

# economía balear

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

NUM. 36

SETIEMBRE 1.972 - III AÑO

20 ptas.

"e. b."  
cumple el  
III aniversario  
de su  
publicación

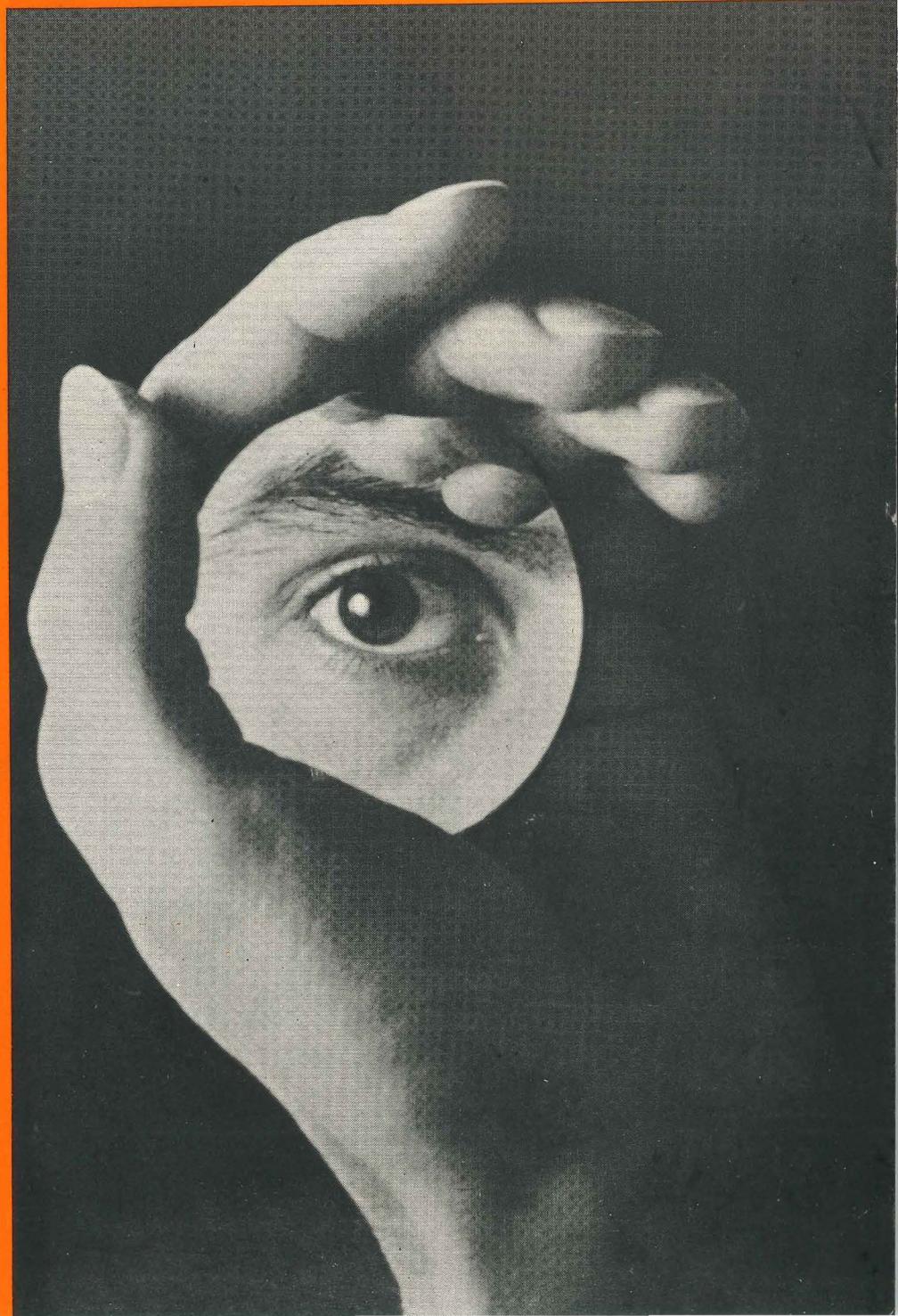
ESTE NUMERO CONTIENE  
entre otros.

