar esa voluntad y traducirla concretamente, por ejemplo, promo-

# YALE

LA CERRADURA  
DEL MUNDO

**Seguimos a su servicio**

**Cerraduras de pomo - Embutir - Cierrapuertas**

**Maestraciones especiales**

**para hoteles y grandes edificios**

**FERRETERIA RAMONELL**

Balmes, 87 - Tels. 25 44 32 - 22 41 61

**PALMA**

viendo a los jefes que adoptan las actitudes deseadas o superando las resistencias de aquellos otros que bien por su carácter, bien por su rigidez mental, se oponen a esa política. Añadamos que la política de comunicaciones interiores es una actividad que depende estrechamente de la dirección y que es preferible que el responsable de las comunicaciones esté, si es posible, directamente relacionado con ella.

c) Establecer un código de circulación de los diferentes tipos de información. Las diferentes categorías de información deben circular en el seno de la empresa en función de un código que debe precisar la red por la cual deben pasar (vía jerárquica, difusiones por el servicio de personal, o por el servicio de comunicaciones interiores). Este código debe ser establecido bajo los auspicios del comité de dirección de la empresa que deberá controlar su aplicación. Editando dicho código, los dirigentes de la empresa pueden fijar limitaciones a la circulación de las informaciones, exigidas por el secreto, tanto en el plano técnico como en el comercial, y fijar una verdadera política del secreto, asegurando la protección de la sociedad contra el espionaje industrial.

d) Las medidas deben ser comprensibles. La medida debe

ser adaptada a las necesidades de la empresa y ser visible —es decir, alcanzar a su destinatario—, y debe ser leíble, lo que significa una redacción de la misma en un lenguaje comprensible. La información debe ser limpiada, tamizada y traducida para codificar el mensaje, lo que es una tarea capital y de las más delicadas.

e) Determinar los soportes más eficaces. Todos los soportes de comunicación pueden utilizarse para la circulación de las informaciones: medios audiovisuales, publicaciones, reuniones, etcétera. Señalemos que los contactos personales y directos son los más eficaces y deben utilizarse cada vez que sea posible, bien individualmente, bien en grupo. Incluso las visitas a los servicios, a los establecimientos, son muy superiores a las publicaciones, cualquiera que sea su calidad. Es necesario también subrayar el interés de difundir ampliamente los organigramas (qué hace quién, de quién depende cada cual, etc.), a condición de que estén actualizados, así como la utilidad de medidas como la señalización de las oficinas y de

los edificios en las plantas industriales o administrativas.

f) Controlar la eficacia del sistema de comunicaciones. Corresponde al responsable de las comunicaciones controlar el sistema y llamar la atención de la dirección general sobre todo obstáculo e incidente susceptible de perturbarlo. La influencia de un sistema eficaz de comunicaciones interiores no se limita al interior de la empresa, pues ésta se encuentra estrechamente ligada al sistema de comunicaciones externas, principalmente a las comunicaciones comerciales.

En el dominio de las comunicaciones interiores, más que en cualquier otro campo, hay que huir del demonio del perfeccionismo y del cientifismo. Ningún sistema de comunicaciones será jamás perfecto. No suprimirá las oposiciones de intereses ni las antipatías o simpatías entre los hombres, pero permitirá institucionalizar nuevos hábitos de trabajo, posibilitando a cada uno situarse mejor en el marco de su vida profesional y conocer mejor el medio donde trabaja. Posibilitará igualmente el nacimiento de una nueva forma de convivencia en la sociedad industrial o comercial, de un nuevo sistema de mando para adultos que reemplace los viejos métodos autoritarios o las actitudes distantes y displicentes.

ECONOMIA BALEAR

12 números, 240 ptas.

# angil, s. a.

PRODUCTOS ALIMENTICIOS, CONGELADOS Y REFRIGERADOS

**CARNES**

**PESCADOS**

**VERDURAS**

PLATOS PRECOCINADOS

HONDEROS nº 32

Teléfonos 227345-46-47

## CUALIDADES Y CONOCIMIENTOS QUE DEBE TENER UN JEFE

TRATAR A LOS DEMAS COMO QUISIERA SER TRATADO UNO MISMO

- Poseer el **ARTE DE APROVECHAMIENTO DEL TIEMPO** { Teniendo tiempo y sabiéndolo emplear.
- Poseer el **SENTIDO DE LA RESPONSABILIDAD** { No eludiendo la responsabilidad.  
Teniendo perseverancia.  
Teniendo confianza en sí mismo.
- Poseer **CONOCIMIENTOS TECNICOS** { Teniendo los conocimientos propios de todo Jefe (prever, organizar, mandar, coordinar y controlar) y los técnicos de la empresa, industria o sección.  
Teniendo conocimiento de las tareas de sus subordinados.
- Poseer el **ARTE DE ESTABLECER Y MANTENER BUENAS RELACIONES DE TRABAJO.** Para ello, debe:
- Poseer el **ARTE DE INSTRUIR** { Preparándose para ello.  
Enseñando, cuanto sepa, sin reservas.
- Poseer el **ARTE DE MEJORAR LOS METODOS DE TRABAJO** { Señalando al subordinado los medios o sistemas de mejorar los métodos de trabajo.  
Dando a los subordinados los medios necesarios para mejorar su trabajo.
- Poseer el **ARTE DE DIRIGIR UNA REUNION** { Sabiendo prepararla, encauzarla y resumirla.

Saber captarse amigos  
Saber felicitar.  
Saber amonestar.  
Saber sonreír.  
Saber escuchar.  
Tener sentido del humor.  
Conocer a fondo a sus subordinados.

Tener honradez moral y lealtad:

Hacer la calificación del personal a sus órdenes  
Reflexionar sobre lo que se espera del trabajador.  
Ver qué aptitudes de los mismos no son utilizadas.  
Saber dirigir.

Ser equitativo:

Saber delegar su autoridad.  
Saber decidir.  
Tener autodisciplina.  
Controlar sus propias reacciones.  
No ser impaciente.

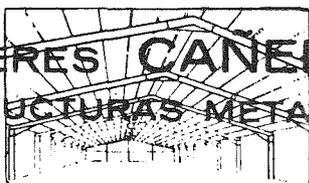
Demostrando una amistad sincera.  
Reconociendo sus propios errores.  
Inspirando confianza.  
Interesándose en los problemas del prójimo.  
Situándose en el lugar del prójimo.  
No haciendo obstrucción, sino ayudando al progreso.  
Salvando el prestigio ajeno.  
No prometiendo nunca al subordinado lo que no se sepa seguro pueda concedersele.  
Avisando con antelación a los trabajadores de los cambios que les afectan, diciendo el porqué si es posible, y consiguiendo que acepten el cambio con agrado.

Teniendo comprensión  
Teniendo sentido común.  
Siendo justo.  
No siendo rencoroso  
Sabiendo perdonar

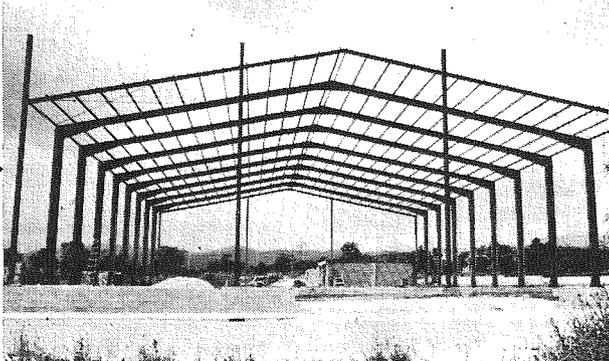
SABER CREAR Y MANTENER UN BUEN CLIMA DE TRABAJO

## TENER PLENA CONVICCION EN EL LOGRO DE LOS RESULTADOS

**TALLERES CAÑELLAS**  
**ESTRUCTURAS METALICAS**

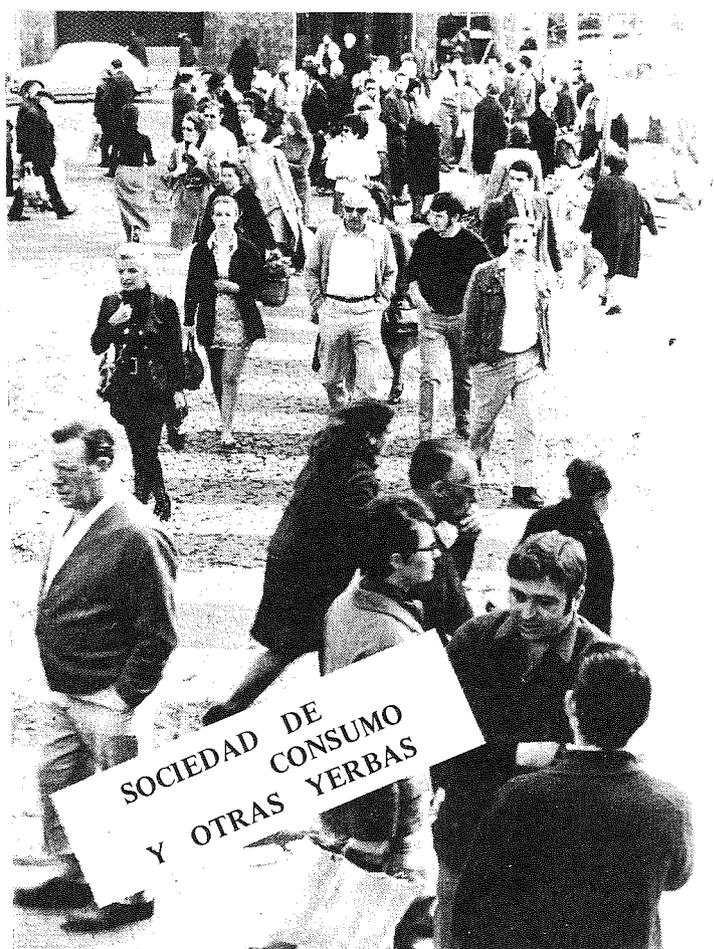


En el centro de su atención  
un nuevo trabajo realizado



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

30 metros  
Almacén para  
Construcciones AGAL S.A.  
C/. del 16 de Julio  
Polígono La Victoria



por GEORGES ROOS

En una época en que la tecnificación de la vida está a la orden del día, tanto debido a los progresos naturales de la ciencia como a la necesidad de esquematizar los movimientos de multitudes que han crecido hasta el grado de la superpoblación, es lógico que hayan surgido denominaciones y clasificaciones para situar el carácter de las diferentes etapas de un proceso a través del cual la sociedad es modificada en el aspecto de sus costumbres colectivas.

Por consiguiente, definiciones como sociedad industrial, sociedad de consumo, etc., son valederas en cuanto tratan de reflejar la manera de vivir, trabajar, convivir e inclusive pensar de una colectividad, estableciendo las características de una mentalidad comunitaria que se acoge a determinadas estructuras o sistemas para avanzar o por lo menos existir en bloque.

Pero, y en este caso el pero es esencial, lo que no es ya tan lógico es que nos acostumbremos a aceptar que dichos esquemas sean el único medio de que dispone el hombre para transformar su sociedad, puesto que mientras los mencionados esquemas provienen de una ley de causa y efecto, desde luego matizada por el proceso evolutivo que incluye las mejoras, transformaciones o por lo menos las reparaciones de que el hombre es capaz debido a su ingenio, en medio de esos movimientos está siempre, más o menos visible, más o menos activo, el sentido de la vida y las actitudes que lo descubren y lo proyectan. Es decir, puede ser aceptable y valedero reconocer la índole de estos movimientos en bloque y sus eventuales beneficios y defectos, pero siempre que el hombre no pierda de vista que en sí mismo, en lo mejor de sí mismo, existen las energías positivas por excelencia: las que le permiten canalizar esos beneficios hacia metas más altas, así como paliar o detener la negatividad de los defectos.

Los técnicos, conscientes de ello o no, pueden llegar a agrupar los resultados de su ingenio para coincidir en una forma de progreso que no por especulativa deja de aportar dicho progreso, pero el hecho de reconocerlo no implica que se deba aceptar que el humano, en su proceso ascendente hacia una vida integralmente civilizada y feliz, es-

té supeditado a etapas que rígidamente han de transformar su existencia y delinearla hacia eventuales o relativos éxitos, puesto que su recurso más efectivo para ascender realmente es su propia capacidad de desarrollar sus virtudes humanas, que son al fin las que le permiten aprovechar lo mejor de esos sistemas y corregir de ellos todo lo que es negativo.

Es común oír hablar peyorativamente de esos sistemas o ver como ciertos grupos humanos se acogen resignadamente a ellos o los utilizan especulativamente, según se sientan ubicados en ellos por sus limitaciones o por su habilidad, pero en cambio no es común escuchar el análisis que permite aprovechar las facetas nobles y que invita a rechazar las facetas deshonestas o peligrosas. O sea, un esquema social significa a veces o casi siempre un orden, una estructuración, un movimiento que agrupa a las masas alrededor de las ventajas de una forma de progreso, tal como en el caso de nuestra época, pero puesto que existe el peligro de la masificación, que en este caso no sería otra cosa que una mediocrización marcada por la rigidez o la frigididad de un avance técnico condicionado a intereses comerciales, sólo es cuestión de que el hombre no olvide que su capacidad de humanizarlo todo es el único poder ante el cual todos los abusos de la tecnificación comercializada, deben ceder para convertirse en elementos útiles por excelencia; es decir, exclusivamente al servicio de la evolución en el mejor sentido de la palabra.

El hombre como centro del universo no tiene porqué ser exclusivamente el habitante de este planeta pese a que sus grandezas son tan importantes como sus limitaciones, sino que, alojado en cualquier punto de la geografía del cosmos, es el pensamiento creador que ha nacido para proyectarse y plasmar el sentido de la vida. Por consiguiente, entendemos ante todo que ese sentido de la vida se refiere rotundamente a la especie en su totalidad y que sólo en función de lo que haga por ella alcanzará sus más altos y precisos objetivos. Para ilustrar este concepto, veamos, por ejemplo, que en ciertos países se ha alcanzado prácticamente lo que conocemos por sociedad del ocio (aparentemente el resultado inmediato de una sociedad de consumo que ha cumplido su cometido), dando lugar a artículos y comentarios que advierten sobre la necesidad de llenar inteligentemente ese ocio.... en un planeta en el cual los dos tercios de sus habitantes no alcanzan el grado de nutrición que puede garantizarles una salud básica. En un mismo planeta, hay quienes ya tienen la preocupación de poder llenar el ocio mientras otros se enfrentan con el dramático panorama de una mayoría desnutrida.

He aquí no ya un desequilibrio sino un absurdo que cuesta relacionar con el título de racional que se ha otorgado al hombre en general sin exigirle vivir y actuar a la altura de un racionalismo bien entendido.

Si una sociedad de consumo es capaz de transformarse en una sociedad de ocio, es porque la parte de progreso que contiene es por lo menos capaz de solucionar un aspecto de la vida del hombre, permitiéndole por consiguiente disponer del tiempo necesario para pensar en ennoblecer, embellecer y alegrar los demás aspectos hasta conseguir lisa y llanamente gozar de la vida, pero si esta es la prueba de que un proceso económico aliado a la técnica posee, en medio de sus limitaciones, una cuota innegable de positivismo, no es menos real el absurdo del que hablamos... puesto que se plantea el problema del ocio de algunos cuando todavía no se ha solucionado el problema del hambre de muchos otros.

Aunque esto suene a relativo, ¿no sería una magnífica manera de llenar el ocio, ocuparse de saciar el hambre a los hambrientos? ¿No sería acaso la única manera de saldar la deuda que cada uno tenemos con la especie que nos ha dado la vida y la gloria de un pensamiento creador que es capaz, absolutamente de todos los "milagros"?

Si llevamos estos conceptos a un análisis aún más objetivo, tendremos quizás como saldo que el día en que todos los hombres puedan "consumir" sin angustias, educados para saber qué es lo que consumen, de dónde proviene lo que consumen y de qué manera lo consumen, no podrá hablarse de ocio como problema. Pues, nos parece absurdo también que gozar de la vida pueda convertirse en una problemática cuando la mente del hombre, debidamente abierta a las maravillas de su universo y a la armonía de una convivencia perfecta, lo convierta en un sibarita refinado e inteligente, capaz de degustar la vida con la ventaja de una paz interior bien lograda.

Mientras tanto, la técnica de turno coloca a algunos en situación de consumir y a otros en desear hacerlo, pero con una indiferencia que es sin duda una de las mejores flores de la ignorancia. Pues, no se habla de dar y exigir en cuanto a actitudes humanas como garantía de que ya, ahora y siempre, la especie está salvada por la voluntad del hombre de condicionar sus esfuerzos a la felicidad colectiva sea cual sea la denominación del orden social vigente.

## PENSAMIENTOS SOBRE LA OPORTUNIDAD EN LOS NEGOCIOS

Cuando un joven se esfuerza en aprender algo, por su propia voluntad, se señala a sí mismo como un hombre excepcional. Y empieza a escalar un lugar en el mundo.

\*\*\*

Cuando un hombre consigue un gran triunfo, todo el mundo se da cuenta de ello. Pero pocos advierten los esfuerzos continuados y tenaces que tuvo que realizar antes de conseguir tal éxito. De ello deducimos que quien quiera realizar algo grande, debe empezar por conseguir cosas pequeñas. Nadie llega a la cumbre de un solo salto.

\*\*\*

Nadie es tan sabio como para permitirse el lujo de menospreciar a los demás.

Las nuevas ideas se hallan donde las busque usted. Pueden extraerse de cualquier conversación. La norma para pensar es: Examine, Compare e Invente.

\*\*\*

Si quiere tener dinero para invertir en el último tercio de su vida, debe invertir dinero en usted durante su primer tercio de existencia.

\*\*\*

Existen hombres jóvenes inteligentes que no están realizando nada serio. Están perdiendo años que nunca volverán a recuperar.

\*\*\*

Muchos hombres miran las grandes hazañas, para realizarlas "algún día". Pero olvidan que el camino hacia "algún día" empieza donde se hallan ya.

\*\*\*

Nadie debería contentarse con un bastante. Es un gran error, que impide al hombre escalar mayores alturas.

\*\*\*

Los millonarios son grandes lectores. Pregunte a cualquier triunfador y es casi seguro que le contestará que el leer fue una de las causas que le impulsaron al éxito.

\*\*\*

Existen dos fuentes para aprender: de los triunfadores y de los derrotados. Los primeros nos enseñan lo que debemos hacer, y los segundos lo que no debemos.

\*\*\*

La ignorancia y la inercia son las principales causas que impiden a un hombre triunfar. Para llegar a la cumbre todo hombre debe primero autoformarse y después encaminar sus energías en alguna profesión o industria.

\*\*\*

En el mundo de los negocios, la sabiduría consiste en saber lo que debemos hacer mañana; la habilidad es saber cómo realizarlo, y el beneficio, el resultado de ambas cosas.



## SEGUROS QUE PRACTICA

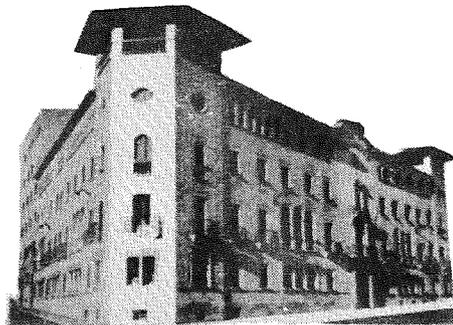
Vida - Robo - Ganado - Incendios - Cristales  
Individual - Cosechas - Pedrisco  
Transportes (aéreos, terrestres y marítimos)  
Cinematografía - R. C. Gral. - Automóviles  
Pérdida de Beneficios - Enfermedades  
y Combinado de Incendio y Robo.