## TEMAS RELACIONADOS CON

- \* El puerto de Ibiza se queda chico
- \* NUESTRA FUTURA UNIVERSIDAD Y LA EMPRESA
- \* De cuando Jaime II otorgó a Mallorca su moneda
- \* La otra cara del "boom" turístico
- \* EL CIRCULO VICIOSO DE LAS AGENCIAS DE PUBLICIDAD
- \* LA GRAN ORDEN DE LOS CABALLEROS DE LA ESTAFA
- \* Decálogo de los enemigos del corazón humano
- \* EL TURISMO ESPAÑOL ALCANZA UN NUEVO RECORD
- \* Importancia de los archivos comerciales
- \* Señales de alerta en la jardinería española

## COLABORAN EN ESTE NUMERO

D. Juan Castelló  
D. Joaquín M<sup>a</sup>. Domenech  
D. Xavier Martí  
D. Curtis Mitchell  
D. José M<sup>a</sup>. Montseny  
D. Carlos Otero  
D. Andrés Palmer  
D. Ramón Ribas  
D. José Riera  
D. George Roos  
D. Uli Werthwein



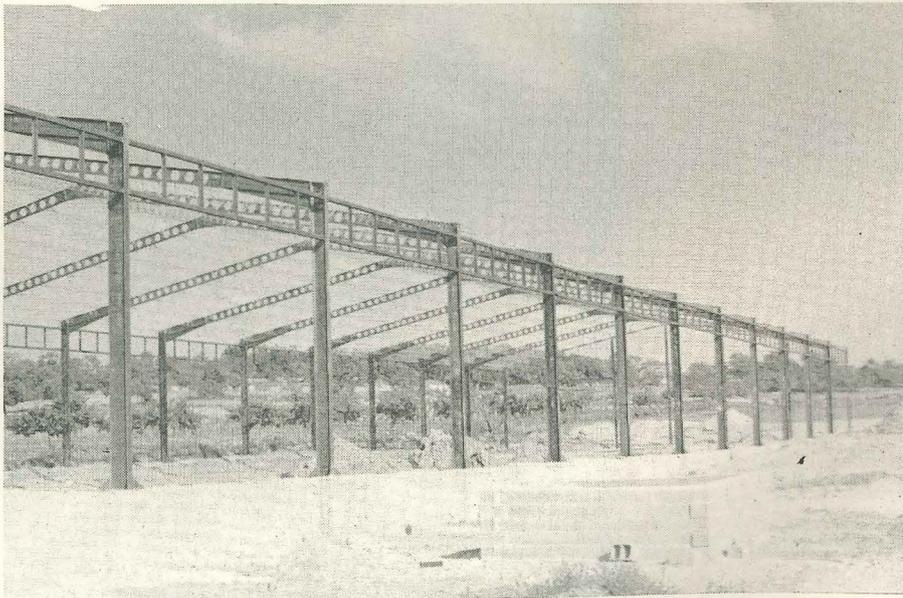


# estructuras metálicas adrover s/a

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

PALMA DE MALLORCA  
Apartado de Correos 723

**EN LA VANGUARDIA  
DE LA  
CONSTRUCCION**



**Jaime Suasi Mora**

**ACABA DE PUBLICARSE**



**¡¡La obra que usted esperaba!!**

**Lo que es ASIMA con  
los hombres de ASIMA y  
las empresas de ASIMA  
¡en su mano!**

*Por su interés, su fácil manejabilidad, y la gran cantidad de datos que contiene,  
es una obra que no puede faltar en su despacho.*

**Antes de adquirirla puede consultarla, sin compromiso alguno, en  
Gran Vía Asima, nº 2, piso 11  
Teléfono 27 81 12 - Polígono "La Victoria" - Palma de Mallorca**

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

**DIRECCIÓN, REDACCION, ADMINISTRACION Y PUBLICIDAD:** Gran Vía Asimá nº 2. Edificio Representativo. Undécimo Piso. Polígono Industrial LA VICTORIA Teléfono: 27-84-32 (Provisional) Palma de Mallorca.

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

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

**TIRADA:** 7.000 EJEMPLARES  
**PERIODICIDAD:** MENSUAL  
**SUSCRIPCION ANUAL:** 240 Ptas.  
**IMPRESO EN OFFSET:**  
IMPRESA POLITECNICA  
Troncoso, 9. Tel. 21 26 60  
PALMA DE MALLORCA

**DEPÓSITO LEGAL:** PM 1839-1969

**NUMERO 36**

**SEPTIEMBRE 1.972**

**REDACTOR JEFE:** D. JOSE RIBAS PALOU

**"ECONOMIA BALEAR"**

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

## NUESTRA PORTADA

Es lógico que la portada de este número tuviera alguna relación con nuestro III aniversario.

Un espejo, que refleja un ojo humano, sujeto firmemente por una mano.

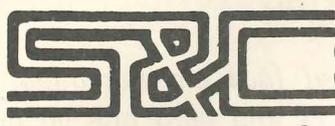
Esta ha sido la foto escogida como símbolo de nuestro aniversario, nada más sencillo: tres años de existencia que, retrospectivamente, se reflejan en los 36 números editados, mantenidos, vigorosamente, por la férrea voluntad de la Asociación Sindical de Industriales de Mallorca (ASIMA).

La publicación, mes a mes, de ECONOMIA BALEAR, representa algo muy positivo en la historia local de las revistas editadas, y que dice mucho en favor de quienes, con buena voluntad, sacrificios y desvelos la siguen apoyando y manteniendo.

Este es el secreto de su continuidad, como también existe el secreto para conocer dónde se colocó la cámara para conseguir la foto de la portada.

EDITORIAL: Tener billete no basta .....	5
<b>FINANZAS</b>	
La gran orden de los Caballeros de la Estafa, por D. George Roos .....	7
Los ocho puntos del mañana para el empresariado .....	8
La coyuntura industrial .....	9
Calendario del contribuyente .....	9
¿Quiere Ud. exportar o importar? .....	10
De cuando Jaime II le otorgó su moneda a Mallorca, por D. Joaquín M <sup>a</sup> . Domenech .....	11
<b>ENSEÑANZA</b>	
Universidad y empresa por Don Xavier Martí Monllor .....	13
Miles de millones de pesetas gastadas en enseñanza .....	15
<b>DIVULGACION MEDICA</b>	
Los hombres de negocios también necesitan ejercicios, por Curtis Mitchell .....	17
<b>PAGINA RECORTABLE:</b> El decálogo de los enemigos del corazón humano .....	19
<b>DEPORTES</b>	
Los plásticos en el deporte .....	18
<b>DE IBIZA</b>	
Desagrado ante un artículo, por Don José Riera .....	20
El puerto queda chico, por Don Juan Castelló Guasch .....	21
<b>TURISMO</b>	
La otra cara del "boom" turístico por don Carlos Otero .....	23
Tráfico aéreo .....	24
El Turismo español alcanza un nuevo record .....	25
<b>MARKETING</b>	
Como coordinar los planes de fabricación con los de venta, por Don Ramón Ribas Muntau .....	26
El arte de la persuasión, por Andrés Palmer .....	30
Pensamientos que inspiran .....	30
Importancia de los archivos comerciales por Don Rafael Alcover .....	31
El círculo vicioso de nuestras Agencias de Publicidad, por don José M <sup>a</sup> . Montseny Costa-Jussá .....	32
<b>HOY LAS CIENCIAS ADELANTAN</b> .....	33
<b>AGRICULTURA Y JARDINERIA</b>	
Señales de alerta por Don Uli Werthein .....	35
La agricultura española pierde posibilidades .....	36
¿Producción de vino en polvo en España? .....	36
Se prohíbe el empleo del DES .....	37
<b>NOTICIARIO</b> .....	38
<b>PREMIOS "CIUDAD DE PALMA"</b> .....	39
<b>UNOS CHISTES</b> .....	41
<b>ANIVERSARIO DE ECONOMIA BALEAR</b>	
Hace tres años .....	42
Anunciantes, en ECONOMIA BALEAR, durante el III Aniversario .....	43