SUCURSALES, DELEGACIONES O AGENCIAS  
EN TODAS LAS POBLACIONES DE ESPAÑA

### DIRECCION GENERAL

VIA ROMA, 45 TELF. 2128 03 (DOCE LINEAS)

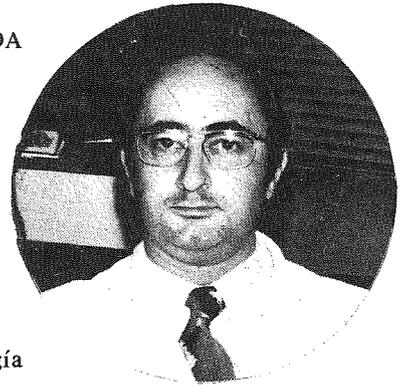
### PALMA DE MALLORCA



SEDE SOCIAL

# Aportaciones y rentabilidad de la psicología industrial a la higiene y seguridad en el trabajo

Por  
JUAN PERERA MEZQUIDA



Director del  
Instituto Balear de Psicología

Quisiera quedasen bien claras en esta exposición dos ideas fundamentales:

- 1º) Una **idea técnica**, que la psicología industrial (como ciencia positiva) es imprescindible en la industria cuando hablamos de Higiene y Seguridad en el trabajo.
- 2º) Otra **económica**, que las inversiones que las empresas realizan en las diferentes aplicaciones de la psicología industrial son a corto plazo y a largo plazo totalmente rentables.

La psicología industrial, como ciencia aplicada, tiene por objeto el estudio de la conducta del hombre en el trabajo, y como fin el tratar de mejorarla para hacerla más satisfactoria para el individuo y al mismo tiempo más útil y rentable a la sociedad.

Sin embargo en el proceso del trabajo nos encontramos con un punto negro: el accidente.

El accidente es siempre debido a un acto humano peligroso de exposición a un riesgo físico. El accidente es el cruce de dos realidades sujetas a leyes: la realidad humana y la realidad física (ambiental). Cuando estas realidades se cruzan se produce el accidente. Los accidentes siempre se pueden prevenir, ya que en todo momento se puede controlar el elemento físico y en gran parte el humano. Si el riesgo material es bajo, el acto no es peligroso. Si aumenta el riesgo, aumenta la peligrosidad del acto. Lógicamente una buena prevención de accidentes se basa en una buena prevención de actos peligrosos. Y la predisposición psico-fisiológica a los accidentes la estimaremos como una idiosincrasia particular que lleva al sujeto que la prevee a ser víctima de accidente.

Desde este punto de vista lo que nos interesa en un accidente no es su aspecto periodístico, ni tampoco la averiguación de quién es culpable, sino principalmente lo que nos interesa es la "accidentalidad", es decir: saber no sólo cuando se produce un daño, sino cuando pudiera haberse producido.

Hechas estas precisiones sobre la psicología industrial y sobre los accidentes de trabajo creo muy interesante exponer aquí las principales armas que presenta la psicología industrial en apoyo de la Higiene y Seguridad en el trabajo y en consecuencia de la prevención de accidentes.

Una de las misiones principales de la psicología industrial es el estudio y análisis de cada puesto de trabajo. El psicólogo estudia cada puesto de trabajo. Y elabora de cada ocupación una **ficha profesiográfica** que encierra una descripción detallada del puesto y del trabajo a realizar: es decir de sus exigencias y aptitudes especiales.

Los interrogantes que pueden ser resueltos a través de este análisis son los siguientes:

- planes de adaptación de personal a corto y largo plazo.
- inventario de aptitudes individuales.
- satisfacción del personal respecto al puesto que ocupa.
- exigencias del trabajo relativas a la experiencia, edad, conocimientos, aptitudes, responsabilidad, etc.
- análisis de los resultados de selección y criterios para su validación.
- conocimientos exigidos por el puesto de trabajo para la elaboración del programa de formación.

Para este estudio es conveniente valorar de acuerdo con una escala el grado en que un trabajo exige cada una de las aptitudes. En este sentido tiene especial importancia los estudios de CARRARD y de THORNDIKE, quien recogió hasta ciento treinta términos de referencia utilizados con mayor frecuencia en los Estados Unidos.

El estudio de los puestos de trabajo comprende aquí, además de las exigencias mentales y físicas, el análisis minucioso de las condiciones de trabajo. Todo ello se resume en lo que hemos convenido en llamar **ficha profesiográfica** que concreta el estudio del puesto en seis campos diferentes, a saber: 1) **Aptitudes perceptivas**: VISUALES (rapidez, amplitud, discriminación de detalles, percepción de distancias, percepción de velocidades), TACTILES (sensibilidad, etc.). 2) **Aptitudes motoras**: agilidad manual (rapidez) destreza manual (precisión), rapidez de movimientos. 3) **Coordinación**: viso manual, tacto manual, etc. 4) **Aptitudes psicofísicas generales**: ESFUERZO FISICO (momentáneo, continuado, rápido, lento...), RESISTENCIA (a la fatiga, a la monotonía), ADAPTACION A LA SITUACION (invariable, cambiante rítmica), ATENCION (concentrada, distribuida), 5) **Aptitudes mentales**: inteligencia general, originalidad inventiva, madurez de juicio (sensatez), memoria, aptitud numérica, aptitud espacial, aptitud verbal, aptitud mecánica. 6) **Rasgos temperamentales exigidos**: rapidez en la decisión, flexibilidad, serenidad en situaciones difíciles, sentido de la responsabilidad, autoridad personal, sentido pedagógico, actitud social, (gusto por la compañía de los demás, gusto por trabajar aislado, tacto y habilidad social), intereses (por trabajar con personas, cosas y máquinas, ideas abstractas), y preferencias (por mando y decisión propia, por seguridad y rutina, por aventura, excitación, cambio).

Este estudio detallado del puesto de trabajo no tiene otro sentido que el de aportar datos empíricos y exactos para lo que consideramos la pieza clave en la prevención de accidentes: **conseguir la perfecta adecuación entre las cualidades de un individuo y las condiciones y aptitudes exigidas por un determinado puesto de trabajo**. Cuanto más perfecta sea esta adaptación mayor será la satisfacción y rendimiento del individuo en el trabajo y menor el riesgo de accidente.

Con esto llegamos a un punto muy importante en la psicología industrial, que es el estudio de la **inadaptación laboral**: causa fundamental de accidentes.

Recientes estadísticas verificadas en población laboral española indican que un 35% de los trabajadores están inadaptados y que esta inadaptación proviene de tres factores fundamentales:

## INSTITUTO BALEAR DE PSICOLOGIA

EL INSTITUTO BALEAR DE PSICOLOGIA es un centro técnico-educativo integrado al ESTUDIO GENERAL LULIANO.

Un equipo de siete especialistas en diferentes ramas de la psicología y medicina integran su equipo técnico. Cuenta con labo-

ratorios de psicología y antropometría equipados con los aparatos necesarios para la investigación y psicodiagnóstico.

Tiene un departamento especializado en **PSICOLOGIA INDUSTRIAL**, que realiza los trabajos de SELECCION DE PERSONAL, PROMOCION, VALORACION DE PUESTOS, PLANES DE HIGIENE Y SEGURIDAD, etc. para las empresas que lo solicitan.

- 1º.- Predisposiciones congénitas que se desarrollan o actualizan en el trabajo.
- 2º.- Capacidad inadecuada del sujeto para su trabajo (por exceso o por defecto).
- 3º.- Expectativas que tiene el trabajador, tanto en su trabajo como en relación a la empresa (salario, incentivos, trato, etc...).

Indudablemente el segundo factor —capacidad inadecuada del sujeto para su trabajo— es el más importante. Y el que a la vez más fácilmente puede prevenirse con la utilización de las técnicas científicas de **selección y promoción de personal** de que hoy dispone la psicología industrial.

Pero no se queda aquí la aportación de la psicología industrial a la Higiene y Seguridad en el Trabajo. Hemos conscientemente olvidado un punto capital junto al análisis del puesto de trabajo, que es el estudio de las funciones y responsabilidades propias de cada trabajo: **en una palabra la valoración del puesto de trabajo**. Es ya clásica en este sentido la valoración denominada plan NEMA que ha sido aplicada en varios miles de empresas americanas y publicada en el **JOB RATING MANUAL**. Los elementos a valorar son once en los que se dividen los cuatro factores fundamentales que lo constituyen: **HABILIDAD** (que comprende los elementos de formación, experiencia e iniciativa), **ESFUERZO** (que se divide en físico y mental), **RESPONSABILIDAD** (considerada por el valor de la maquinaria, materiales, seguridad de otros y trabajo de otros) y **CONDICIONES DE TRABAJO** (que hace referencia a las condiciones de trabajo propiamente dichas y al peligro de enfermedades o accidentes).

Con esto la psicología industrial ha conseguido estudiar con detalle el puesto de trabajo y valorarlo. Y está en perfectas condiciones para iniciar el estudio del elemento clave en la vida laboral: **LA PERSONA**

Este estudio de la persona se basa en procedimientos psicométricos (los **TESTS**) cuyo fundamento está en experiencias rigurosamente comprobadas e investigaciones de alto nivel científico. Su base matemática es la estadística, que trabaja ordinariamente con un margen de error del 1 al 50/o.

Esto quiere decir que la psicometría, a pesar de ser una ciencia positiva, nunca puede garantizar la medida exacta de una aptitud o característica de la personalidad. Menos puede garantizar con seguridad por lo tanto, el éxito de una persona en un puesto concreto, ya que no se puede saber con seguridad si las aptitudes o características medidas (sin exactitud) son exactamente las requeridas para este puesto.

Sin embargo, la psicometría tiene un alto valor orientador y predictivo científicamente verificado, aunque seamos conscientes de que la maravillosa complejidad del psiquismo humano, nunca podrá encerrarse adecuadamente en unas palabras números o gráficas.

Aportación pues indiscutible de la psicología industrial a la Higiene y Seguridad en el Trabajo son las técnicas de **selección y promoción del personal**, que no pretenden otra cosa que una adecuación perfecta entre persona y puesto de trabajo.

Sin embargo no termina aquí el valor de las aportaciones de la psicología industrial a la Higiene y Seguridad en el Trabajo. El psicólogo tiene todavía una piedra de toque fundamental en este campo: **La motivación de la persona en la conducta de Seguridad**, como técnica básica en la prevención de accidentes.

Es misión también de la psicología industrial el estudio detallado de los factores ambientales de trabajo, que influyen en el rendimiento y actitud de los productores: iluminación adecuada, temperatura idónea, ventilación, grado de humedad necesaria, ruido, música, pausas laborales, etc..

Sin descuidar los aspectos **psico-patológicos** del trabajo, que merecen una atención especialísima, porque son causa de muchos accidentes

Cuando por ejemplo se habla de **FATIGA** los médicos se suelen referir a procesos bioquímicos que suceden a nivel muscular. Como psicólogos nos interesan más otros aspectos.

La actividad del hombre está en relación con su voluntad. Leman ha dicho: "hay una zona que es la de los movimientos voluntarios en la que el hombre se defiende de la fatiga mediante pausas voluntarias". Estos descansos se hacen más frecuentes con la fatiga. Pero hay otros momentos en que ya está fuera de la voluntad del hombre el defenderse



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

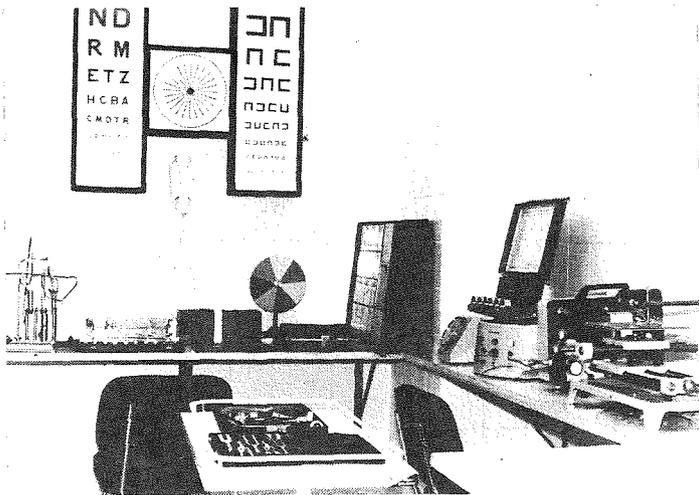
**!!! Veá nuestras colecciones !!!**

# nacar

**REY JAIME III, N° 115**

**TELEFONO: 21 69 06**

**PALMA DE MALLORCA**



Laboratorio de psicología industrial del Instituto Balear de Psicología.

contra el trabajo; es que ya sencillamente no puede trabajar, Y si intenta hacerlo se pone en grave riesgo.

Si el hombre está bien entrenado, se fatiga menos. Su curva de rendimiento tiende a la horizontal. El no entrenado se fatiga más.

En los trabajos amplios llega antes la fatiga y en los trabajos mínimos pero constantes la fatiga es menor.

Por la mañana temprano el nivel del trabajo no es óptimo porque ha habido un ligero desentrenamiento debido al descanso nocturno, luego se va aumentando en ritmo progresivamente hasta llegar al nivel óptimo que luego comienza a decrecer de nuevo debido a la fatiga.

Hay que compaginar el trabajo estático con el dinámico. Existen posiciones gráficamente demostradas por el profesor Dantín para realizar cada trabajo con el máximo rendimiento y el mínimo de fatiga. Aspecto éste importantísimo del estudio de los métodos y tiempos de trabajo.

Otro punto clave de análisis en psicopatología del trabajo es el estudio de la toma del riesgo, es decir, como se enfrenta al riesgo cada uno, que varía según la motivación, los problemas familiares, etc...

Se dice que los tarados tienen disminuida su capacidad de defensa. En selección no tenemos problemas con las grandes taras ni con los individuos sanos, pero sí con aquellos individuos que podríamos llamar tarados parciales. Si alguno de estos se accidenta siempre nos quedará la duda de si le hubiera ocurrido a cualquiera o es culpa nuestra por una deficiente selección.

Por último ¿cabe pensar en una predisposición psicofisiológica de algunas personas a los accidentes? . Es muy conocida a este respecto la Ley de Marv: que establece que un 75% de los accidentes ocurren a un 25% de los trabajadores. Un concienzudo examen médico y un detallado estudio psicológico de las aptitudes y capacidades del individuo, nos ayudarán mucho a detectar estas personas "accidentables".

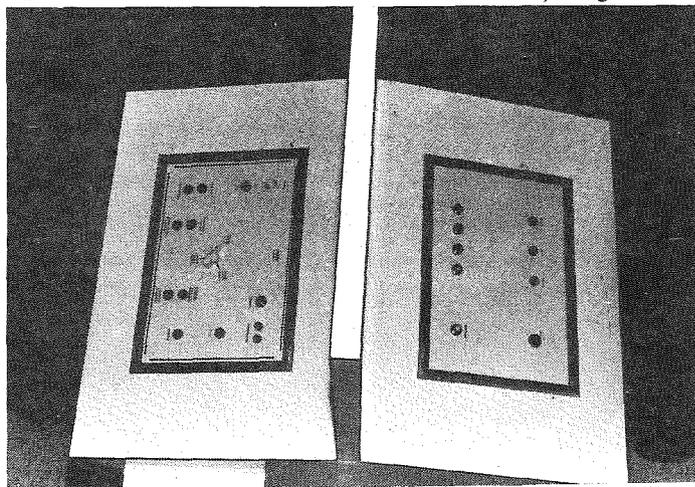
Con todo lo expuesto creo que hemos aclarado en sus-

tancia la aportación de la psicología industrial a la Higiene y Seguridad en el Trabajo.

Para terminar es interesante que veamos los aspectos rentables de estas aportaciones. Las empresas escatiman a veces los presupuestos del capítulo de Higiene y Seguridad en el Trabajo. Estos gastos no son gastos sino inversiones rentables: porque cuando buscamos la adecuación entre persona y puesto de trabajo, cuando motivamos al personal, cuando nos preocupamos de los factores ambientales, cuando estudiamos tácticamente los métodos y tiempos de trabajo, o cuando analizamos los factores psicopatológicos del mismo (fatiga, neurosis, etc...) no hacemos otra cosa que mejorar el rendimiento y rentabilidad y adoptar medidas de higiene y seguridad en orden a prevenir accidentes.

ACCIDENTE! palabra que es muy cara. Y cuyo coste es conveniente analizar y hacerlo conscientemente.

Heinrich ha estudiado muy bien este aspecto del accidente y ha establecido como factores del coste directo: Las cotizaciones e indemnizaciones a satisfacer, los gastos de



Detalle del equipo automático medidor de reacciones ante estímulos auditivos, visuales o táctiles, del laboratorio de psicología industrial del Instituto Balear de Psicología.

prima de cura, el pago de la jornada de trabajo. Y como costes indirectos: el tiempo perdido por los compañeros en prestar ayuda, el tiempo perdido por los mandos (en investigaciones, avisos, etc....), los daños a máquinas, herramientas e instalaciones, los retrasos en la producción, los cambios de asignación del personal para cubrir la baja, pérdidas de material, etc. etc....

Y llegado a la conclusión de que el coste indirecto multiplica por cuatro el coste directo.

Concluymos repitiendo las dos ideas inicales: que las técnicas de la psicología industrial son imprescindibles en la industria cuando hablamos de higiene y seguridad en el trabajo. Y que las inversiones que las empresas realizan cuando utilizan estas técnicas para prevenir accidentes son totalmente rentables.

## Las familias de sus empleados también tienen derecho a la seguridad:

Coopere con el seguro colectivo de vida que ASIMA tiene concertado para sus asociados

PARA MAYOR INFORMACION - Teléfono 27 81 04

Miguel Mercadal

SERVICIOS COMBINADOS DE DOMICILIO  
A DOMICILIO ENTRE LAS BALEARES  
Y LA PENINSULA

Font y Monteros, 33  
Teléfono 21 25 68

PALMA DE MALLORCA

CONSTRUCCIONES  
LLABRES & MONTANER, S.A.

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

## 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 los 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  
Tels. 212251 - 216750

\* Calle Sindicato, 122 y 126  
Teléf. 211236

\* Plaza Navegación, 9 y Cerdá 2  
(Santa Catalina) Teléf. 252918

RESERVE EL PROXIMO NUMERO DE

**economía balear**

será muy interesante

Un servicio de Asima para aumentar la seguridad  
en las Empresas de sus abonados:

### EL SEGURO COLECTIVO DE VIDA

Al precio de coste Vd. puede cubrir los  
riesgos irreparables cuando las medidas de  
seguridad no han sido bastantes.

PARA MAYOR INFORMACION

Llamar al teléfono 27 81 04

**PREFAMA, S. A.**

FABRICACION Y VENTA  
MATERIALES CONSTRUCCION

Llucmajor - Ob. P. Roig 29 - Telf. 187

Palma - Arch. L. Salvador 178 - Telf. 25 16 31

Arenal - Ctra. Militar 522 - Telf. 26 22 38

Prefiera:

«**CERVEZA MALLORQUINA**»

**FALCON - PRIPPS - ROSA BLANCA**

# PERFILES



# DE "LÍDER"

COMO TRIUNFARON LOS  
MAS GRANDES  
HOMBRES DE NEGOCIOS

**H**ENRY Ford I edificó el mayor negocio de tipo privado conocido hasta la fecha. Sus métodos para conseguir dinero fueron revelados en su propia historia acerca de cómo pudo sobreponerse a su mayor período de crisis.

En el mes de diciembre de 1920, el mundo de los negocios, en Estados Unidos, no presentaba un buen aspecto. Se cerraban más fábricas de automóviles de las que se podían abrir, y muchas de las que se cerraban quedaban completamente en manos de los bancos. Circulaban rumores sobre la deficiente situación financiera de casi todas las empresas y, según afirma el mismo Ford, «me preocupó el saber que la Ford Motor Company no solamente necesitaba dinero, sino que no podía conseguirlo en ninguna parte». Este añadía:

«Ciertamente nos encontrábamos ante un problema. En 1919 habíamos tomado a préstamo una suma de 70 millones de dólares. Durante éste habíamos dejado de pagar 33 millones. Debíamos al Estado, en concepto de impuestos, unos 18 millones más, y, asimismo, teníamos que pagar a nuestros trabajadores su participación anual en los beneficios, que ascendía a otros 7 millones. En conjunto, para el período comprendido entre el primero de enero y el 18 de abril de 1921 debíamos afrontar pagos por un total de 58 millones de dólares. Teníamos tan sólo 20 millones.»