## ALMACENES



## SANCHEZ & Cía.

«su almacén»

CADA SEMANA UNA OFERTA ESPECIAL PARA UD.

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

## TENER BILLETE NO BASTA

A finales del mes pasado, un amigo mío regresó a nuestra ciudad después de un viaje vacacional. Me decía: "han sido unas vacaciones muy buenas, pero este año, la verdad sea dicha, no tenía deseos de salir. Y por falta de esta voluntad culpo a que todo me ha salido a izquierdas".

"Tan pronto como llegamos —me siguió contando— mi esposa tuvo una congestión nasal que le duró casi los veinte días de descanso. Médico y practicante venían a casa mientras yo hacía constantes viajes a la farmacia, no tan solamente para comprar las medicinas para mi esposa, sino que tenía que adquirir unos comprimidos para relajar los músculos a mi mayor y unas pomadas para curar los efectos de insolaciones de mis dos pequeños".

"El coche tuvo problemas en su sistema de refrigeración, y en aquel pueblecito el mecánico no hacía mas que pruebas creyendo que mi coche era su conejillo de indias".

Así se expresaba mi compañero de oficina que no había disfrutado de sus vacaciones y posiblemente no las disfrutó por la apatía con que las empezó. Le faltó buena voluntad. Se vió arrastrado por el entusiasmo de los suyos.

Todo esto que nos contó, sucede a menudo. No tiene importancia. Para aquél que se levante de la cama con decisión, con entusiasmo, la vida le parece mejor a pesar de las circunstancias que le rodean.

Claro está que todo se necesita: tanto pesa el entusiasmo como el saber ver la realidad de la vida. Tanto se necesita el pan como la mezcla. ¿Por qué renunciar a una de las dos cosas si nadie nos obliga a ello? bien está contar con los medios materiales para emprender un negocio, un viaje, pero no se debe olvidar que estos medios, por muy poderosos que sean, pronto se convertirán en peso muerto, en algo inanimado, si no hay una vivísima actividad que los eleve, como un tanque de guerra que se convierte en un montón de chatarra en cuanto le falta el carburante líquido.

Lo que si diré es que todas las cosas deben estar en la imaginación antes que en la realidad, antes en la realidad interna del espíritu que en la realidad externa a él. Por eso se dice que la función crea el órgano, que la necesidad de una cosa crea la cosa necesitada, deseada. El hombre necesitó el martillo y después de infinitos ensayos acabó por crearlo, por inventarlo. Y acabó siendo carpintero. Esto me recuerda aquél que recibió, por equivocación una máquina de escribir, y se dedicó a hacer novelas, por gastarla de alguna manera.

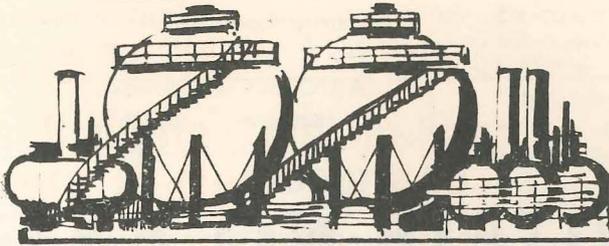
Aquél que tenga una idea fecunda ya encontrará el medio de convertirla en realidad. Los medios materiales ya los pondrá el capitalista, pero la capacidad de trabajo, de resistencia, de previsión, de acción eficaz, deben salir del que tenga carácter para ponerlas a disposición de la obra. Nada se puede hacer si no está siempre a punto la voluntad.

Para viajar, para ir de vacaciones, no basta tener el billete, lo importante, lo decisivo, es la voluntad de viajar y, sobre todo, de llegar a tiempo.

# INPROGAS

GAS PROPANO  
A GRANEL  
A SU SERVICIO

Nicolás de Pax, 34  
Telfs. 27 11 28 - 23 36 90  
Palma de Mallorca



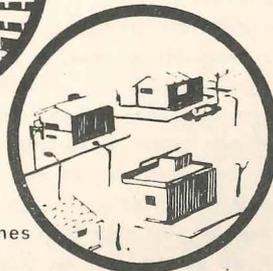
Industrias



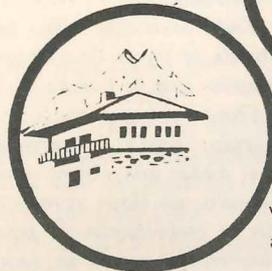
Explotaciones  
agropecuarias



Bloques  
de viviendas



Urbanizaciones



Viviendas  
aisladas



Hostelería

## Algo nuevo que le brindamos con nuestras instalaciones

### UNA MAYOR ECONOMIA

El gas a granel es más barato que en botellas industriales

### APROVECHAMIENTO TOTAL

Usted sólo paga el gas que consume

### MAYOR COMODIDAD

No precisa manipulación alguna  
Sencillez y rapidez en el suministro  
Control inmediato del consumo

### AUTONOMIA

Usted dispone en todo momento de su propia fuente de energía

### LIMPIEZA

No deja residuos ni produce humos

### SEGURIDAD ABSOLUTA GARANTIZADA

Debido a la experiencia de nuestros medios técnicos y máxima calidad internacional de nuestros materiales

### FLEXIBILIDAD DE UTILIZACION

Aplicable para todo uso, sin limitación de consumo

### GRAN OPORTUNIDAD PARA LA

### EXPANSION DE SU EMPRESA

Rápido desarrollo y modernización de industrias:

Hostelería - Urbanizaciones - Bloques de viviendas -  
Granjas avícolas y ganaderas - Agricultura -  
Viviendas aisladas - Factorías en general

## Nuestra empresa le ofrece

### GARANTIA DE NUESTRAS INSTALACIONES

En nuestros servicios le ofrecemos un año de garantía

### RAPIDO SERVICIO DE ASISTENCIA

Disponemos de un departamento de equipos móviles especializados

### REALIZACION INMEDIATA DE NUESTRAS INSTALACIONES

Disponemos en nuestros almacenes, para su entrega inmediata, de cualquier tipo de depósito

### EXPERIENCIA

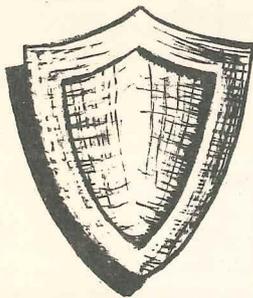
Más de 10 años en la aplicación de los gases en general, respaldan el prestigio de nuestras instalaciones

### SOLUCION A SU PROBLEMA

Podemos resolver en su totalidad cualquier problema que se le presente, ya que disponemos de ingenieros capacitados para la investigación del uso de toda clase de aplicaciones de cualquier tipo de gas



# La Gran Orden de los Caballeros de la Estafa



por Georges Roos

Quando el periodista o el escritor ponen en evidencia, a manera de denuncia, una situación que por crítica o grave puede perjudicar a una comunidad o a la sociedad en general, es importante captar la intención que los guía. Una cosa es aprovechar una determinada coyuntura para, al estilo de los oportunistas, crear sensacionalismo a costa de un problema real, y la otra es sentir que se puede ser útil a través de una crítica constructiva cuando se presiente o se siente que los derechos humanos han sido agredidos.