## Los tiempos peores

«Quiero recalcar insistentemente que no hay ocasión peor para pedir un préstamo, que cuando los banqueros creen que nos hace falta dinero.

Planeamos una limpieza interior completa.

Echamos una mirada hacia atrás y analizamos las condiciones existentes. A principios de 1920 llegaron las primeras indicaciones de que aquellos negocios febriles de especulación que el final de la guerra había engendrado, no iban a durar indefinidamente.

En junio, nuestras propias ventas empezaron a verse afectadas. El porcentaje de aumento fué disminuyendo progresivamente desde junio a septiembre. Teníamos que hacer algo para situar nuestro producto dentro del poder ad-

quisitivo del público. Y no solamente esto; debíamos adoptar medidas drásticas para demostrar al público que actuábamos de verdad, y que no estábamos sólo fingiendo una situación falsa.

De momento, en septiembre rebajamos el precio de nuestro automóvil de turismo de 575 a 440 dólares. Pusimos un precio de venta inferior al coste de producción, ya que estábamos fabricando con materias primas compradas a precio de alza. Tal determinación nos proporcionó una buena cantidad de críticas.

Las ventas, después de la rebaja antedicha, aumentaron de nuevo, pero poco

HENRY FORD I

después volvieron a descender. No habíamos puesto nuestros automóviles lo suficientemente dentro del poder adquisitivo del público como para que las ventas se produjeran con facilidad.

Abandonamos nuestros planes para otra rebaja y conservamos nuestra producción a un ritmo mensual de cien mil coches.»

## No pedimos dinero

«Cerramos las fábricas en diciembre con la intención de abrirlas dentro de dos semanas. Pero encontramos tantas cosas por hacer que no abrimos hasta cerca de seis semanas después. Sé que había mucha gente esperando que pidiéramos dinero. Pero no lo hicimos. No necesitábamos dinero.

En todo el país teníamos 35 sucursales. En todas ellas se montaban automóviles, y en 22 de ellas se fabricaban también elementos para el montaje. Se suspendió la fabricación de piezas, pero se siguieron montando automóviles.

Las distintas sucursales suministraron a los vendedores coches suficientes para cubrir las ventas de un mes, y éstos trabajaron intensamente en su venta.

Juntamos nuestras cuentas extranjeras y vendimos nuestros subproductos.

Entonces nos encontramos preparados nuevamente para recomenzar una

producción total. Y la iniciamos gradualmente, partiendo de una base provechosa. Habíamos eliminado todo lo que significaban pérdidas o uso inadecuado, causas del aumento de precios y de la disminución de beneficios. Vendimos todo lo inútil.

Antes empleábamos 15 hombres por automóvil y día. Esta cifra se redujo a 9, en las mismas condiciones. Ello no significa que de cada 15 hombres 6 perdieran sus empleos. Únicamente cesaron de ser improductivos. Aplicamos el principio de que todos debían producir o marcharse.

Redujimos nuestro personal administrativo a la mitad y ofrecimos a la mitad inútil mejores empleos en las secciones de venta. La mayoría de ellos aceptaron los nuevos puestos. Abolimos todos los formulismos y estadísticas que no contribuyeran directamente en la producción de automóviles. Habíamos estado coleccionando toneladas de estadísticas solamente porque eran interesantes. Pero no servían para construir coches, por lo que las abandonamos.

Suprimimos un 60 por 100 de los teléfonos instalados en nuestras factorías. Solamente un número comparativamente pequeño de hombres, en una organización, necesitan realmente teléfono. Teníamos, primero, un capataz para cada cinco hombres. Después esta cantidad de obreros fué aumentada a 20. Los otros capataces pasaron a trabajar en las distintas máquinas.

Redujimos otros gastos de 146 a 93 dólares, por coche. Y si se tiene en cuenta esta reducción en una producción diaria de más de 4.000 automóviles llega uno a explicarse como — no mediante economías, ni reduciendo los salarios, sino eliminando los gastos superfluos — es posible vender a un precio *imposible*.»

## Acelerando la producción

«Y lo más importante de todo fué que descubrimos cómo gastar menos dinero acelerando considerablemente el ciclo de producción.

Llegamos a la conclusión, después de un período experimental, que el servicio de transporte podía ser mejorado hasta

conseguir reducir el ciclo de producción de 22 a 14 días.

El día primero de enero teníamos 20 millones de dólares. El primero de abril 87.300.000, o sea 27.300.000 más de los que precisábamos para cubrir todas nuestras necesidades previstas. ¡Este fué el resultado que obtuvimos de la crisis!

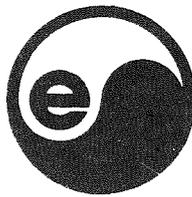
Podíamos haber pedido un préstamo de 40 millones de dólares, más de los que necesitábamos. Pero, suponiendo que lo hubiéramos hecho, ¿qué habría sucedido?; ¿habríamos superado el momento difícil?; ¿o habríamos llegado al fracaso?

Si hubiéramos aceptado el préstamo no nos habríamos encontrado ante la necesidad de abaratar los métodos de producción. Habríamos obtenido el dinero a un interés del 6 por 100 — que, en realidad, entre comisiones y otros gastos hubiera representado más —, con lo que la carga que supondrían los intereses solamente, en una producción anual de 500.000 automóviles, representarían unos 4 dólares por coche. Además, nos hallaríamos sin el beneficio de una producción saneada y cargados con el peso de una deuda considerable.

Nuestros automóviles hubieran costado seguramente cien dólares más que sin el préstamo; con ello tendríamos una producción menor, ya que no encontraríamos tantos compradores; deberíamos emplear a menos hombres y, en resumen, no trabajaríamos a pleno rendimiento.

Habrán notado que la solución que propugnaban los financieros era la de prestar dinero; no la de mejorar la producción. Ellos no sugirieron el empleo de ingenieros, sino de tesoreros.»

Próximo número:  
**POLIGONOS INDUSTRIALES**



**instaladora  
balear**

**Instalaciones industriales**

**Hoteles y apartamentos**

**Alumbrados públicos**

**Estaciones transformadoras**

**Redes de baja tensión (Urbanizaciones)**

**Líneas de alta tensión**

**Calle Femenías, 46, A - Teléfono 23 24 67  
Palma de Mallorca**

**Delegación en Menorca: Teléfono 35 34 59**



**cristalería oliver s.a.**

**CRISTALVER**

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

**Domicilio Social y Oficinas: C/. Adrián Ferrán, 55 - 1º Telf. \*27 12 94 - PALMA DE MALLORCA Almacenes: C/. Adrián  
Ferrán, 55 A y B - PALMA DE MALLORCA - SUCURSAL EN SOLLER: C/. José Antonio, 189.**

# RAQUITISMO DE LA EMPRESA ESPAÑOLA

Pío XI en CUADRAGESIMO ANNO decía "Lo que en nuestra época llama más la atención no es solo la concentración de la riqueza, sino sobre todo, la acumulación de una enorme potencia de un poder económico despótico, en las manos de un pequeño número de hombres, que de ordinario, no son los propietarios, sino simples depositarios y gerentes del capital QUE ADMINISTRAN A SU ANTOJO. Este poder es singularmente considerable en aquellos que, dueños absolutos del dinero, gobiernan y administran el crédito a su capricho.

Así tales personas distribuyen en cierto modo la sangre en el organismo económico, cuya vida tienen en sus manos, de suerte, que sin su consentimiento, no es posible respirar.

Ya anteriormente León XIII en "RERUM NOVARUM" había puesto el dedo en la llaga al tratar el tema: en época reciente Pablo VI en "POPULORUM PROGRESSIO" afirma LOS PUEBLOS POBRES PERMANECEN

ciudad, Químicas, Construcción, Banca, Minas, Seguros, Cementos y actualmente construcción naval.

Segundo grupo (menor concentración relativa): Comercio al por Mayor y Menor, Alimentación, Bebidas, Muebles, Vidrio y Cerámica, etc. Sobre la influencia que los Consejeros pueden tener en las decisiones de los Consejos, indudablemente resulta delicado afirmarse en sentido positivo, aún cuando es forzoso reconocer que en buen número de grandes empresas españolas, aparte las bancarias, aparecen nombres de personas de relevante poder político, y el grado de influencia está altamente condicionado a las condiciones personales.

A finales de 1.969 existían en España algo más de tres millones de empresas, de las cuales solo había 702 que ocuparan a más de 500 productores y 5.200 con plantilla superior a 100, lo cual demuestra el grado de atomización empresarial y lo lejos que estamos del acercamiento a Europa.

por Daniel Barreiro Doval

## SIEMPRE POBRES Y LOS RICOS SE HACEN CADA VEZ MAS RICOS.

En España Calvo Sotelo, en su discurso El Capitalismo Contemporáneo y su evolución que leyó en el año 1.935 en la Academia Nacional de Jurisprudencia y Legislación, da datos sobre las bases que se asientan los que pudieramos llamar primeros orígenes de esta situación:

1.— Concentración de Consejos de Administración en pocas manos de personas independientes entre sí.

2.— Existencia de famosas y poderosas familias capitalistas. Concentraciones del primer tipo se han dado generalmente en Francia y Estados Unidos. Ya en el año 34 los doce Consejeros del Banco de Francia acumulaban 150 plazas de Consejeros en 35 Bancos privados, ocho en Cías de Seguros, ocho en empresas de navegación o de armamento, siete en metalúrgicas, seis en empresas eléctricas, ocho en mineras, doce en químicas y seis en empresas de distinta actividad.

En Norteamérica, examinando el Consejo de Administración de quince grandes compañías ferroviarias, se observó que sus 219 Consejeros ocupaban 2.298 puestos de esta índole.

Concentraciones del segundo tipo se producían en Alemania antes de la guerra, la concentración tenía por base las grandes familias, y así diecinueve mantenían en sus manos la industria de las Primeras Materias; doce la industria de transformación y otras tantas las de química.

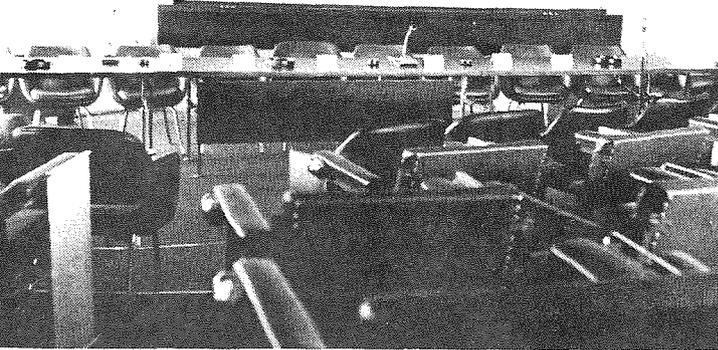
En nuestra patria la concentración del capital es mayor en las empresas que han adoptado la forma de Sociedades Anónimas. Existen dos grupos de industrias que presentan grados de concentración bien determinados:

Primer grupo (mayor concentración) tenemos: Electri-

Otro dato muy importante y que nos aleja también de la gran empresa europea es el bajo coeficiente de rentabilidad (resultante de cifra de ventas por empleado) y que en algunos sectores como SIDERURGIA, por ejemplo es de 0,25 en España y 2,07 en los países del Mercado Común.

Esto a nivel europeo, pero acerquémonos a América, en sectores industriales, donde el grado de concentración europeo parece altamente suficiente, la rentabilidad de las empresas americanas es netamente superior a la de las empresas europeas, así en el sector químico, la tasa media de beneficio neto sobre las ventas era hasta hace poco, de 5,7 % para las europeas y de 10,1 % para las americanas. En el sector del automóvil, la tasa de beneficio varió entre 2,4 % y 3,8 % para las cuatro mayores empresas europeas y entre 4,6 % y 9,7 % para las tres mayores empresas americanas. Las eléctricas, en América las 11 primeras alcanzan un 5 % mientras que las 9 europeas alcanzan una tasa del 2 %.

Según un Informe de la Comunidad Económica Europea existe "una disminución progresiva de las tasas de autofinanciación de las empresas en todos los países miembros. Las diferencias entre la situación de las empresas en la C.E.E. y las de los Estados Unidos aparecen igualmente notables. En los Estados Unidos las amortizaciones, Provisiones y Beneficios no distribuidos de las sociedades privadas cubren la casi totalidad de las inversiones fijas y de la formación de STOCKS. Como consecuencia de ello las empresas acuden poco al mercado de capitales y se surten con facilidad del mismo en caso de necesidad. En los países pertenecientes a la C.E.E., las empresas ofrecen de forma permanente un déficit neto de financiación. Ojalá pudiéramos decir "ESTE NO ES EL CASO NUESTRO, PORQUE NOS OTROS NO PERTENECEMOS AL MERCADO COMUN".



# A. S celebró su Asa

El pasado día 28 de abril y en su domicilio social del Polígono "La Victoria", Sala de Conferencias del IBEDE, se celebró la Asamblea General Anual de ASIMA, convocada, de acuerdo con sus estatutos, por la Comisión Coordinadora y Ejecutiva. Presidía el acto don José Antonio de Mesa Basán, delegado provincial de Sindicatos. A su lado tomaron asiento don Jerónimo Albertí Picornell, presidente de ASIMA; don José de Fortuny, delegado provincial de Industria; don Juan Gea, director general de ASIMA; don Ramón Esteban, ex-presidente de la asociación; el concejal señor Seguí, que representaba al primer teniente de Alcalde del ayuntamiento de Palma, don Miguel Angel Llauger, y otros miembros de la Comisión Coordinadora y Ejecutiva.

En primer lugar fue leída y aprobada el acta de la Asamblea anterior.

Seguidamente el Sr. de Mesa concedió la palabra al Sr. Gea quien después de un corto y breve saludo a los reunidos manifestó su gran satisfacción por pertenecer a "este gran grupo de hombres que son los que forma ASIMA".

Después de solicitar la colaboración de todos para desarrollar todavía mucho más las realizaciones puestas en marcha dentro de la Asociación, como son, la gasolinera, los seguros de vida y esta revista "Economía Balear" pasó a comunicar la satisfacción para ASIMA de celebrar esta Asamblea en sus propios locales, añadiendo, que si bien las oficinas de la Asociación ya están instaladas en el Edificio Representativo, en forma provisional en la

planta 11 "vemos la necesidad de ampliar estas oficinas —dijo— y las instalaremos definitivamente en las plantas 13, 14 y 15 del mismo Edificio Representativo".

Pasó a tratar los asuntos de las tasas municipales entre las que se encuentran las de licencia de obras solicitando los beneficios fiscales que la Ley del Suelo concede.

"Otro de los problemas que también nos preocupa —dijo— es el de los teléfonos de C'an Valero". Leyó una contestación del Director Regional de la Telefónica Sr. Castro en la que se



comunica a ASIMA que en los meses de Noviembre o Diciembre como máximo, si bien puede anticiparse algún mes más, este asunto quedará completamente solucionado.

También se refirió a las obras del Camino de los Reyes y a las gestiones encaminadas para conseguir que los Polígonos de Palma de Mallorca se les catalogue como Polígonos de Descongestión de la ciudad. Los beneficios que significarían para ASIMA obtener esta calificación serían los similares a los que disfrutan las zonas de preferente localización industrial.

Comunicó que el número de industrias instaladas ya en los dos Polígonos se eleva a 214, esperando que el incremento de instalación irá creciendo rápidamente, debido a cual, ASIMA, se ve en la necesidad de ir creando servicios comunes y que en un futuro muy próximo se van a instalar en los locales anexos al Edificio Representativo, tales como una fotocopistería, un estanco, una papelería, un centro de cálculo y un economato, del cual se beneficiarán los obreros que trabajan en las empresas asociadas.

Ultimamente se refirió a la instalación en C'an Valero de una gasolinera para cuyo funcionamiento sólo falta la aprobación de la Delegación de Gobierno.

a afirmar lo existente y plantea la posibilidad de ir ampliando la superficie industrial urbanizada de las islas. "La petición —dijo— fue sometida a Servicios Técnicos y, tras su aprobación, elevada al ministerio de Industria. Las esperanzas de conseguir este objetivo son grandes, pues la luz verde dada en las Cortes al Cuarto Plan de Desarrollo abre un camino inmejorable. Ello significa que la solicitud puede ser aceptada en un plazo breve".



# . I. M. A.

## Asamblea General anual

# 1971-1972

Don José de Fortuny declaró que se han presentado al Banco de Crédito Industrial y a la Confederación de Cajas de Ahorros unos estudios sobre las necesidades crediticias de Baleares. "No existe restricción de cantidades al respecto —terminó—, pero sí la necesidad de ceñirse a la reglamentación vigente".

Continuó D. Jerónimo Albertí su parlamento y después de agradecer a D. José de Fortuny su exposición, anunció que por ser el año pasado el objetivo inmediato de la Asociación la estabilización, este año que terminamos no ha sido de realizaciones brillantes y yo me atrevo a decir —continuó— que el color gris ha sido la nota dominante en nuestra actuación. A pesar del enorme esfuerzo financiero que ha supuesto y supone todavía la terminación y puesta a punto del Polideportivo, puedo asegu-

Estudió el problema de la vivienda que sufren muchos trabajadores y sometió a la Asamblea la creación de una Cooperativa de Viviendas formada por empresarios interesados y que sientan este problema, previo estudio de necesidades y posibilidades de acuerdo con la vigente legislación en la materia.

Al referirse al complejo Polideportivo, que ha supuesto una pesada carga financiera para ASIMA, anunció su próxima inauguración que, salvo fuerzas mayores "creo que la mejor fecha será la del 16 de julio, aniversario de nuestra



Como proyecto a más largo plazo anunció que se va a iniciar el estudio y anteproyecto de lo que podría llegar a ser el auténtico centro administrativo y verdadero centro comercial de nuestra ciudad. "Vamos a ello —dijo— sin prisas pero sin pausas y aquí al andar, aunque no sea corriendo, es cuando se hace camino. Nuestra idea es dotar a Palma de algo realmente extraordinario, con aires de gran ciudad tal y como se merece nuestra querida Palma y por ello necesitamos tiempo para el estudio de proyectos para que una vez seleccionados someterlos a la Asamblea y proceder a su ejecución una vez que estén ligados todos los puntos de financiamiento y todos los puntos de realización".

Habló a continuación de la creación de la Asociación Sindical de Industriales de la provincia de Oviedo ASIPO y de la gratísima visita que recibió desde Valencia de un grupo de industriales que han formado en la ciudad del Turia la Asociación Sindical de Industriales de Valencia ASIVAL, a quienes acompañaba nuestro recordado amigo Miembro de Honor D. Alfonso Mayquez. "Estas personalidades vinieron aquí para conocernos a fondo y os puedo asegurar que se fueron realmente impresionados de lo que hemos hecho y de lo que les dijimos que pensábamos hacer".

"Quiero hablar ahora de otro hombre que es más que amigo, yo diría que es ASIMA mismo, y para hablar de este hombre me sobran papeles porque le voy a echar corazón (y con gesto muy significativo recogió los apuntes sobre los cuales había basado su parlamento). Todos adivináis que este hombre, cuando decimos ASIMA pensamos en él y cuando decimos Ramón Esteban pensamos en ASIMA.

ASOCIACION SINDICAL DE INDUSTRIALES DE MALLORCA



rar en esta Asamblea que la salud económica y financiera de nuestra Asociación es excelente".

Después de referirse a la creación del Instituto Balear de Estudios de Dirección de Empresas, más conocido por IBEDE, "ahora debemos dedicar —explicó— nuestros esfuerzos a los mandos de nivel intermedio, sin olvidar un plan constante de perfeccionamiento para los jefes de empresa y directores de toda la provincia".

fundación como día grande para esta futura inauguración".

A fin de asegurar "la rentabilidad máxima de los fondos generados por la Asociación en campos tan prometedores como son la enseñanza, la asistencia en suma el bien común" el Sr. Albertí sometió a la Asamblea la autorización de "crear una Fundación ASIMA en el momento oportuno y apropiado para dotarla de los medios necesarios y convenientes".