En el último de esos dos casos, es decir, cuando se intenta sanamente defender los valores éticos fundamentales, el espíritu de justicia hace que no se tema aparecer como "machacón" cuando se insiste sobre un mismo asunto. No importa que haya quienes piensen que uno se repite. Vale la pena repetirse cuando los grandes males siguen vigentes, pues esto significa al fin que ellos, los grandes males, no han dejado de repetirse.

Con la excusa de que vivimos una época de transición, saturada de cambios, de antagonismos ideológicos, de enfrentamientos generacionales, etc.; vemos prosperar en todos los campos al oportunista "profesional"; es decir, al individuo que se ampara en la confusión, en el progreso acelerado y en el estancamiento de ciertas legislaciones para estafar la buena fé de sus semejantes. Pues la palabra estafa cabe perfectamente en los hechos a que hacemos referencia, pese a que los individuos en cuestión den libre curso a sus desmanes en nombre de lo que ellos consideran habilidad comercial.

Vale la pena efectuar un breve análisis de estos individuos, dado que conocerlos es una de las maneras de ponerse en guardia contra ellos. El rasgo que los caracteriza básicamente es una mala educación consciente por medio de la cual tratan de edificar ante los ojos de los demás una importancia que no poseen. Se trata de unos señores que a través de un personal debidamente adiestrado nos harán saber siempre "que nunca están". Esto por sistema y especialmente cuando se trata de cobrarles una factura. Sea cual sea la cantidad de constancias que se les deje de haberles visitado o llamado, responden con un silencio total. Son tan importantes que pueden ignorarlo todo de las necesidades y derechos ajenos.

Quando una persona honesta no puede cumplir con una obligación monetaria o atender una entrevista anteriormente concertada, generalmente llama para disculparse y explicar su problema. Ese sólo hecho hace que se les respete, que se tenga toda la paciencia necesaria con ellos, que se consideren sus problemas y que se les otorguen todas las facilidades que necesitan para recuperarse y cumplir. En cambio, ante la total indiferencia y desprecio de los otros, que además de "nunca estar" son capaces de sentirse muy ofendidos si alguien les recuerda sus más elementales obligaciones (puesto que al final, con una carta, un telegrama o una visita sorpresiva se descubre que sí están) lo que nace en nosotros no es ya la preocupación de no haber podido cobrar una factura o haber puesto en claro una situación que nos está costando un tiempo precioso, sino la indignación de saber que estamos conviviendo con siniestros estafadores que se han adjudicado libremente el título de hombres de negocios y que para colmo nos indican, como jugadores de pocker, que poco les importa la ley porque ellos poseen la mágica baraja que puede volverla relativa.

Es decir, el único capital de que disponen cuando co-

mienzan un negocio es la sagrada intención de no cumplir con ninguna obligación, aprovechando que hay quienes no poseen más capital que su trabajo. Un golpe sencillo, poco complicado y desde luego mucho menos arriesgado que el de los que se ganan la vida con el asalto a mano armada. Para estos últimos la ley posee un mecanismo punitivo inmediato, pero para ellos, que al fin no cometen más delito que el de agredir el sentido ético por sistema, el mecanismo no es radical ni mucho menos puesto que, no incluido en el ámbito de lo criminal, actúa dentro del régimen casi ele-

gante de prudencia y atenuantes que son propios de los asuntos llamados civiles. La pena es que esa elegancia sea a veces aplicada a los individuos menos elegantes de la sociedad puesto que, entendámoslo de una vez, son ellos quienes la envilecen más inescrupulosamente. Se disfrazan de señores para hacerlo y eso es muy grave puesto que en una comunidad donde los señores y los delinquentes se confunden, resulta difícil crear una auténtica escala de valores.