Podría parecer que ASIMA está en deuda con Ramón porque no le ha hecho un homenaje. Yo diría y creo interpretar el sentir de él, que no es así porque un homenaje o una especie de homenaje de despedida no se le puede hacer, Ramón no se ha ido, Ramón está aquí. Pero si creo que ha llegado el momento de decirle que somos amigos y que somos agradecidos. Para hacerle un homenaje a Ramón Esteban habría que hablarle de realidades, que ASIMA sigue fiel a sus principios, que ASIMA sigue desarrollando sus ideas, que ASIMA sigue teniendo su espíritu de lucha, su espíritu de continuidad, y todo esto digo había que demostrárselo con hechos. Hoy estamos en condiciones de decirle a Ramón Esteban que le podemos enseñar sus grandes sueños, sus grandes ilusiones; el Polideportivo, máxima ilusión suya, estará funcionando, posiblemente el próximo 16 de Julio; nuestro Edificio Representativo se espera quede completamente listo también el mismo día; estas aulas del IBEDE donde estamos ahora, están dando fruto espiritual a las gentes de nuestra provincia. Creo que estamos compensando y reflejando en hechos la verdadera ilusión, el verdadero espíritu de Ramón. Y sigo hablando con el corazón al reiterar al Delegado Provincial de Sindicatos la petición que le hicimos de dar el nombre de Ramón Esteban al complejo Polideportivo. Quiero rogar al Delegado de Sindicatos, nuestro amigo José Antonio, que eleve esta petición a quien proceda porque seguro estoy de que si de él dependiera no habría ningún problema". Y terminó este párrafo diciendo que "el nombre de Ramón Esteban tiene siempre un sitio de honor en el corazón de ASIMA, más grande que el mundo, ya que en la mente de nuestros asociados está

presente el que gracias a él hoy exista nuestra Asociación".

Al finalizar su interesante parlamento y visiblemente emocionado entre los calurosos aplausos del público, D. Jerónimo Albertí se levantó para abrazar efusivamente a D. Ramón Esteban.

Continuó la Asamblea el Tesorero de la Asociación D. Luis Pericás dando lectura al balance de cuentas que fueron aprobados.

Seguidamente se procedió a elegir dos vocales para renovar las vacantes previstas en la Comisión Coordinadora y Ejecutiva. Eran candidatos D. Jaime Canudas Martínez, Director General de Mare Nostrum, D. Antonio Borrás Llabrés, Director-Propietario de Construcciones Borrás D. Fernando Miró Costa, Director Gerente de Cristalmar, S.A. y D. Joaquín

Azcona Sanz, Director-Propietario de la Carpintería Metálica Azcona. Fueron elegidos D. Antonio Borrás Llabrés con 151 votos y D. Jaime Canudas Martínez con 63.

En el capítulo de ruegos y preguntas se solicitó la pronta resolución del problema de la vivienda para los trabajadores de los Polígonos; los accesos al Polígono de la Victoria desde la carretera de Inca, la limpieza de las calles de los Polígonos, el transporte de los obreros, la desratización en cada empresa, las medidas preventivas de incendios veraniegos, por la hierba crecida en las parcelas no ocupadas y del incómodo aislamiento telefónico a que se ven sometidos los industriales de Can Valero.

Cerró esta Asamblea General el Delegado de Sindicatos D. José Antonio de Mesa Basán quien en breves palabras reiteró su entusiasta ofrecimiento de colaboración con ASIMA. "Quiere decir esto —dijo al final de su intervención— que por mi parte y por la parte de toda la Obra Sindical estamos al servicio de ASIMA, que es estar al servicio de los empresarios que constituyen ASIMA. Siempre ha habido una buena colaboración para ASIMA, pues ésta ha sido una entidad mimada de la Administración como lo ha probado la presencia del Sr. Fortuny, Delegado de Industria y lo prueba el calor del Delegado de Vivienda, que fue uno de los promotores de ASIMA y como lo prueba toda la aceptación y simpatía que las Mutualidades Provinciales tienen por ASIMA. Yo deseo y expreso en esta ocasión, como lo hice el pasado año, porque el próximo año siga siendo lo mismo de gris que ha sido este año, porque este gris significa que va consiguiendo ASIMA el objetivo programado.

Una cordial salva de aplausos cerró la Asamblea General de ASIMA de 1.972.

Próximo mes  
de  
**JULIO**  
Aniversario de ASIMA  
con tal motivo  
**ECONOMIA BALEAR**  
presentará un número especial  
dedicado a los  
**POLIGONOS INDUSTRIALES**



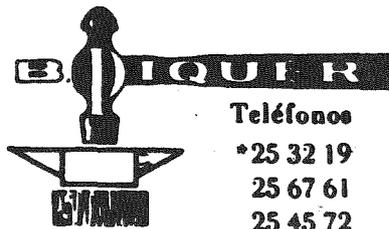
**VIDEMASA**

DISTRIBUIDORES DE:  
**FINO PERALTA**  
Y  
**WHISKY MACKINLAY'S**

*Calle Particular  
Polígono de La Paz (Ca'n Valero)*

*Palma de Mallorca*

**TALLERES**

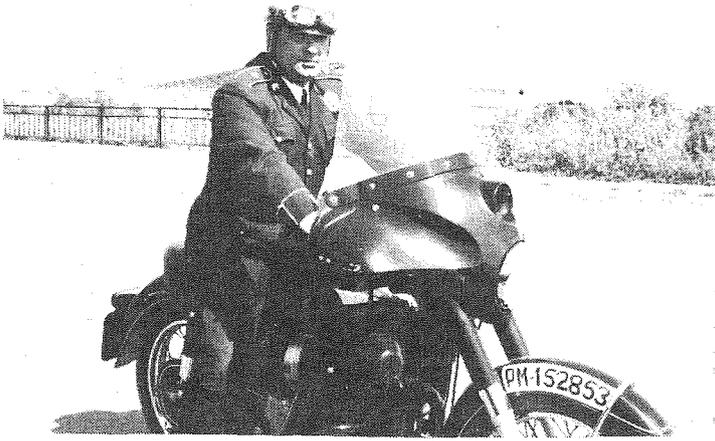


Teléfonos  
\*25 32 19  
25 67 61  
25 45 72

**CARPINTERIA METALICA  
Y CERRAJERIA DE  
LA CONSTRUCCION**

Calle Gremio de Carpinteros  
Polígono "La Victoria"  
**PALMA DE MALLORCA**  
(Balears)





# Un saludo para los «tres ángeles de la guarda»

## Callada y meritoria labor

Hace ya algún tiempo deseábamos llevar hasta estas páginas la labor callada y eficiente de los "ángeles" que guardan nuestros Polígonos. Concretamente de nuestros dos Policías Municipales motorizados y del Guarda Jurado que con tanto cuidado velan por la tranquilidad y el bienestar de los asociados ubicados en los Polígonos de ASIMA.

Hoy, al fin, están aquí merecidamente, dispuestos a contestar nuestro interrogatorio.

¿Sus nombres? Ya les conocen: de la Policía Municipal D. Pedro Amengual Munar, cabo y D. José Fluzá García. Y D. Gabriel Femenías Ramón guarda jurado.

Como son tres los que cumplen idéntico cometido y no somos quienes para destacar a uno sobre los otros, a los tres hemos entrevistado, y uno, tanto monta monta tanto, nos contesta en nombre de los tres.

—¿Cuál es su misión en el Polígono? —preguntamos.

—Vamos a resumirla —nos dicen— en tres amplios conceptos, el de auxiliar educativo, preventivo y sancionador de toda falta punible. Debemos coordinar inteligencia con acción.

—Aparte de la disciplina de debéis y prodigáis con vuestros superiores ¿cuáles son las

disposiciones a las que con más tesón os dedicáis?

—También podemos resumirlas en tres conceptos: ordenación del tráfico, vigilancia sobre los maleantes y la prevención sobre cualquier caso de accidentes.

—En la ordenación del tráfico...

Vigilamos los excesos de velocidad, que se cumplan los "ceda el paso" en los cruces señalizados, rogamos que los vehículos aparquen en su correspondiente lado derecho y, mejor aún, dentro de los solares, en lugar de la calzada, procuramos evitar los atascos, vigilamos el uso de los intermitentes para los giros, en fin, procuramos que el tráfico sea como debe ser.

—¿Muchos problemas con la gente de los Polígonos?

—No. Digamos que los vehículos que circulan por los Polígonos, propiedad de los asociados o empleados en ASIMA no ofrecen ni presentan problemas. En la mayoría de los casos estos se producen con conductores que vienen a los Polígonos en forma esporádica o con más o menos periodicidad. No respetan los 40 Km/h. como velocidad máxima.

—Velocidad que resulta algo reducida teniendo en cuenta la amplitud de los viales.

—De acuerdo, pero esta velocidad es la que figura en los discos señalizadores como la máxima autorizada y ésta, por ahora, es la que hay que acatar.

—Sigamos con los problemas de tráfico.

—El no ceder el paso en los cruces señalizados, pues por este motivo ya se han producido, desgraciadamente, accidentes lamentables. El "hacer carreras" en las avenidas principales y adelantarse por la derecha. El que los motoristas, sobre todo, corran sus vehículos zigzagueando sin percatarse de los que van tras ellos. Y así podríamos ir citando todo cuanto ya está previsto en el Código de la Circulación.

—Vayamos con la vigilancia de maleantes.

—Labor dificultosa, pero que todos cuidamos al máximo. A cualquier sospechoso que se encuentre dentro de los terrenos de los Polígonos le vigilmos sin que, en muchas ocasiones, se den cuenta. Si es necesario tras pedirle su documentación le rogamos abandonen el recinto de los Polígonos.

—¿De esta manera se habrán evitado algunos robos?

Indudablemente. Ahora bien, si alguno se ha cometido es porque resulta humanamente imposible el prevenirlos. Sin embargo nos cabe el orgullo que quien ha llegado al Polígono con ideas de apropiarse de lo ajeno, y lo ha intentado, pronto ha caído en manos de la Justicia. Ultimamente, el 29 de Abril, y tras

saltar por una ventana, se entró en una fábrica, apoderándose de algunos objetos, pues bien, al día siguiente el autor de esta fechoría fue apresado.

—El servicio funcionó bien y fue eficiente. Se merecen que así lo comentemos.



—Por favor. Todo esto forma parte de nuestra obligación y nuestra mejor distinción es la satisfacción personal que nos concede el deber cumplido.

—¡Así se habla amigos! . No es raro que vuestros jefes estén orgullosos de Vds.

Aquí dimos un poco de descanso a nuestra conversación. Estaban los tres tan satisfechos y orgullosos por su labor, que bien merecía la ocasión, brindar por su éxito. No quisieron licor. Brindamos con un vaso de bebida refrescante. Mientras bebíamos yo pensé que con hombres así los Polígonos están bien custodiados.

—Y díganme ¿cuál es la labor que hacen para evitar accidentes?

—Mucha y variada. Desde avisar cualquier conato de incendio que veamos a sugerir alguna mejora para evitar lo irreparable.

—Por ejemplo...

—Un andamio que está al caer, unos maderos que entorpezcan alguna labor, recoger he-



ramientas abandonadas, tuberías de agua rotas o algún grifo que mana constantemente, unas luces que no se encienden y puedan ofrecer buena ocasión a las actividades de los maleantes, ventanas que se dejan abiertas...

—Bueno, aquí lo dejamos con un etcétera muy largo.

—Completamee de acuerdo.

—Conocedores, sobre el terreno de los problemas, ¿cuáles son las mejoras que propondrían?

—Algunas interesantes: más discos señalizadores para el tráfico rodado, revisar las líneas continuas y discontinuas que con color amarillo se hallan pintadas en las calzadas...

—Algunas incomprensibles.

—Es posible. Cuidar las parcelas, sin cons-

truir, de su mala hierba, motivo de algunos incendios, más carteles indicadores de la situación de las fábricas o empresas y más indicadores con los nombres de las calles.

—Con ello se evitaría el tener que ir preguntando la situación de algunas empresas.

Exactamente. Sin embargo no nos molesta que nos lo pregunten y lo prueba el hecho, que en muchas ocasiones, hasta incluso acompañamos a los peticionarios hasta el lugar de su destino.

Así son nuestros "tres ángeles de la guarda". Gracias a ellos los hombres de nuestros Polígonos están seguros. Mejor aún, se sienten seguros, confían en su vigilancia, tienen fe en su servicio y todos les consideran fieles y leales cumplidores de su deber durante el

día y toda la noche.

Por nuestra parte ni quitamos ni ponemos. Nos limitamos a dejar constancia, como ya es opinión general, que los Polígonos de ASIMA son un modelo de paz, tranquilidad y buen orden. Trípode esencial para mantener su creciente desarrollo.

A ellos, a nuestros "ángeles custodios" se lo debemos.

Si en alguna ocasión, amables lectores, os los cruzáis por los viales de los Polígonos, miradles como amigos, buenos compañeros y excelentes camaradas. Y si les dedicáis un saludo expresaréis, con ello, vuestro agradecimiento y el mejor reconocimiento a su callada y meritoria labor.

¡Yo os saludo, amigos!

UNA MEDIDA PARA ALIVIAR LA INQUIETUD DE SUS EMPLEADOS:

EL SEGURO COLECTIVO QUE **ASIMA** OFRECE A SUS ASOCIADOS.

PARA MAYOR INFORMACION TEL. 27 81 04

## Empresa de A.S.I.M.A. en portada revista francesa

CADRE DE DOCUMENTATION PERIODIQUE

Nº 27  
Février 1972

# Lumen

FLUOTECHNIC

Constructeurs - Eclairagistes

(39) SALINS-LES-BAINS (Jura) - Tel.: 261

Agence de Paris: 17, rue de l'Échiquier (10) - Tél.: 770-64-53



Super-mercado Casa Paco de Palma de Mallorca (Espagne)  
Éclairé par des lignes continues de diffuseurs T 510  
En Espagne aussi, une bonne lumière fait vendre.

Installateur-électricien: CASA CABOT (Antonio Cabot Fornés), Plaza de la Reina, 9 PALMA DE MALLORCA

ejemplar de la revista francesa "Lumen", número 27 del ppddo. Febrero en la que figura, en su portada, una bien lograda foto de cierta instalación, proyectada y realizada por Casa Cabot de Palma de Mallorca.

Es lógico que como mallorquines nos sintamos orgullosos ante esta realidad: una obra proyectada y realizada en nuestra ciudad, por personal de la misma, es digna de figurar, y así figura con honor, en la portada de una interesante revista extranjera.

Puestos al habla con D. Antonio Cabot Fornés, Director-Propietario de la citada Casa Cabot, lo primero que nos dice, es que desea felicitar, una vez más, a sus técnicos y especialistas por esta soberbia realización, llevada a cabo, con tanto cuidado y esmero en el supermercado Casa Paco de nuestra ciudad.

—También —añade— quiero agradecer públicamente a D. Juan Enseñat propietario del mencionado supermercado, por la confianza que depositó en nosotros e igualmente manifestar mi reconocimiento a la dirección de "Lumen" que edita en Francia la firma Fluotechnic, por la grata sorpresa, de la publicación, en su portada, de esa foto que tanto dice en favor nuestro.

—Y que tanto destaca la calidad de ejecución como el proyecto de esta instalación realizada con tanta perfección.

—Sí, una obra perfecta.

—Como todas las realizadas por Vds.

—Gracias a esta labor en equipo que siempre llevamos a cabo.

—No hay duda que en Mallorca, a la chita callando, también se realizan instalaciones de calidad.

—Y no lo ponga en duda. Lo que si desearía hiciera constar que, es muy posible, sea la primera vez que una revista técnica extranjera de instalaciones publica una realización netamente mallorquina.

—Lo diré, y además haré constar nuestra más cordial felicitación para todos Vds. ya que como españoles que somos por ser mallorquines, nos sentimos orgullosos de contar con estos técnicos y especialistas que realizan trabajos, tan perfectos, que son felicitados por personal extranjero.

Sí, ya se va terminando aquello de que lo extranjero era mejor que lo español.

Nuestra enhorabuena para D. Antonio Cabot, asociado de ASIMA, con el ruego de que la haga extensiva a todo su personal.

Por aquellas circunstancias que en la mayoría de los casos uno no sabe explicarse, ha caído, en nuestras manos un

## AGRUPACION DE AMIGOS DE MENORCA

La agrupación de amigos de Menorca quedó constituida en Madrid, el pasado día 6 de Mayo en el curso de un acto que presidió el titular de las Cortes, Sr. Rodríguez de Valcárcel.

Entre los asistentes al acto, se encontraban el ex-ministro Manuel Fraga Iribarne; subsecretario de Industria; general Vara de Rey, segundo jefe del alto estado mayor; general Juste; directores generales de Promoción de Turismo, Esteban Bassols Monserrat, y de Formación profesional Eugenio López y López; secretario general técnico de Información y Turismo, señor Hermida; Gobernador Civil de Baleares, Victor Hellín Sol; alcalde de Mahón y procurador en Cortes, señor Timoner y otras autoridades y representaciones.

El alcalde de Mahón explicó el significado de la nueva agrupación y las actuales vertientes del desarrollo equilibrado de Menorca, precisando que es necesaria una mayor atención de los poderes públicos hacia la isla. Se refirió después a la esperanza de encontrar mejores fórmulas administrativas insulares.

A continuación, el señor Hellín Sol, resaltó la importancia del acto, saludando a la nueva agrupación, a la que deseó éxitos iguales a los conseguidos por la de "Amigos de Ibiza"

Seguidamente, el señor Rodríguez de Valcárcel, al que se designó presidente honorario de la entidad, agradeció esta distinción y prometió su incondicional apoyo a las nuevas necesidades insulares.

En los días siguientes, el comité que preside el señor Lafuente, director general de la Compañía Transmediterránea, y del que forman parte entre otros, el general Sintés, remitieron los estatutos y normas fundacionales a los socios, a fin de efectuar su estudio y llegar a una posterior aprobación.

"Economía Balear" saluda, cordialmente, a esta nueva agrupación deseándole larga vida y ofreciéndose en todo cuanto pueda interesarles en beneficio de una rápida promoción.

## NUEVAS PUBLICACIONES

El pasado mes de Mayo se publicó el primer número del Boletín Informativo del Secretariado de Asuntos Económicos de la Organización Sindical de Baleares.

Interesantes artículos económicos forman la parte más esencial de este primer boletín que con una copiosa legislación publicada durante el mes de Abril en el Boletín Oficial del Estado se hace ameno y altamente informativo. Noticias y artículos referentes al mundo del empresariado completan este boletín de interés económico.

Al darle la bienvenida en este mundo financiero que tanto nos ocupa e interesa, y desearles larga y fructífera vida, nos place felicitar a sus iniciadores al mismo tiempo que les ofrecemos "Economía Balear" por todo cuanto tengan a bien disponer.

## NUEVOS CARGOS EN "DIARIO DE MALLORCA"

Por el Consejo de Administración de Editora Balear, el pasado día 1 de Mayo fue nombrado Director de DIARIO DE MALLORCA D. Antonio Alemany Dezcallar, quién hasta aquella fecha desempeñó las funciones de Consejero Delegado de la citada empresa. El Sr. Alemany Dezcallar sustituye la baja, por jubilación, de D. Gaspar Reynés Quintana que durante cuatro años asumió la dirección del citado diario.

Por otra parte el mismo Consejo de Administración nombró a D. Francisco Medina Martí, Consejero-Delegado, y a D. Gaspar Reynés Quintana y a D. Eduardo Rufat Durand, nuevos consejeros de la empresa.

"Economía Balear" al despedir a D. Gaspar Reynés Quintana con un fuerte abrazo por las múltiples atenciones que siempre tuvo con esta revista saluda cordialmente al nuevo director del DIARIO DE MALLORCA, y a sus nuevos Consejeros, con el deseo más ferviente de que sus realizaciones sean nuevos éxitos para ese diario matutino.

## VISITAS A LOS POLIGONOS DE ASIMA

El día 15 último se recibió la visita de una representación de la Comisión Coordinadora de la Asociación Sindical de Industriales de Granada, ASEGRA, la cual estaba presidida por el Secretario de aquella D. José Carranza y Director General D. José Antonio Machón.



Al saludarles muy cordialmente deseamos que su visita haya sido fructífera.

Y el día 18 del mismo mes de Mayo visitaron nuestros Polígonos un grupo de directivos de la Banca Catalana y de CEMATICA, ambos interesados en conocer las realizaciones de nuestros Polígonos Industriales y los proyectos de ASIMA.

Bienvenidos.

## LOS ADMINISTRADORES DE FINCAS CELEBRAN SU FIESTA

El pasado viernes día 12 Festividad de Santo Domingo de la Calzada, se reunieron los Administradores de Fincas para solemnizar la fiesta de su Santo Patrón.

Por la mañana se inició la reunión de confraternidad en una Misa que se celebró en la parroquia de Santa Teresita a la que asistió muchísimo público y representaciones de nuestras primeras autoridades.

Por la noche en el restaurante La Caleta se reunieron a manteles los administradores de Fincas, muchos de ellos acompañados por sus respectivas esposas.

Al final de los postres hizo uso de la palabra Don Juan Rullán Soler, Presidente del Colegio de Administradores de Fincas y el Sr. Laportilla, que representaba al Excmo. Sr. Gobernador Civil de la Provincia.

Agradecemos a los Administradores de Fincas su amable invitación a ese acto, que se prolongó, en amigable conversación, hasta altas horas de la madrugada.

## CONVOCATORIA

EL INSTITUTO GEOLOGICO Y MINERO DE ESPAÑA, Ríos Rosas, 23, Madrid - 3, convoca el premio "SANTA BARBARA" para 1972, con el objeto de galardonar a los escritores y periodistas que mejor hayan divulgado y valorado en la prensa, radio y televisión, de lengua española, la importancia de LA INVESTIGACION DE LOS RECURSOS MINEROS DE ESPAÑA Y SU REPERCUSION EN EL DESARROLLO ECONOMICO E INDUSTRIAL DEL PAIS.

El premio estará dotado con 100.000 pesetas.

Para optar al premio se precisa que el trabajo se haya publicado, radiado o televisado, durante el año en curso.

Quedan excluidas entre las revistas, aquellas que sean técnicas y entre los autores quienes pertenezcan al IGME.

Los aspirantes al premio deberán presentar por triplicado el correspondiente artículo, impreso en cinta grabada o en película cinematográfica, en el Instituto Geológico y Minero de España, antes del 31 de enero de 1973.

La decisión del Jurado es inapelable, pudiendo declarar desierto el premio, y sus decisiones se dan por aceptadas por cuantos se presenten al concurso.

El fallo tendrá lugar en los primeros meses del año 1973.

## LA FIABCI Y SU RUEDA DE PRENSA

El pasado día 9 de Mayo, se celebró en el Restaurante La Caleta una rueda de Prensa para dar a conocer a los medios informativos de nuestra Ciudad la F.I.A.B.C.I., cuyos miembros forman un frente internacional en el campo de la inmobiliaria ya que su finalidad es agrupar en su seno a todos cuantos profesionales se mueven en ese sector.

Dirigió esta reunión Don Juan Rullán Soler, Secretario de la Comisión Permanente de Urbanismo de dicha Federación y Presidente del Colegio de Administración de Fincas de Baleares.

De todo cuanto expuso entresacamos los principales temas que desarrolló en su amena charla.

## ¿ QUE ES LA FIABCI ?

La FIABCI es un Organismo que agrupa las profesiones inmobiliarias de todos los países miembros de la misma en la actualidad, 24 países lo son de pleno derecho y 18 son adheridos, de estos adheridos la mayoría tiene solicitado el expediente de Ingreso (España lo solicitó en Mayo de 1967) los países miembros por orden alfabético son: Alemania.- Australia.- Austria.- Bélgica.- Canadá.- Dinamarca.- España.- EE.UU.- Filipinas.- Finlandia.- Francia.- Grecia.- Holanda.- Hong-Kong.- Inglaterra.- Irlanda.- Israel.- Italia.- Japón.- Méjico.- Noruega.- Portugal.- Suecia.- Suiza.-

Los países adheridos son: África del Sur.- Argentina.- Bolivia.- Brasil.- Colombia.- Chile.- Guatemala.- India.- Luxemburgo.- Malta.- Marruecos.- Nueva Zelanda.- Paraguay.- Perú.- Singapur.- Turquía.- Uruguay y Venezuela.

Como puede observarse excepto Luxemburgo todos los países del Mercado Común son miembros de pleno derecho.

La federación se compone de cinco grandes secciones que corresponden a las distintas profesiones inmobiliarias y que agrupan indistintamente e independientemente entre si a todos los profesionales de los países miembros y que son las siguientes: Agentes de la Propiedad Inmobiliaria, Administradores de Fincas, Constructores-Promotores, Expertos Inmobiliarios o Consejeros y Financieros Inmobiliarios (Crédito).

De nuestro país actualmente forman la Delegación española los Agentes de la Propiedad Inmobiliaria y los Administradores de Fincas.

Las demás secciones en España están en vía de formación y tratando de perfilar su contorno definitivo para más tarde sin duda integrarse según la característica e idiosincrasia de nuestro país.

La Federación Internacional (FIABCI) fue constituida en el año 1948 y se rige por los Estatutos aprobados en dicha Convención y las modificaciones realizadas en los sucesivos Congresos Internacionales de la FIABCI.

### OBJETO DE LA FIABCI

Entre sus principales objetos están: La defensa de los intereses morales y profesionales de todos los miembros de las Asociaciones que la componen, tanto en el plano individual como en el colectivo y la asistencia que deba prestárseles en cualquier caso en que esté en juego el prestigio profesional.

La recogida y difusión de todas las informaciones de interés general para el desarrollo de sus acciones profesional y social.

El estudio y ordenación de todas las cuestiones que propongan cada uno de los países miembros y los grandes problemas a los que la profesión está llamada a interesarse.

El estudio y también ordenación de soluciones de orden general que la Federación puede proponer a estos problemas, en consideración con la competencia y valor de sus miembros.

Todo cuanto directa o indirectamente pueda tender a una mejor organización de la profesión y al aumento siempre de su proyección moral y material.

Esta excluida estrictamente toda actividad política y confesional.

### IMPORTANCIA Y VENTAJAS DE LA FIABCI

Puede recurrirse al argumento de que la fuerza que da la unión de los profesionales en defensa de sus intereses tanto nacionales como internacionales máxime cuando las distancias son cada día menores y la influencia que tiene en todos los países el Turismo con su gran secuela de transacciones inmobiliarias y constitución de complejos turísticos así como el nacimiento de Urbanizaciones y grandes bloques de apartamentos que obligan de cada día más en su transacción como en la defensa de sus intereses de los inversores el obtener por ejemplo en España los servicios profesionales de una persona que puede defender dichos intereses con mayor conocimiento de causa en la psicología y mentalidad de diferentes países conocidos a través de Congresos y difusiones y publicaciones de la Fiabci. El inversor buscará al Agente de la Propiedad o al Administrador de Fincas que tenga esos conocimientos y un barniz de conocimientos comunes, de esta forma nadie puede dudar de las ventajas e importancia y de los beneficios de la internacionalidad de estas profesiones de cada una de estas ramas de profesionales que se hagan sentir en las decisiones de las grandes organizaciones gubernamentales o no gubernamentales.

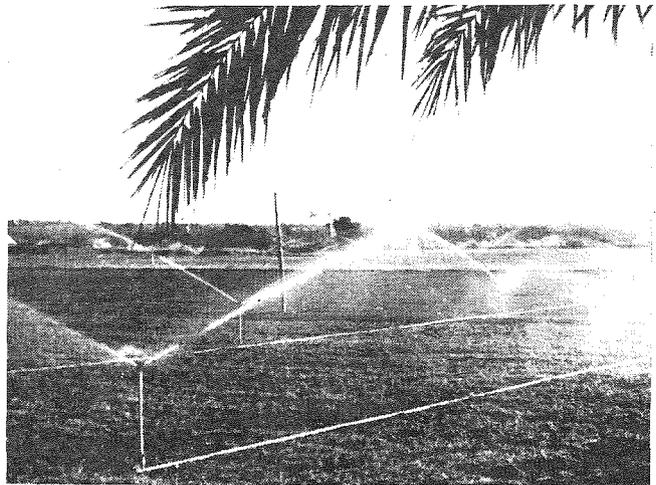
Los contactos con la Federación Internacional han servido para recoger la experiencia de otros países e incorporarlas al nuestro y para que España figurase aportando las suyas en resolución de los problemas internacionales del mundo inmobiliario.

A todo Administrador de Fincas o Agente de la Propiedad inmobiliaria se le hará llegar cuanto sea preciso para su participación en los objetivos y fines de la Fiabci. Ellos podrán si lo desean asistir a todos los Congresos que se celebran anualmente en una capital distinta de los países miembros en estos Congresos se tiene la gran oportunidad de tener contacto personal con las personas más relevantes del mundo inmobiliario.- Consejeros Inmobiliarios-Expertos.- Promotores-Constructores.- y con sus compañeros Agentes de la Propiedad y Administradores de Fincas y que sin duda alguna se derivan en muchos casos importantes y buenos negocios.



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

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



**DISTRIBUIDORES DE EQUIPOS  
DE RIEGO POR ASPERSION**



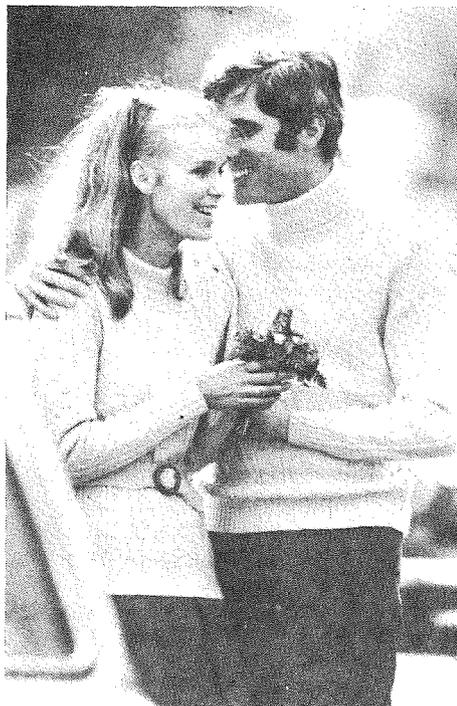
Escribe: Murray Teigh Bloom

# MATRIMONIO Y DINERO

Se preocupa por el dinero? ¿Disputan por cuestiones monetarias? ¿Cuál de los dos es más juicioso en gastarlo? ¿Se ha sentido alguna vez culpable al realizar determinados gastos?

La revista **Redbook** planteó recientemente estas rotundas preguntas a quinientos maridos y mujeres, de medios económicos más bien modestos, como parte de un cuestionario sobre el dinero y el matrimonio. La mayoría de las parejas eran menores de treinta y cinco años, y tres cuartas partes de las mismas se habían casado hacía menos de doce años. Un treinta por ciento de las esposas trabajaban fuera del hogar.

Los juicios expresados por las parejas consultadas sobre los hábitos monetarios de cada cónyuge —de carácter humorístico la mayoría, aunque también había algunos muy amargos— dejan muy pocas dudas en cuanto al hecho de que tales preguntas han provocado fuertes reacciones respecto a uno de los problemas más delicados del matrimonio: el de conciliar las distintas opiniones acerca del dinero, el prestigio y la seguridad. La mayor parte de los hombres y mujeres que rellenaron el cuestionario —aproximadamente un sesenta por ciento— disputan por cuestiones de dinero, aunque la palabra “disputar” no les hace mucha gracia a algunos de ellos. “Digamos que hemos mantenido largas y acaloradas discusiones por cuestiones monetarias —señaló un ama de casa— A veces perdemos los estribos y nos sentimos mejor cuando todo ha pasado”.



la mitad de las familias consultadas declaró haber establecido asignaciones independientes para cada miembro de la sociedad matrimonial. La señora Luise Addiss, especialista en economía doméstica y miembro de la Sociedad de Servicios para la Comunidad de Nueva York, opina que tal disposición supone una gran ayuda para la consecución de un matrimonio dichoso: “Estos maridos y mujeres han llegado a una con-

militas, tanto el marido como la mujer sienten hondas preocupaciones monetarias. Pero si sólo uno de ellos se preocupa, generalmente es la esposa. Invariablemente el más afectado es el que paga la mayor parte de las facturas familiares, quizá para asegurarse de que todo se hace bien.

Casi tres de cada cuatro parejas confiesan haber pasado apuros algunas veces al hacer frente a ciertos gastos. Un ingeniero, cuyos ingresos superan ampliamente el nivel medio, declaraba: “Siempre existirá este problema de no tener bastante”. Y un director de banco expresaba la opinión de que “cuanto más elevado es el nivel de vida más caminos hay para arruinarse”.

Una tercera parte de los matrimonios consultados no ha podido atender, en una u otra ocasión, el pago de un plazo, generalmente para la compra de un aparato doméstico, un mueble o un automóvil. La mayor parte de ellos lo graban convencer a sus acreedores y obtenían una ampliación del plazo. Sin embargo, dos familias llegaron a la bancarrota total. Una mezcla de orgullo y vergüenza impide a muchas personas solicitar ayuda de sus familiares.

Las relaciones con los padres y los suegros constituyen una zona especialmente sensible para muchas parejas jóvenes. Una tercera parte de éstas declara que sus progenitores critican el modo en que sus hijos gastan el dinero. Desde luego, no todas las críticas son innecesarias. “Ellos creen que compramos cosas que no podemos permitirnos

## Un revelador testimonio para ayudarnos a determinar si nuestros problemas son corrientes o no

El marido de la citada ama de casa pertenece, según el estudio, al grupo de renta media. Las familias de este grupo son las que disputan más a menudo por el dinero, quizá porque, a diferencia de las que no disponen de medios para ciertos lujos, o de aquellas otras en posición muy desahogada, estos esposos y esposas deben ponerse de acuerdo o discrepar cuando se trata de elegir los escasos bienes superfluos que pueden permitirse.

Un indicio de que una pareja goza de una verdadera armonía financiera es que cada uno de los cónyuges disponga de una asignación monetaria personal de la que no tenga que responder. Casi

fianza y comprensión mutua en la creencia de que sus vidas no se han hecho para ser reguladas hasta el último céntimo”.

En cuanto a la capacidad de manejar dinero, el Dr. Harlan B. Miller, economista y técnico en cuestiones financieras de la familia, del Instituto Norteamericano de Seguros de Vida, dice: “En mis conversaciones con parejas jóvenes, siempre se evidencia este hecho: uno de los cónyuges es mejor administrador que el otro. El matrimonio feliz pronto descubre cuál de ellos posee esa habilidad. Pese a todo cuanto esto entraña en contra de la tradición familiar, el que tenga tal capacidad deberá administrar el dinero”.

En un treinta por ciento de las fa-

—comentaba una recién casada—. Tienen razón”.

Ante la elección entre un empleo bien pagado y con un futuro incierto, y otro con menos dinero, pero con un porvenir seguro, la mayor parte de los matrimonios optan por la seguridad. El Dr. Miller ofrece esta explicación: “El mundo ha cambiado enormemente para estos jóvenes. Ellos se han empeñado en las compras a plazos, durante más tiempo que sus padres. A menudo, no tienen la seguridad de contar con la ayuda de familiares cercanos, viejos amigos, vecinos o entidades de crédito. En realidad, las parejas jóvenes dependen ahora mucho más del dinero que sus antecesores. Al escoger el empleo seguro, tratan al menos de conseguir

una base económica firme en una época en que tantos pilares tradicionales se han derrumbado o desplazado”.

Muchos de los matrimonios consultados se dan perfecta cuenta de sus fallos monetarios. Por lo general, las mujeres creen que su mayor error ha sido comprar artículos domésticos innecesarios. En cuanto a los hombres, un coche nuevo y más potente es una necesidad. Un veinte por ciento de las esposas opinan que algunas prendas de vestir constituyen una inversión desacertada.

Una gran parte de tales adquisiciones provienen de compras efectuadas a vendedores a domicilio verdaderamente persuasivos”. Dejamos que un hombre nos hable de una costosa enciclopedia cuando nuestro hijo tiene diez meses de edad —dice una señora— Estaría anticuada antes de que él pudiera usarla”

Comprar una casa era, para un cuarenta por ciento de estas parejas, “la cosa más sensata” que podía hacerse con dinero. Otro veinte por ciento se inclinaba por “hacer inversiones”. Una minoría sentimental proclamaba que “lo más sensato que podía lograrse con dinero era adquirir una licencia de matrimonio”.

Para muchos esposos, la razón fundamental para ahorrar es la de “poder enviar a sus hijos a la universidad”. Más del ochenta por ciento de los padres

consultados esperan sufragar los gastos de la educación universitaria de sus hijos mediante sus ingresos, ahorros, pólizas de seguro, rentas vitalicias, etcétera. Pero muchos de ellos saben que sus planes están basados en esperanzas más bien que en realidades.

Más de la mitad de las familias declaran tener un presupuesto regular. Pero, dice la señora Addiss, “tener un presupuesto no significa ajustarse a él. Un presupuesto es, en realidad, un plan general para los gastos, y resulta evidente que muchas parejas lo tiene, incluso aunque ellas mismas no crean tenerlo”.

Muchos matrimonios que abandonaron la práctica de llevar un presupuesto concreto, lo hicieron porque de aquella manera la vida les resultaba demasiado disciplinada o porque sus ingresos variaban ampliamente para permitir una ordenación presupuestaria. Pero el grupo más numeroso, casi la mitad, lo dejó porque, sencillamente, no podían administrarlo adecuadamente. “Siempre hay demasiados extras”, contestaba un ama de casa.

Uno de los últimos puntos del cuestionario tocaba una zona muy sensible: “¿Se ha sentido alguna vez culpable por algún gasto que haya hecho?”

Un estudiante de Medicina y padre de tres hijos escribía: “Nos sentimos culpables cada vez que salimos a co-

mer”. Un sesenta y cinco por ciento de los maridos y mujeres confiesan que sus sentimientos de culpabilidad se relacionan con la adquisición de ropa para ellos mismos. Después vienen los artículos domésticos y los destinados al hogar que se adquieren por la “insistencia” de los vendedores a domicilio. El tercer capítulo es el de “entretenimientos y diversiones”. Resulta curioso, pero las familias acomodadas tienen casi los mismos sentimientos de culpa que las de ingresos reducidos.

La señora Addiss pone de relieve que, actualmente, tanto los hombres como las mujeres, se hallan expuestos a mayores tentaciones en cuanto a gastar dinero. “Cuando yo era una joven ama de casa, apenas había unos pocos centenares de artículos en la tienda de ultramarinos. Hoy, un supermercado ofrece millares de ellos en una atractiva exhibición. Por eso, las madres jóvenes tienen una tarea más difícil en resistir tales tentaciones que la que tuvo mi generación”.

No obstante, pese a las tentaciones financieras de la vida moderna, la señora Addiss cree que los jóvenes de hoy día se desenvuelven bastante bien. “Opino —dice— que deben ser felicitados por realizar un trabajo notablemente juicioso al manejar su dinero y gastarlo sensatamente.

# MIAVON



FABRICADOS POR MERISLA S.L.  
C/. Gremio Albañiles 12. Tel. 256912  
Polígono Industrial “La Victoria”

## BOTES HINCHABLES

Mundialmente famosos

AHORA EN ESPAÑA



PREPARADOS O GUARDADOS EN MINUTOS

RESISTENTES  
INSUMERGIBLES  
MARINEROS  
MOTOR FUERA BORDO  
O A REMO  
TRANSPORTABLES

### DE VENTA EN:

-PALCOA  
Club Náutico - Palma  
ALMACENES ARAGON  
C/. Aragón, 140 - Palma.  
-CASA MUS  
C/. Honderos, 57 - Palma.

NO ES UNA Balsa, ES UNA EMBARCACION INFLABLE QUE PUEDE SUSTITUIR A UNA RIGIDA CON VENTAJAS Y MAS SEGURIDAD.