Mientras no se salve la ética, los hombres no estarán salvados.

## Los 8 puntos del mañana para el empresariado

Según la conferencia de John Diebold, pronunciada en Madrid

1. El directivo de empresa dentro del sector público adoptará un papel cambiante.
2. Las empresas privadas tendrán más oportunidades de realizar trabajos para los servicios de la Administración Pública.
3. La toma de decisiones en las empresas multinacionales armonizarán mejor su plan de beneficios con los planes de los Gobiernos en cuyos Estados actúan.
4. Implantación de sistemas de decisión integrados, en el sector público y en el privado.
5. Los hombres de empresa identificarán y seguirán las nuevas oportunidades de constituir negocios rentables en torno a las nuevas tecnologías, de modo que el nacimiento de otros negocios será un manantial y una atracción para los hombres atentos.

6. La gestión de personal y el sector de servicios adoptarán nuevas normas de relación.

7. Se hará indispensable el continuo entrenamiento para adaptarse a los cambios de las nacientes tecnologías (formación permanente de los directivos).

8. Nuestras organizaciones se deberán reestructurar, pero teniendo en cuenta de no basarse en los principios correspondientes a la pasada era tecnológico-social.

Podríamos ampliar nuestra referencia de cuanto habló mister Diebold, muchas de cuyas conclusiones nos sonaban a auténticas novedades en el terreno de la moderna tecnología. Habremos de volver sobre las ideas de mister Diebold y sobre la conveniencia de que los empresarios españoles, en trance ahora de centrarse en el terreno de la modernidad que el acelerado desarrollo económico de nuestro país exige, sepan asimilárselas, por muy avanzadas que nos parezcan. Si algo bueno tiene la tecnología de esta época en que vivimos, es que mueve con una enorme velocidad el progreso y la evolución, trayéndonos un siglo nuevo en el que es tanta la novedad que nos ha de traer, que nos sentimos aturdidos para hacer un pronóstico sobre lo que los nuevos tiempos nos han de ofrecer en este terreno.

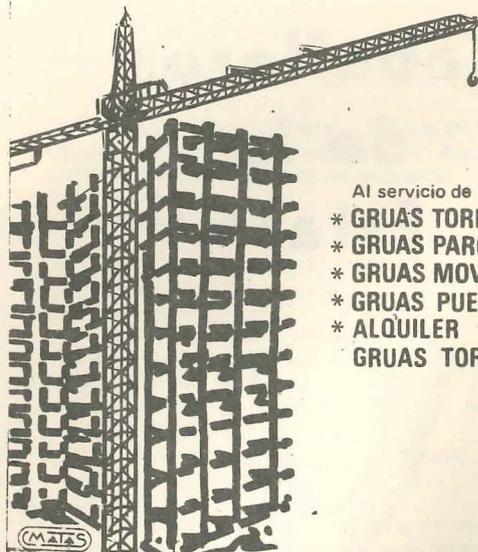
# COTECMA, S.A.

ESTUDIOS Y PROYECTOS - ASESORAMIENTO TECNICO



- \* Servicio post-venta
- \* Repuestos
- \* \*
- \* \*
- \* Soluciona el problema del almacenaje elevación y transporte

Carretillas elevadoras electricas y diesel



Al servicio de la construcción

- \* GRUAS TORRE
- \* GRUAS PARQUE
- \* GRUAS MOVILES
- \* GRUAS PUERTO
- \* ALQUILER
- \* GRUAS TORRE

C/ Gremio Tintoreros, Esq. Jaboneros Tel. 25 68 09  
POLIGONO "LA VICTORIA" PALMA

El sector industrial —excluida la construcción— ha experimentado en el segundo trimestre del año en curso una sensible mejora en el nivel de utilización de la capacidad productiva con relación al existente en el trimestre anterior, según informa el Ministerio de Industria con base en los resultados de la encuesta que sobre «Infrautilización de la capacidad productiva» realiza la Secretaría General Técnica del Ministerio de Industria.