# NO SE MUERA SIN TESTAR

por JOSE CALVILLO

Es asombroso el número de españoles que aseguran sus propiedades y sus vidas y que, sin embargo, parecen ignorar el seguro más barato de todos. Esas personas no hacen nada para garantizar que sus bienes terrenales sean repartidos conforme a su deseo si "algo" ocurre.

Si ese "algo" llega a suceder, un testamento bien hecho es el mejor regalo que puede hacerse a la mujer, los hijos, los parientes o los amigos. Ramón e Isabel, un matrimonio típico de la alta clase media madrileña, constituyen un ejemplo al respecto. En su hogar, un cariño hondo y siempre renovado suplía la ausencia de hijos. Ramón tenía un buen empleo, y con el dinero ahorrado en el transcurso de los años fue adquiriendo un piso, un coche, un chalet en la Sierra y, de vez en cuando, alguna joya de cierto valor.

Todo parecía sonreírles, pero una enfermedad inesperada acabó casi repentinamente con la vida de Isabel. Ramón sintió que el mundo se hundía bajo sus pies. Apenas una semana después del entierro, dos hermanos de su esposa, con los que nunca habían tenido relación y que jamás demostraron afecto alguno por la difunta, se presentaron en su casa a reclamar "lo que les correspondía". El viudo se quedó atónito. ¿Qué era lo que querían? ¿Acaso lo que él, con no pocos esfuerzos, había reunido para el bienestar de su mujer y de sí mismo? Efectivamente; de acuerdo con la ley, y dado que el matrimonio no había testado, los hermanos de Isabel tenían derecho a la totalidad de la herencia, salvo el usufructo del viudo sobre las dos terceras partes de los bienes. Ramón tuvo que aprender de manera tan dolorosa que, en nuestro país, si un matrimonio sin hijos no ha hecho testamento, al fallecer uno de los cónyuges heredan los padres del difunto; si no existieran, los hermanos o, en su lugar, los sobrinos carnales, y después de todos éstos, el viudo o la viuda.

En España no somos aficionados a testar. Pero, ¿a qué es debido ese desinterés por ordenar asuntos que tanto debieran preocuparnos? Los notarios consultados parecen estar de acuerdo a tal respecto con las siguientes razones: ignorancia en la materia, dejadez típica del carácter español y cierta dosis de superstición en cuanto a tratar cuestiones relacionadas con la muerte. Sin embargo cuando una persona fallece sin testar, no sólo se expone a que sus bienes sean repartidos de forma distinta a como ella deseó que se hiciera, sino que impone a sus herederos una pesada carga de obstáculos y limitaciones para entrar en posesión de lo que les corresponde.

Recientemente, en un viaje por Andalucía, conocí a una joven viuda, madre de tres niños. Su marido, con cuarenta y cuatro años y un negocio que empezaba a ser pujante, pereció en la carretera entre los restos de su automóvil. Como no había testado —"la semana próxima, sin falta, voy a hacerlo", solía decir—, fue necesario obtener en el juzgado la declaración de herederos, que, además de costar unos miles de pesetas, exigió diversos requisitos y no pocas molestias. Hubo que llevar al juez la partida de defunción, el certificado negativo de Registro de Últimas Voluntades y las partidas de nacimiento de todos los presuntos herederos; además, cierto número de testigos tuvieron que prestar declaración en el sentido de que, efectivamente, no había otros aspirantes a los bienes. Estos trámites pueden prolongarse durante meses. Por otra parte, si hay herederos menores de edad, se requiere la aprobación judicial de la partición. Dicho trámite se evita asimismo con el testamento, ya que en este documento se acostumbra a designar un contador-partidor, cuya misión es inventariar, valorar, adjudicar e incluso interpretar la última voluntad del difunto.

El desarrollo económico de España y el creciente auge en la construcción han creado nuevas complicaciones para los que mueren sin testar. Un notario me decía recientemente: "La propiedad de un piso, cosa hoy bastante común entre nosotros, puede originar serios trastornos en una familia donde uno de los cónyuges fallece sin hacer testamento. Poca gente sabe que si el marido o la mujer muere, los hijos, —así como los yernos y nueras— pueden exigir la venta de la vivienda para repartirse la herencia, privando al cónyuge sobreviviente del usufructo del hogar".

En efecto, examinemos el caso sucedido en una ciudad castellana, Don Enrique muere sin testar dejando como único bien a heredar un piso adquirido en el transcurso de vida matrimonial; es decir, un bien de los llamados gananciales. A su viuda le correspondió la mitad de la propiedad. De la otra mitad se hicieron tres partes: una para la viuda, en usufructo y las otras dos debían ser repartidas entre los dos hijos del matrimonio, ambos casados y con descendencia. El piso fue un semillero de disgustos y originó una situación muy desagradable para la esposa de don Enrique. Pero si éste hubiese testado la cosa habría sido muy distinta. Hay una cláusula, que se emplea mucho, en virtud de la cual se impone el usufructo universal en favor del cónyuge que sobrevive, lo que le permite seguir en el disfrute de la propiedad. Y, por la misma cláusula el testador "sanciona" al hijo que no respeta tal usufructo con una disminución de su participación en la herencia, pudiendo dejar ésta reducida a lo que se conoce como "legítima estricta".

Una vez que nos hemos decidido a hacer testamento, debemos seguir las sugerencias e indicaciones del notario ante el cual declaremos nuestra "última voluntad". El notario tiene el doble papel de funcionario público que "da fe" y de asesor y consejero. A causa de ello, el testamento ante notario es poco menos que incuestionable. Por su parte, el testador no debe descuidar ciertos aspectos fundamentales como, por ejemplo, la posible variación del valor de las fincas. No nos pase lo que a un conocido hombre de negocios que legó a su esposa una suma que él consideraba crecida, y a un pariente "una finquita de nada". Dado que no tuvo la precaución de actualizar el testamento, resultó que lo recibido por su esposa disminuyó notablemente al bajar el poder adquisitivo de la moneda, mientras que la "finquita de nada" cuadruplicó su valor. También sucede que las personas que van a testar llevan ideas preconcebidas, y resulta difícil convencerlas de que lo que pretenden puede ser fuente de futuros problemas. No hace mucho, en un pueblo de la provincia de Murcia, un labrador que tenía siete hijos y poseía una casa con siete metros de fachada hizo testamento. Dispuso que a cada uno de sus hijos se le adjudicase un metro de fachada con el fondo correspondiente. A las objeciones del notario, el labrador contestaba: "Que luego ellos se las arreglen como puedan. Esto es lo justo".

Lo que decididamente no resulta aconsejable es el testamento ológrafo o escrito de puño y letra del testador. Esta modalidad testamentaria puede ser causa de pleitos como consecuencia de las siguientes razones: 1) su lenguaje es a menudo vago e impreciso; 2) al no haber tenido el asesoramiento de un técnico, el testador desconoce la terminología legal que debe emplearse para exponer claramente su voluntad, y 3) el documento está expuesto a robos o suplantaciones, ya que no se archiva en ningún lugar de garantía. Probablemente muchos testamentos ológrafos son destruidos sin que llegue a saberse nunca de su existencia.



## A INGLATERRA

La CAMARA OFICIAL DE COMERCIO DE ESPAÑA EN GRAN BRETAÑA con domicilio en 3, Hans Crescent, LONDON SW1, ha publicado nueva relación de firmas inglesas interesadas en importar de España las siguientes mercancías:

51.- Tomate pelado en conserva, frutas en conserva, zumo y pasta de tomate.— 53.- Mantas.— 54.- Botones metálicos y de madera.— 57.- Muebles fabricados a mano, cristal tallado, porcelana, utensilios de cocina en hierro forjado, felpudos, azulejos, vinos de mesa, frutas escarchadas, botes y yates de recreo.— 58.- Carteras de documentos, bolsos de colgar, billeteras, cinturones, etc.— 60.- Almendras.— 79.- Ladrillos para la construcción.— 84.- Muebles plegados propios para su envío por correo, utensilios domésticos, toda clase de recubrimientos para suelos.— 109.- Ropa para niños y para juvenes.— 111.- Disfraces para niños y juguetería.— 112.- Pies para lámparas en alabastros, cerámica y metal.— 114.-

Azulejos para su exportación a la Commonwealth.— 116.- Reproducción de armas antiguas y espadas.— 119.- Art. de madera para decoración y uso doméstico.— 120.- Ropa interior y exterior para caballero, señora y niño, calzados, bolsos, lámparas de bronce, ferretería, perfumería, etc. etc.— 122.- Confecciones para niño.— 124.- Artículos para uso doméstico.— 129.- Cardigans con espalda y mangas de lana y delantero de ante.— 131.- Muebles de madera y de madera/metal adecuados para la venta por correo; utensilios domésticos; recubrimientos para suelos.— 134.- Jueguetes y artículos deportivos, artículos regalo, artículos para jardín.— 135.- Bolsos ante y piel.— 137.- Vinos y cereales.— 138.- Vestidos y equipo para novias. y 139.- Muñecas españolas de tamaño grande.

Los nombres y direcciones de las firmas interesadas serán facilitadas por la citada CAMARA OFICIAL DE COMERCIO DE ESPAÑA EN GRAN BRETAÑA, debiendo señalar claramente el número que antecede a cada artículo, al objeto de que reciba oportunamente las direcciones que interesa.

## A ESTADOS UNIDOS

La Oficina Comercial de España en NUEVA-YORK, remite a esta Delegación Regional del Ministerio de Comercio, nueva relación de firmas norteamericanas interesadas en importar de España los artículos que se indican:

Zapatos.— Zapatillas.— Bolsos de piel.— Confecciones para caballero.— ropa para deportes de invierno.— Camisas.— Ropa de hombre.— Tejido de algodón.— C/polyester.— Tejidos de punto.— Mantelería.— Muebles.— Artesanía.— Marcos.— Art. plásticos.— Mesas y lámparas.— Alfombras.— Cepillos.— (Artísticos y

cosméticos).— Reproducción de armas antiguas, escudos.— Artículos para regalo.

Las firmas con sus direcciones serán facilitadas por esta Delegación REGIONAL del Ministerio de Comercio, sita en calle del General Goded nº 75 entº (Apartado de Correos, nº 109) de Palma de Mallorca, o bien remitidas a petición.

## MISION COMERCIAL A SUECIA

En el año 1969, Suecia importó 13,02 millones de pares de zapatos, de los que 6,5 millones correspondieron a Italia. En este año, España ocupó el octavo lugar de la importación sueca de zapatos, lo que debe estimarse como excesivamente modesto, si bien parece que nuestras ventas se han acelerado en alguna medida durante el año en curso.

Sea como fuere, sin embargo, es probable que haya campo para incrementar sustancialmente la exportación de calzado español a aquel mercado, siempre que se realice el esfuerzo necesario. A este respecto, resultan alentadoras las impresiones recogidas por el pequeño muestrario que se les presentó, razón por la cual prometieron su asistencia a las ediciones de FICIA del pasado mes de Marzo y del próximo mes de Septiembre y en las cuales tendrían ocasión de informarse debidamente sobre las grandes posibilidades que España ofrece en este campo.

La conveniencia de incrementar las exportaciones españolas a Suecia, y las especiales circunstancias que concurren en ese mercado, movieron a la Oficina Comercial de la Embajada de España en Estocolmo a sugerir la oportunidad de enviar allí una misión de hombres de empresa que pudieran apreciar directamente las posibilidades que se ofrecían a nuestros productos. Tal sugerencia fue recogida por el Ministerio de Comercio, el cual, a través de la Dirección General de Exportación (Subdirección de Fomento a la Exportación), organizó, en íntimo contacto con la citada Oficina Comercial, el viaje y la estancia durante seis días en Suecia de un numeroso grupo de empresarios industriales y comerciantes. La misión estuvo presidida por don Epifanio Ridruejo, Presidente del Consejo Superior de Cámaras de Comercio, Industria y Navegación de España, y actuó de Director de la misma don Ramón Boixareu, Delegado Regional de Comercio en Cataluña.

Como representantes de la Industria del calzado asistieron los siguientes señores: Don Fernando Obrador; don Antonio Juan Navarro; y don Joaquín Vera Maestro, todos ellos de CEPEX de Elda.

Durante la estancia en Suecia, los representantes de este sector, visitaron a las siguientes firmas, todas ellas importantes clientes potenciales de calzado español: Skoman, Svexico, Turitz & Co., Sko-Backmans, Nordkofs Skomodehus así como a diferentes agentes comerciales especializados en ese producto, los cuales, por cierto, venden el 80 por 100 de la importación de calzado en Suecia.

## INTERNACIONAL HOUSE EN PALMA

En el Salón de Conferencias del Círculo Mallorquín, en un acto organizado conjuntamente por la Delegación Provincial del Ministerio de Comercio, la Cámara Oficial de Comercio de Palma, el Fomento del Turismo de Mallorca y el Círculo Mallorquín se reunieron, en la tarde del pasado 3 de Mayo, algunos representantes de la "International House" de Nueva Orleans que en misión comercial se hallaban en aquellos días visitando nuestra isla.

Ocuparon la presidencia el Sr. Sagrera, Delegado Provincial de Comercio; el Presidente de la citada Misión comercial; el Sr. Enseñat, presidente del Fomento del Turismo de Mallorca y personalidades de la "International House".

Se abrió el acto con unas palabras del Delegado de Comercio en las que, después de poner de manifiesto los lazos históricos que unen Louisiana y Nueva Orleans con nuestro país pasó a describir la fructífera labor de la "International House". Esta Asociación posee desde 1943 uno de los más grandiosos Trader Center de EE.UU. Su edificio consta de once espaciosas plantas. Esta Asociación cuenta con 2.700 miembros. Su Director General dirige a 120 hombres que forman la plantilla de sus oficinas. Su lema es "aumentar el comercio, la paz y el entendimiento del mundo entero".

El Sr. Sagrera terminó su parlamento dando la bienvenida a los miembros de esta Misión formada por los más señalados hombres de negocios de Nueva Orleans.

Tras estas palabras el Presidente de esta Misión comercial explicó los objetivos de su visita, concretando el intercambio de productos entre nuestra isla y Nueva Orleans. Fue presentado a las distintas personalidades que le acompañaron las cuales fueron explicando los productos o servicios de sus empresas y el deseo y la posibilidad de trabar lazos comerciales con los industriales y hombres de negocios mallorquines.

Los ofrecimientos para ser importados a Mallorca fueron relativos a: maderas, aparatos eléctricos, aparatos para hospitales y medicina, gomas, correas, caucho, muebles, construcción, equipos de control para fábricas, aparatos hidráulicos, etc.. También ofrecieron ayudas para promocionar el turismo en Mallorca, para prestar créditos y para invertir dinero en Bolsas. Igualmente se ofreció la construcción de barcas remolcadas que al parecer será el transporte marítimo del futuro.

Al final, se entabló interesante diálogo. Entre los asistentes vimos al Sr. Fortuny, Delegado de Industria, el Sr. Alcover, Secretario de la Cámara de Comercio, los señores Juan Pastor y Pérez de Rozas, Directivos de Hostelería, los señores Albertí y Gea de ASIMA y el Sr. Bestard, Agente Consular de Estados Unidos, mezclados con un numerosísimo público formado por los más relevantes hombres de negocios de nuestra ciudad.

EL «punto muerto» es el volumen de ventas que debe ser alcanzado para evitar pérdidas; o en otras palabras, es el montante de ventas a conseguir en un periodo determinado para que no se produzcan ni beneficios ni quebrantos, o sea que el resultado sea cero.

Simplemente por su definición es obvio que destaca la importancia orientativa del «punto muerto».

Es indudable que una buena administración, que persiga, como es natural, un efectivo control de los negocios, encontrará una ayuda eficazísima con el estudio a fondo de este elemento estadístico-contable.

En seguida sacaremos también la conclusión de que la prosperidad del negocio dependerá de un comparativamente bajo «punto muerto». Por el contrario, un aumento en su volumen empeorará la eficiencia financiera de la empresa, reduciendo muy considerablemente su rendimiento.

Estas apreciaciones preliminares vienen todas a señalar nos la importancia decisiva de cuidar los costes fijos. Un decrecimiento de éstos, no solamente aumenta el beneficio, sino que coloca el negocio en una posición más segura, más tranquila, porque hace bajar el «punto muerto».

\* \* \*

Solamente tres cifras son precisas para llegar al conocimiento del «punto muerto»:

Gastos fijos del periodo = Gf.

Ventas netas del periodo = V.

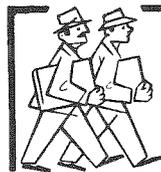
Beneficio neto del periodo = B.

siendo la fórmula a aplicar:

$$Pm = \frac{Gf}{B + Gf} \cdot V$$

Veamos su aplicación en un ejemplo práctico: La venta total de un ejercicio ha sido de 2.000.000 de pesetas. Los gastos fijos ascienden a 200.000 pesetas, con un beneficio neto de 300.000 pesetas.

$$Pm = \frac{200.000}{300.000 + 200.000} \cdot 2.000.000 = 800.000$$



# Gestión y Finanzas DE LA EMPRESA

## Punto muerto, punto crítico o umbral de rentabilidad

Es decir, que es necesaria una venta de 800.000 pesetas para obtener un resultado sin ganancia ni pérdida, que cubra los gastos fijos de TODO EL PERÍODO, MÁS LOS PROPORCIONALES DE ESA VENTA.

Si trasladamos la fórmula a un sistema de coordenadas y confeccionamos un gráfico, tendremos resuelto el problema de una manera mucho más clara y eficiente. La mera observación del gráfico nos dará inmediatamente el resultado de ganancia o pérdida para cualquier cifra de ventas, o sea nos permitirá «tomar el pulso» al negocio en cualquier momento.

Situemos gráficamente el problema anterior:

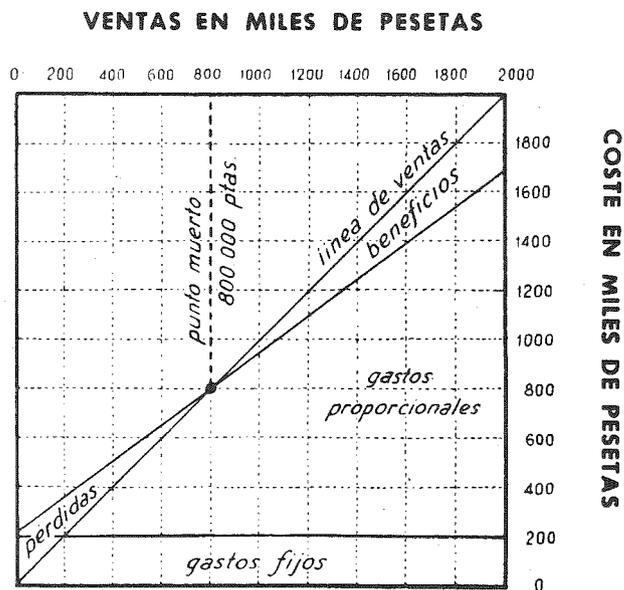
Es obvio añadir que el gráfico por sí solo nos da los resultados correspondientes a las ventas comprendidas entre 0 y 2.000.000 de pesetas.

\* \* \*

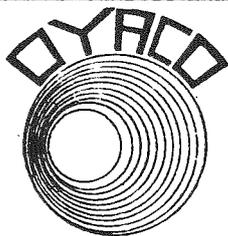
Otro dato subsiguiente a la obtención del «punto muerto», es el denominado «margen de seguridad» o tanto por ciento de ventas que sobrepasan el «punto muerto». Es indudable que cuanto mayor sea este porcentaje, mayores serán los beneficios y que el constante aumento del «margen de seguridad» a

través de diversos ejercicios indicará por sí solo, sin necesidad de llegar a conocer el balance de resultados, el afianzamiento de una empresa.

No existe duda de que el contable que sepa adaptar estos elementos de control al caso particular de su empresa, haciendo una labor preparatoria de los datos a conciencia, sin desprestigiar la cifra más ínfima y adoptando un criterio lo más exacto posible de captación de los gastos fijos y proporcionales, (llegando, incluso, a una ponderación profunda de los gastos mixtos o semivariantes) podrá poner a disposición de la dirección del negocio —que siempre prefiere la «tendencia» de un dato a la rigidez del



balance— un elemento valiosísimo de orientación en problemas tan fundamentales como son los de precios de venta, costes, gastos y beneficios brutos y netos.

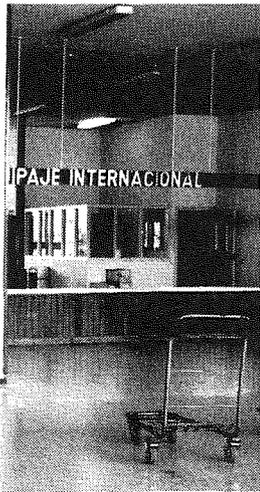
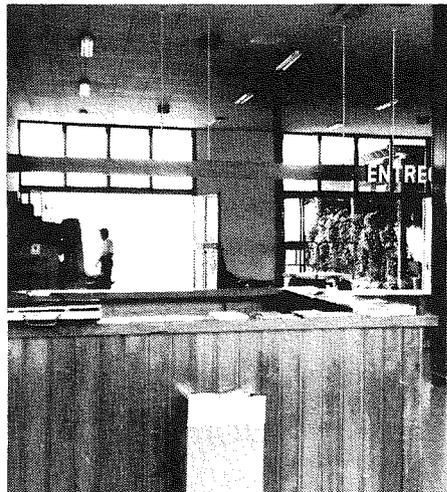


ORGANIZACION Y ASESORAMIENTO CONTABLE

TELS. 256057 - 221566

**economía balear**

12 NUMEROS: 240 PTAS.



## Medio millón de pasajeros en Ibiza y Formentera causan 6.000.000 de estancias

- Suecos, 8.762
- Suizos, 8.176
- U.S.A., 6.246
- Irlandeses, 3.113
- Italianos, 2.354
- Canadienses, 1.671
- Noruegos, 1.635
- Austriacos, 1.043
- Hispanoamericanos, 968
- Otros europeos, 840.
- Finlandeses, 408
- Africanos, 226
- Asiáticos, 224
- Portugueses, 219
- Oceanía, 142
- Apátridas, desconocidos, 78
- Griegos, 21.

Según datos facilitados por la Oficina de Información de Turismo de Ibiza, el número total de estancias causadas en 1971 por los 509.855 viajeros alojados en los establecimientos hoteleros de las islas de Ibiza y Formentera fue de 6.109.517.

De esta cifra 5.850.425 estancias correspondieron a la isla de Ibiza; y 259.092 a la isla de Formentera.

El número de estancias registradas en 1969 había sido de 3.253.722; y en 1970 de 4.469.580.

Por su parte, el número total de viajeros alojados en los establecimientos hoteleros de las islas de Ibiza y Formentera en 1971 fue de 509.855, de los cuales 493.859 corresponden a la isla de Ibiza y 15.996 a la isla de Formentera.

El número de viajeros alojados había sido en 1969 de 270.837; y en 1970 de 362.670.

El incremento de viajeros sobre 1970 fue de un 40 por ciento; y el de estancias de un 37 por ciento.

El promedio de estancia por persona fue en 1971 de 11,7 día.

La nacionalidad de los viajeros alojados en 1971 en los establecimientos hoteleros de Ibiza y Formentera fue la siguiente:

- Ingléses: 253.530
- Alemanes, 107.968
- Españoles, 48.017
- Franceses, 22.631
- Holandese, 16.370
- Daneses, 16.332
- Belgas, 8.882

(Todas estas cifras no refieren el movimiento total de turistas registrados por las islas de Ibiza y Formentera, sino solo los alojados en los establecimientos hoteleros. A estas cifras hay que añadir, por tanto, los alojados en los apartamentos turísticos y en los establecimientos extrahoteleros.)

### LINEA CHARTER ESPAÑA - MOSCU

-Van a iniciarse próximamente conversaciones para establecer una línea de vuelos «charter» que enlazará Las Palmas con Moscú, con una periodicidad quincenal, y que podría estar servida por una compañía española y por la sociedad soviética «Aeroflot». La razón principal de esta línea residiría en trasladar a los tripulantes de los pesqueros rusos con base en Las Palmas, bien con motivo

de sus vacaciones o durante la reparación de los buques.

Precisamente sobre este último tema parece ser que existen contactos preliminares con vistas a que las reparaciones navales tuvieran lugar en los astilleros de la Empresa Nacional Bazán en Las Palmas y no en puertos de la costa africana, como ahora viene sucediendo.

## Coyuntura turística en marzo

# FUERTE AUMENTO (36 POR 100) DEL NUMERO DE VISITANTES

Un total de 1.681.091 personas visitaron España durante el último mes de marzo, en comparación con los 1.236.050 visitantes registrados el mismo mes del año anterior, con un aumento de un 36 por 100. Son las últimas cifras publicadas por el informe de la coyuntura turística del Ministerio de Información y Turismo.

De acuerdo a esta estadística, los ingresos estimados por turismo para el periodo enero-marzo se cifran en 418,26 millones de dólares, que representan un incremento de un 33,2 por 100 sobre el mismo periodo de 1971. Simultáneamente, los pagos por turismo exterior se calculan en 33,97 millones de dólares, con un aumento de un 51,7 por 100. Según estas cifras, el saldo neto es de 384,29 millones de dólares para el periodo de referencia, con un incremento de un 31,7 por 100.

La capacidad receptiva ha aumentado de un total de 751.483 plazas hasta 1.324.116 en 1971, con un incremento en el último año de un 33,3 por 100.

Desde un análisis retrospectivo, el saldo de nuestra industria turística ha aumentado de 246,5 millones de dólares en 1960 hasta 1.918,3 millones en el último año, según el detalle que se incluye en la siguiente tabla:

#### LA INDUSTRIA TURISTICA EN CIFRAS Evolución de los ingresos y gastos (en millones de dólares)

AÑO	Ingresos	Pagos
1960	296,5	50,0
1969	1.310,7	86,0
1970	1.680,8	113,1
1971	2.054,5	136,2

### NUEVA YORK!!

UNA SEMANA 15.850.- PTAS.  
Incluyendo: Avión ida y vuelta, traslados, habitación y desayuno.  
Visita a la ciudad. Guia español.  
4 SALIDAS: 12, 19 y 26 DE JULIO  
2 DE AGOSTO

INFORMACION Y RESERVAS:



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

# Ibiza, turismo intelectual

por DIEGO CARCEDO

"Hasta hace poco, para infinidad de personas sólo era un puntito verdeamarillo perdido en el Mediterráneo. Pero de pronto, casi sin saber cómo, nuestra bella "pitusa", inédita para el escándalo y el sensacionalismo, empezó a descolgar de las primeras páginas los mafiosos crímenes sicilianos, el endémico conflicto chipriota, los desafíos del enardecido Gobierno maltés e incluso las supuestas desavenencias conyugales de Skorpios. Todos, desde el fantasmal Howard Hughes hasta el omnipotente director del FBI, tuvieron que echar mano del Atlas cuando quisieron conocer con exactitud el lugar elegido por Clifford Irving para perfilar la más rocambolesca estafa de estos tiempos.

Cada tarde, minutos antes de las dos, la terraza del Montsol, en el centro mismo de Ibiza, se llena de extraños. Con la vista extraviada en el vacío, las manos recogidas en el regazo y los hatillos descansando en el suelo, decenas de "hippies" muestran su estoica indiferencia como repulsa a la sociedad que les rodea. No todos, sin embargo, son caras desconocidas. Cerca de aquella muchacha de piel enrojecida que cose con hilo rojo un remiendo verde en un pantalón azul, Robin Maugham, sobrino del inolvidable Somerset Maugham, apura la pipa rellena de oloroso tabaco holandés al mor de una jarra de cerveza.

Tampoco andarán muy lejos, a esta hora cordial del mediodía, Howard Scher, el Pulitzer de "La gran esperanza blanca", Jean Pierre Aumont del brazo de su Marisa Paban, Lawrence Oliver, Terence Stam, Nina van Pallant, Fumiko Madsud, Demont Elliot, Richard Tood o el inefable

Helmyr de Hory, gran marajá de los anticomunistas, impositor de su propia personalidad, famoso "fakir" del arte. Al

tiene a su tolerancia y liberalidad. Entre las mujerucas enluidas y los hombres torvos de la isla nunca murió el



anochecer será fácil encontrarlos en la Tierra, al fondo del callejón de la Santísima Trinidad, con el millonario Albertini, o si no, en Sandy's, en Santa Eulalia, o de fiesta en la Falaise, el miniparaiso de Fernand Legros, entre espuma de champán, ritmos psicodélicos, sonrisas estertóreas y nubes de humo.

Por el contrario, en el campo, engalanado ahora con la flor del almendro, es fácil tropezar con arados abandonados, azadas enterradas y albarcas resacas. Sus propietarios han cambiado la dura existencia en la masía por un apartamento cara al mar. Es el premio que el ibicenco ob-

latino "ad libidum", "vive como quieras", con largas melenas si te apetece o tocando la flauta a la luz de la Luna si así te sientes feliz. El secreto debe estar en la indiferencia con que los hombres miran a Brigitte Bardot y a Ursula Andrews cuando pasean por San Antonio y, sobre todo, en la contumacia de los nativos a no cambiar, a no dejarse influir.

Enrique Ramón, alcalde de la capital y secretario de la oficina para el fomento del turismo, lo primero que hace al entrar en su despacho por las mañana es examinar el parte de reservas hoteleras. Ningún acontecimiento políti-

co, económico o social en Europa puede pasarle inadvertido. "Está fallando Londres, se empieza a notar la huelga de los mineros", comenta preocupado, e inmediatamente empieza a descolgar teléfonos y a pedir conferencias de larga distancia. Nadie como las agencias de viajes acusan con tanta rapidez cualquier contrariedad. A la hora de recortar gastos, el soñado verano suele ser la primera víctima.

En esta época del año, cada minuto son varios los ingleses, los franceses, los alemanes y los nórdicos que se acercan a un mostrador para pedirle a una sonriente señora que les organice unas felices vacaciones ibicencas. En 1971 se contabilizaron seiscientos cincuenta mil visitantes, con lo cual la población se multiplicó por quince. Si una temporada todos se pusieran de acuerdo para cambiar de sitio, los nativos tocarían a dos camas cada uno. Este peligro, por fortuna, parece bastante remoto. Antes al contrario, en los meses punta el déficit de plazas sigue siendo una pesadilla.

Los expertos clasifican a los turistas que llegan a Ibiza en tres grandes grupos: los "hippies", cuya presencia es calificada como de escaso interés crematístico; los intelectuales, establecidos de forma más o menos permanente, y los "charters", que convierten en una romería las noches estivales del aeropuerto. Para atenderlos, en cuarenta meses se han instalado veinticinco mil camas, que a treinta mil duros cada una representan una inversión de casi cuatro mil millones de pesetas. Aunque a primera vista el noventa por ciento de la industria hotelera está en manos de ibicencos, los créditos oficiales

y las participaciones extranjeras mantiene en medio hipotecada a la isla.

En las noches de plenilunio resulta fácil distinguir las grandes fogatas que salpican la campiña. Cualquier lugar es bueno para que una comunidad "hippy" se reúna alrededor de una hoguera a celebrar, en actitud contemplativa, la gratuita hermosura del firmamento. Así, en silencio, se pasan horas y horas, hasta que bien entrada la madrugada muchos aprovechan la proximidad del mar para darse un chapuzón. Es difícil encontrar indígenas que hablen mal de ellos. Son tiernos con los niños, adoran las flores y se muestran cariñosos con los animales. Los hay que fuman drogas, pero a nadie inducen a imitarlos. La mayoría son abstémicos y, contra la propaganda en contra que se les hace, se lavan todos los días.

Cualquier ibicenco distingue en seguida el "hippy" auténtico del pseudo "hippy", verdadero terror de los payeses. Cada vez son más los que intentan imitarlos en sus formas externas, por completo accidentales. Ellos lamentan que eso ocurra, mas la pacífica indiferencia en que se basa su filosofía les impide desenmascararlos. La propia Policía ha comprobado en múltiples ocasiones que quienes de verdad se balancean al borde de las leyes son los que escudándose en el pelo largo pretenden justificar su gamberrismo, cuando no sacar beneficio sexual o pecuniario sin comprender, pese a que está de

sobra probado que entre los "hippies" hay muchachas vírgenes y hombres calvos.

Por una casa semiderruida en el medio rural se está pagando hasta un millón quinientas mil pesetas. Unas dos mil familias entre las que destacan escritores, artistas e intelectuales de todo tipo, extranjeras se han establecido en Ibiza. La presencia de Clifford Irving y de su esposa, la pintora Edith Sommer, sólo constituye un minúsculo ejemplo. De esta pequeña isla balear, pobre y olvidada durante siglos, salen hoy obras de arte, proyectos, libros, guiones y tratados. Frank el Punto, el famoso acuarelista alemán, estaba tan encariñado con su patria adoptiva que llegó a aprender el ibicenco. En Ibiza escribe y estudia el señor Sert, ex decano de la Universidad de Harvard.

Por un pequeño sótano en las zonas antiguas de las ciudades, Ibiza, San Antonio y Santa Eulalia, se están pagando cifras con las que jamás habían soñado sus propietarios. Al igual que la Tierra, lugar obligado de visita, van surgiendo bares y restaurantes, instalados casi siempre por extranjeros, en los que igual se puede jugar a los dardos que enterarse de los apartamentos que se alquilan o los objetos que se venden. Mientras en algunas tabernas del puerto se prohíbe en cuatro idiomas entrar con perros, no faltan establecimientos que le ofrecen al cliente, junto a la carta del día, un menú de platos especiales para canes.

Pero no todo son bares: en las estrechas y sinuosas calles con las paredes recién blanquadas confraternizan los rótulos que anuncian la venta de cal con los nombres de los originales "boutiques" que van surgiendo. El verano pasado, Ibiza saltó a las principales revistas de modas. "Hippies" y payesas, cada uno con sus ideas, han salido al paso, como mediadores en la incruenta guerra de faldas. "Mini" o "maxi", da igual; vista usted como le dé la gana, señora. Si tiene las piernas bonitas, pues enséñelas; si tiene usted la cintura baja, pues disimúlelo.

Treinta establecimientos, cada uno con sus diseñadores, compitieron en el primer festival de la moda "adlib" —de "ad libidum", "como quieras"—. Los modelos dibujados por los forasteros y ejecutados por las mujeres ibicencas han caído como una bomba en las catedrales del vestir sofisticado. Los bordados de la abuela y las exóti-

cas combinaciones de colores, realizados por artesanos "hippies", se imponen en París, en Londres y Roma. En los pequeños talleres no dan abasto; los grandes almacenes se inquietan por la demora con que se sirven los pedidos. La etiqueta de Ibiza empieza a codearse con Dior o Saint Laurent. Al igual que las "boutiques", se proliferan también las salas de arte: a la tradición pictórica de la isla hay que añadir la presencia de unos veinte pintores y escultores de primera fila que, seguidos por una pléyade de admiradores, coleccionistas y marchantes, han encontrado en una casa rural restaurada en sitio ideal para trabajar.

A.S.I.M.A.  
en el  
próximo número  
de  
economía balear

## ALMACENES

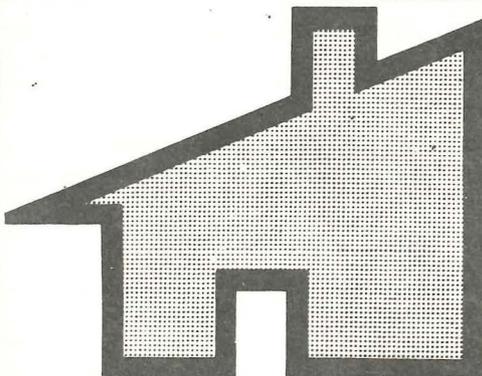


SANCHEZ & Cia.

«su almacén»

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

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



## CONSTRUCCIONES

RAMON

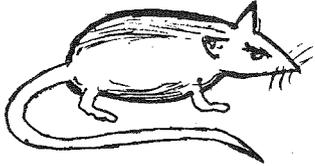
# cachafeiro

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

AL SERVICIO DE LA CONSTRUCCION EN BALEARES

OBRAS Y PROYECTOS

# Planteamiento y planificación de la campaña de desratización



POR JAIME AGUADO Y JUAN FE

Tenemos gran experiencia en Campañas de "DESRATIZACION" tanto en Factorías como en diversas Poblaciones y Ciudades por haber intervenido directamente en estas importantes operaciones Sanitarias llevadas a cabo.

La DESRATIZACION de una gran Ciudad como es esta, es una operación bastante compleja, que exige una cuidada planificación previa y la acumulación de una serie de recursos materiales y humanos. Si no se realiza bien esta planificación y no se llega con los medios adecuados, el resultado de todo ello es un fracaso.

Entre las normas generales que conviene tener en cuenta, aparte de otras muchas, haremos destacar las siguientes:

**PRIMERA.**— La DESRATIZACION DE UNA CIUDAD, es una Gran Operación Sanitaria. Sus distintas facetas forman un todo armónico.

**SEGUNDA.**— Las Autoridades Municipales Sanitarias, deben asesorar, ayudar e incluso dirigir los trabajos en sus respectivos campos de competencia para que, junto con la específica labor de los Expertos de la Empresa encargada de los Servicios de Desratización, se logre el éxito de la operación propuesta.

**TERCERA.**— Es necesaria la positiva colaboración de todos los habitantes de la Ciudad, y para lo cual las Autoridades Municipales deben preparar convenientemente a los vecinos, creando el clima correspondiente para que esta Campaña sea recibida por los mismos con simpatía, usando para ello todos los medios informativos a su alcance (Prensa, Radio, Bandos, Carteles Murales, etc. etc.).

**CUARTA.**— El tratamiento de Choque Inicial debe ser continuado ininterrumpidamente con posteriores operaciones de mantenimiento, a fin de conseguir el control de los roedores y que el porcentaje de supervivientes o nuevas familias no supere las cantidades admitidas mundialmente de la Población Múrida inicial (10 por 100).

**QUINTA.**— Puesto que la plaga de roedores de esa ciudad está compuesta esencialmente por la Rata Gris, las principales acciones de "DESRATIZACION" deben ejercitarse sobre el "Habitat" normal de estos animales (redes de alcantarillado, márgenes de los ríos, y arroyos, así como acequias, vertederos, mataderos, mercados, jardines, etc. etc.).

Conviene matizar y precisar el alcance de estos puntos señalados ya que tiene gran importancia.

Respecto al primero, hemos de hacer señalar, que la Desratización de una Ciudad, no puede concebirse desratizando aisladamente o esporádicamente algunos barrios, zonas ó lugares especiales. Todo el trabajo invertido de esta forma se perdería lastimosamente.

La Desratización de esta Gran Población ó Ciudad, hay que concebirla y abordarla como un todo. El símil más apropiado a la operación o tratamiento de choque Inicial contra las ratas, es el que la compara con una Operación de tipo Militar para la conquista y liberación de una Ciudad. En efecto, de hecho, incluso la terminología mi-

litar es muy apropiada para emprender la preparación y desarrollo de una desratización Urbana.

Es preciso organizar un ESTADO MAYOR, compuesto de los Técnicos expertos en estas actividades y las Autoridades Municipales y Sanitarias con su puesto de mando situado en un punto estratégico de la Ciudad de tal forma que éste enlace con las "FUERZAS O EQUIPOS DE DESRATIZACION" (Jefes y Operarios que lo componen).

Es preciso dividir la Ciudad en SECTORES, previo estudio detenido sobre el Plano, señalando los posibles "FOCOS DE RESISTENCIA" (Zonas especialmente afectadas) y las rutas o puntos de penetración del enemigo (Colectores), para concentrar en cada sitio el personal suficiente y aislar aquellos otros sectores que parezca oportuno para mejor atacarlos y evitar posibles focos. Es preciso estudiar también minuciosamente los suministros de productos a los distintos frentes o equipos, cuidando que estos no se interrumpan para que no puedan recuperar los roedores la fase de su exterminio a que han sido sometidos (recuérdese la acción acumulativa de los modernos rodenticidas anticoagulantes).

Las Autoridades Sanitarias deberán aportar su inestimable apoyo de todo orden, incluso en el terreo Científico, puede ser muy conveniente que se ordene la recogida de algunos cadáveres y practiquen necropsias, no solo para poder confirmar la acción mortífera de los productos, que se emplean, sino también para poder comprobar o detectar, mediante los oportunos análisis anatomopatológicos o las Técnicas de Laboratorio apropiadas la existencia de posibles infecciones o potenciales epidemias de la población y de esta forma adoptar las medidas necesarias en todo momento para poder contrarrestarlas. En cuanto a las Autoridades Municipales, su intervención es decisiva, por cuanto disponen en la Ciudad de medios morales, materiales, y humanos extraordinarios y de gran importancia para el éxito de la operación, ya que sus decisiones son de carácter ejecutivo. Su personal de agentes de la Autoridad, Operarios diversos, Guardas de Parques y Jardines, Servicios de Limpieza, e incluso los Bomberos para ciertas operaciones arriesgadas o difíciles tienen cometidos definidos y esenciales, que van desde la difusión y vigilancia de las normas que a tal efecto se dicten por la máxima Autoridad mediante los medios que estimen oportunos, en un posible "BANDO DE DESRATIZACION", al asesoramiento de la Población y la colaboración en el propio terreno o en el alcantarillado, con los Equipos de trabajo de la Empresa encargada de la realización de los servicios.

La información y preparación de los habitantes de la Ciudad resulta imprescindible y esencial para el éxito de la función Sanitaria que nos proponemos. Siguiendo el símil militar, la acción de los Ciudadanos será la de una quinta columna eficaz para acelerar el exterminio de los múridos.

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

SERVICIO POR ABONO

**EL BRILLO BALEAR**

Sindicato, 36 - 1.º - 1ª

TELEF. 222700

Ahora bien, para que esta acción se preste con verdadero entusiasmo y eficacia es necesario inyectar una gran dosis de moral y de sentido de responsabilidad a los vecinos de esa Gran Ciudad. Para ello, es preciso hacerles llegar un "MENSAJE SANITARIO" que sea recibido por todos con verdadera simpatía e interés así como entusiasmo, es preciso difundir entre la población las numerosas razones y argumentos que han determinado la decisión de llevar a cabo esta gran labor Sanitaria en toda la Ciudad (razones de tipo sanitario, económico, de urbanidad, etc. etc.) y que son fáciles de hacer llegar a los habitantes, y de ser comprendidos por estos cuando la comunicación se hace utilizando los medios de difusión adecuados y a su tiempo oportuno.

Un noble sentimiento ciudadano que hay que saber canalizar y aprovechar es la satisfacción que sienten los hombres cuando saben y se les reconoce que están realizando una labor muy útil y de gran trascendencia social: la solidaridad ciudadana en estos casos suele dar ejemplos magníficos y sorprendentes.

La labor de los vecinos de esa Ciudad, en este caso concreto de la "DESRATIZACION" ha de consistir en extremar las medidas de limpieza en las casas, patios, jardines, etc. etc. procurando no dejar

basuras ni desperdicios sobrantes de comidas al alcance de las ratas, en vigilar y denunciar en las Oficinas centralizadoras de estas Operaciones (que deben radicar en el Ayuntamiento o Dependencias del mismo), la posible existencia de roedores, en colaborar con la propia desratización de sus viviendas, almacenes, patios, jardines, etc. con RATICIDA QUE LOS SERVICIOS MUNICIPALES O DE LA PROPIA EMPRESA QUE LLEVE A CABO LAS OPERACIONES DEBE PROPORCIONAR GRATUITAMENTE, junto con las normas necesarias para que esa colaboración se realice eficazmente y sin riesgos para nadie.

Si el Municipio consigue esta ayuda de la Población, es que habrá logrado asentar en sus mentes la gran importancia que tienen estas actuaciones sanitarias, lo que se traducirá en una gran labor y prestigio así como popularidad para ellos. Esta prestación gratuita a los vecinos puede ser importante en términos económicos y encarece los Presupuestos, pero su contrapartida en resultados prácticos de todo tipo compensan sobradamente.

El tratamiento de CHOQUE INICIAL, que puede durar aproximadamente UN MES, contando con las colaboraciones necesarias, si se realiza correctamente, logra exterminar hasta un 90 por 100 de la Población Múrida existente.

El restante 10 por 100, comprende los roedores que no han podido comer el cebo raticida por vivir en zonas inaccesibles o que han quedado sin tratar inadvertidamente, lo que es igual, o que aún comiéndolo, han tenido otros suministros alimentarios que impidieran la acción acumulativa del tóxico, y sobre todo, el flujo pero pequeño y continuo de roedores que procedentes de otras zonas o medios (campo, trenes, etc.) llegan a la Ciudad.

Estadísticamente se ha demostrado que es inevitable soportar un pequeño porcentaje de roedores en las Ciudades bien desratizadas, pero que por otra parte no tiene gran trascendencia económica ni sanitaria. Lo que sí es muy importante es que este porcentaje no aumente, y para ello en la CIUDAD es preciso mantener un servicio continuo de "DESRATIZACION" que realizarán las operaciones de mantenimiento, y que consiste en vigilar los estacionamientos o cabos situados en puntos claves de proliferación potencial o de invasiones de roedores (estaciones, colectores, mataderos, mercados, parques, arroyos, algunos subsuelos, etc.etc.).

Todas estas operaciones deben llevarse a cabo de una manera METODICA, CIENTIFICA y PRACTICA, y únicamente pueden desarrollarse por personal especializado, Técnicos y Operarios que conocen perfectamente el problema de lo contrario, sería muy de lamentar el fracaso y pérdida tanto moral como económica para todos.

## GABRIEL VICENS

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

Empresa de prestigio ofrece calidad

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

# COTECMA, S.A.

Al servicio del Comercio, Industria y Construcción

MAQUINARIA Y ACCESORIOS PARA ALMACENAJE,  
ELEVACION, TRANSPORTE  
CONSTRUCCION Y OBRAS PUBLICAS

ESTUDIOS, PROYECTOS Y PRESUPUESTOS

**Alquiler grúas torre:**

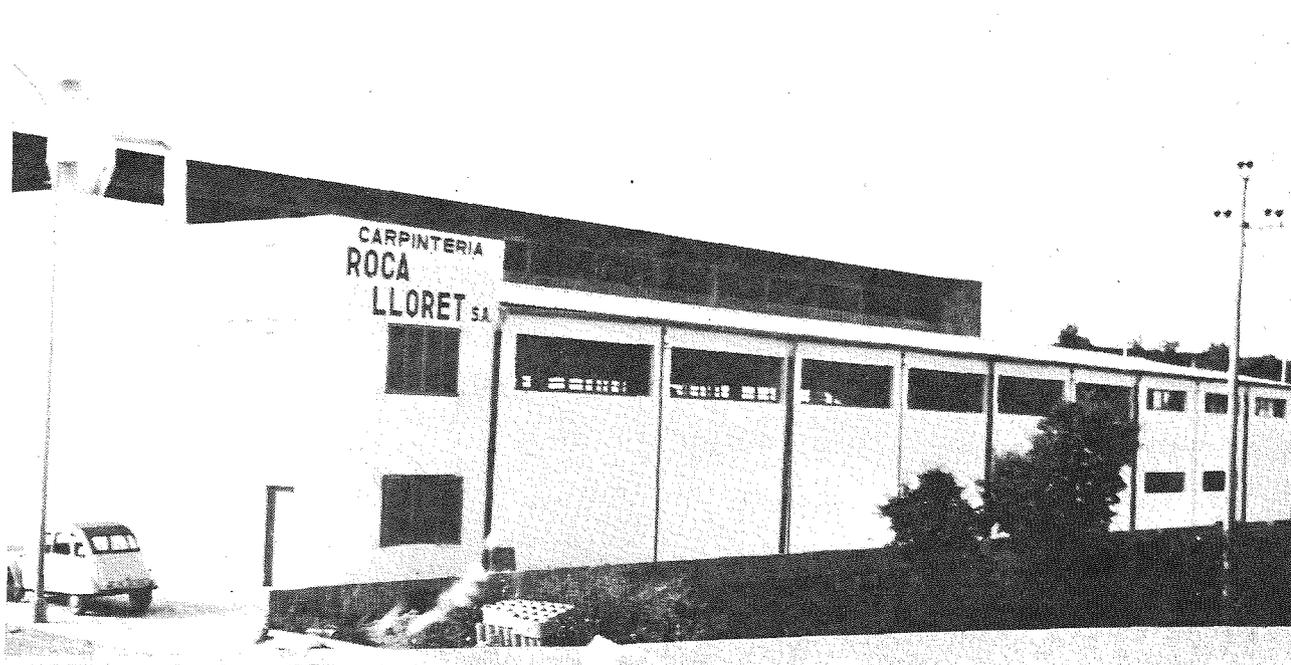
OFICINA TECNICA, SERVICIO POSTVENTA, REPUESTOS

C/. Gremio Tintoreros, esquina Jaboneros, Polígono "La Victoria"

PALMA DE MALLORCA

Solicite nuestra colaboración llamando al teléfono 25 68 09

# **CARPINTERIA ROCA-LLORET, S.A.**



**Proyectos y presupuestos  
en  
ebanistería, decoración  
y carpintería en general**

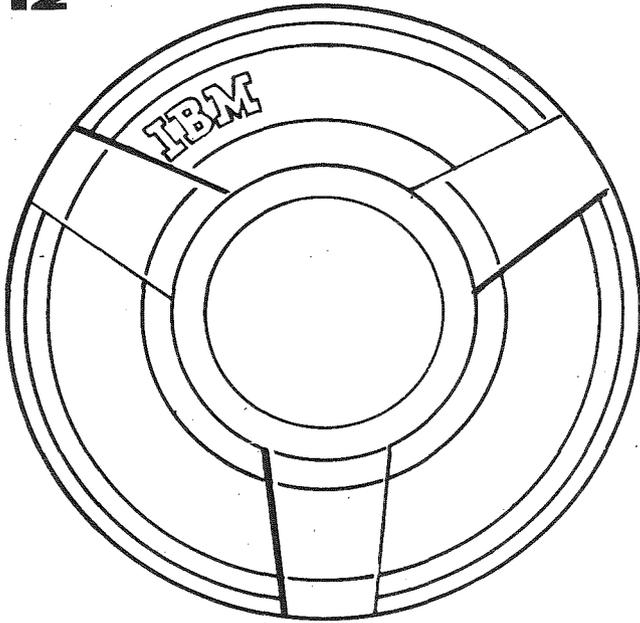
**POLIGONO CA'N VALERO  
Carretera Puigpuñent, s/n.**

# HOY LAS CIENCIAS ADELANTAN

La velocidad máxima a que pueden leerse las fichas, descritas en nuestros números anteriores, está limitada por la resistencia del papel especial con que éstas se fabrican. Para procesos que implican muy grandes cantidades de datos (por ejemplo el archivo de cuentas corrientes de un Banco) se desarrollan otros tipos de unidades de registro o "memorias externas", mas veloces y que permiten almacenar la información en forma "más concentrada".

Una de ellas es la cinta magnética.

**12**



**12** Consiste en una cinta de plástico de 730 metros de longitud, aproximadamente, con una de sus caras recubierta por un material magnetizable, enrollada en un carrete. Como vemos, es prácticamente igual a una cinta de magnetofón. Sólo se diferencia de ésta por sus dimensiones, resistencia, etc.

En la cara magnetizable, puede grabarse información en forma de puntos magnetizados, que, en un código apropiado, permiten registrar todos los caracteres necesarios (letras, números, etc.).

La misma cabeza grabadora puede usarse para «leer» la información de la cinta (pero no simultáneamente con la grabación).

Este tipo de «memoria» externa puede recibir o enviar información a la unidad central a velocidades que van desde 10.000 hasta 680.000 caracteres por segundo.

La información está «concentrada» a razón de 80 a 2.400 caracteres por centímetro de longitud.

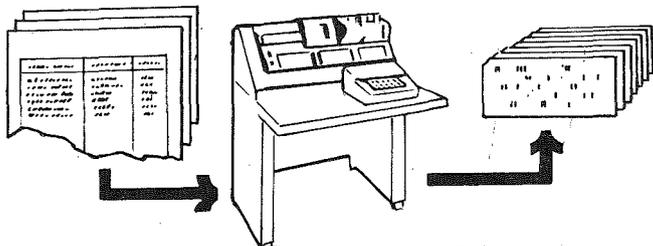
Como la cinta se va desenrollando de su carrete y enrollando en otro, para que su uso sea práctico la información debe estar grabada en orden, para procesarla a medida que se desenrolla la cinta, sin tener que ir y volver a lo largo de ella. Por ello se dice que la cinta magnética constituye un «Archivo Secuencial».

**13**

APELLIDO Y NOMBRE	HORAS TRABAJADAS	VALOR HORA M Pts. N
PEREZ, JUAN	8,35	150

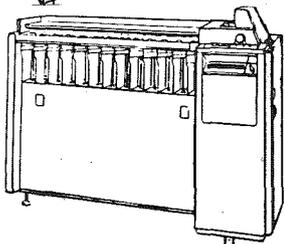
**13** A tal efecto, el capataz de cada sección confecciona diariamente una lista en la cual indica el nombre de cada operario, la cantidad de horas trabajadas por el mismo ese día y el valor hora del trabajo realizado.

## **14** APLICACION CON CINTAS MAGNETICAS



**14** Las listas que provienen de todas las secciones son enviadas, al fin de cada día, a la oficina de perforación. Allí se perfora una ficha por cada renglón de cada lista.

**15**



**15** Finalizada la quincena, se reúnen todas las fichas y se las clasifica de manera que todas las fichas correspondientes a Juan Pérez, por ejemplo, queden agrupadas. Además, esos grupos de fichas —correspondientes cada uno de ellos a un operario— se clasifican por orden alfabético. Todas estas operaciones de clasificación son llevadas a cabo por medio de una máquina clasificadora de fichas ajena al ordenador.

**16** El «lote» de fichas de la quincena, ya clasificado, se coloca en la lectora de fichas del ordenador. Al leerse las fichas, el contenido de las mismas es transmitido a la unidad central. Por otra parte, está grabado de antemano en una cinta magnética el archivo de empleados, que contiene datos tales como bonificaciones, salario familiar, descuentos, etcétera.

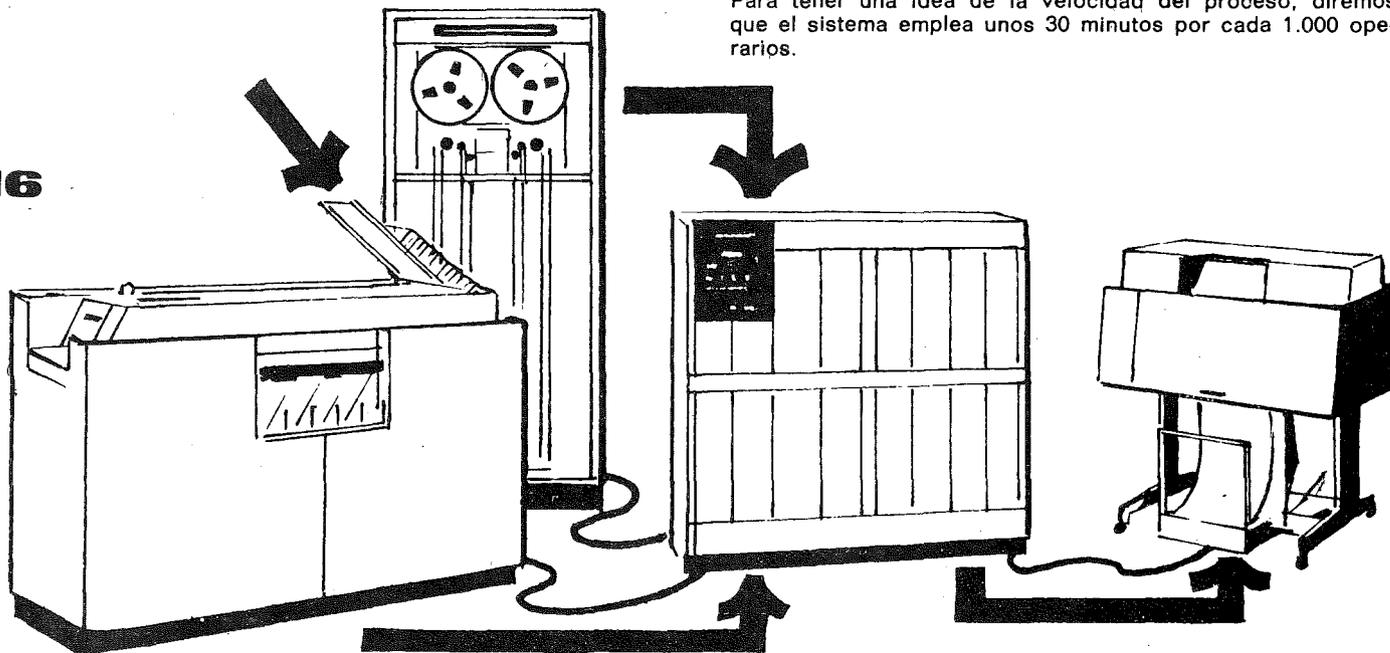
Así, cada vez que se leen las fichas de un operario, se «leen» de la cinta magnética los datos constantes correspondientes.

Entonces la unidad central multiplica las horas por el «valor hora», suma los jornales, opera las bonificaciones y los descuentos y transmite a la impresora la liquidación completa.

Normalmente, pueden obtenerse en este proceso: 1) Los sobres de pago. 2) Los resúmenes de haberes por sector. 3) Los listados de retenciones. 4) Los desgloses de moneda (donde se indica la cantidad de billetes y monedas que debe entregarse a cada pagador). 5) Resúmenes estadísticos, etc.

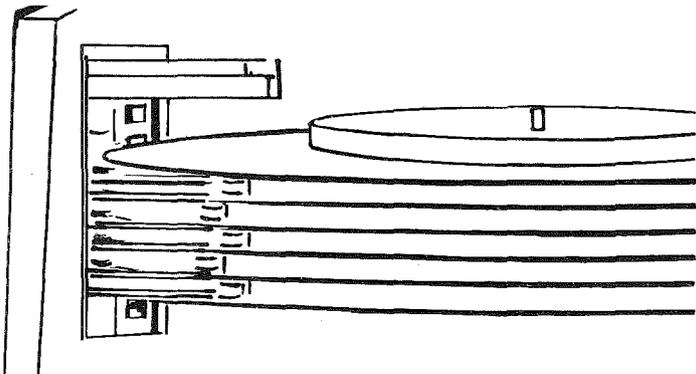
Para tener una idea de la velocidad del proceso, diremos que el sistema emplea unos 30 minutos por cada 1.000 operarios.

**16**



**17**

### DISCOS MAGNETICOS



**17** Varios discos metálicos, recubiertos en sus caras por un material magnetizable, giran sobre un mismo eje. Unos brazos dispuestos en forma de peine se desplazan simultáneamente sobre las caras de los discos, y en cada brazo hay cabezas lectoras/grabadoras que graban o leen información sobre las superficies de los discos, en forma de puntos magnetizados y de acuerdo con un código predefinido.

Nuestro próximo número de

**economía balear**

estará dedicado a los

**POLIGONOS INDUSTRIALES**

**SALAS**



MAQUINAS DE ESCRIBIR HERMES-OLIVETTI  
 CALCULADORAS VICTOR-WALTHER  
 REGISTRADORAS ASTER-JAGUAR  
 MOBILIARIO DE OFICINA  
 ESTANTERIAS RANURADAS  
 ARMARIOS ROPEROS

Plaza Cuartera, 17 - Tel. 21 78 46 - PALMA  
 Avda. Gral. Primo de Rivera, 37 - PALMA  
 General Franco, 39 - INCA



## ¡REVOLUCION EN LAS OFICINAS DE PROYECTOS!

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

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

### OTROS TRABAJOS

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

### TODO

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

# Central Copistería

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

UNICA MAQUINA EN PALMA DE MALLORCA

### INVITAMOS

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

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