El nivel de utilización registrado es el más alto alcanzado en los tres últimos años. Este resultado corrobora la hipótesis formulada en el informe anterior en el sentido de que el ligero retroceso del primer trimestre tenía un simple carácter accidental. Así pues, la recuperación de la actividad productiva en cuanto a una mejor utilización de los medios de producción prosigue todavía y parece que aún no se detendrá si se confirman las expectativas de los empresarios para el tercer trimestre.

La mejora del grado de utilización de la capacidad productiva se ha debido, fundamentalmente, al comportamiento favorable de la agrupación de bienes de consumo que, a pesar de

## LA COYUNTURA INDUSTRIAL

su notable recuperación, se mantiene a un nivel de utilización bastante por debajo del considerado como normal por los empresarios. Respecto a las otras dos agrupaciones se observa una ligera mejoría en el grado de aprovechamiento de la capacidad productiva de la de bienes de inversión —excluida la construcción— y de la de intermedios, siendo mayor la intensidad de la recuperación en el primer caso que en el segundo.

Según opinión de los empresarios, la debilidad de la demanda interior, aunque con menor importancia relativa, sigue siendo la principal causa de la infrautilización de la capacidad productiva, si bien esta ha sido muy escasa, como ha quedado indicado. En menor grado han influido las dificultades de equipo en alguna fase pro-

ductiva, las dificultades de abastecimiento de materias primas y las dificultades de financiación o tesorería. Cabe destacar que las dificultades de financiación o tesorería han tenido una influencia menor que en el trimestre anterior.

La debilidad de la demanda interior ha sido la causa fundamental de no haberse aprovechado totalmente la capacidad de producción instalada en cada una de las tres agrupaciones. En la agrupación de bienes de inversión —excluida la construcción— han seguido en importancia las dificultades de financiación. En la de bienes de consumo han sido factores de carácter estacional los que mayor peso han tenido en la infrautilización de la capacidad productiva después de la debilidad de la demanda. Por último, en la agrupación de bienes intermedios hay que destacar como segundo factor importante del desaprovechamiento de la capacidad, la aparición de dificultades de equipo en alguna fase productiva.

Hay que destacar que la debilidad de la demanda interior ha cedido especialmente en la agrupación de bienes de inversión, si bien continúa siendo la agrupación más perjudicada por esta variable coyuntural. En la agrupación de bienes intermedios es donde, en cambio, la debilidad de la demanda tiene menos importancia en lo que a la utilización de la capacidad de producción se refiere.

Al objeto de interpretar correctamente el significado de los resultados de esta encuesta es conveniente aclarar que la existencia de unas causas de infrautilización no significa necesariamente que la utilización de la capacidad productiva haya sido reducida, sino que se han presentado una serie de circunstancias negativas —generalmente imprevisibles e inevitables— que han impedido aprovechar la plena utilización de la capacidad instalada que sólo en teoría sería factible conseguir. Aunque las causas de infrautilización pueden ser innumerables, la experiencia ha llevado a codificar las posibles causas en ocho grupos, correspondientes a aquellas que con más frecuencia pueden presentarse.

Las expectativas de los empresarios para el próximo trimestre muestran todavía una tendencia de ligera mejoría con respecto a la situación actual. Las previsiones más optimistas se circunscriben a la agrupación de bienes de consumo. Se prevé también una ligera mejoría en la de bienes de inversión y una estabilidad en la de bienes intermedios.

## Calendario del contribuyente

Día 11.—**Ingreso directo** (salvo sucesiones, transmisiones patrimoniales, actos jurídicos documentados, aduanas y tasas): Último día para el pago de las notificaciones recibidas del 1 al 14 del mes anterior.

DESPUES DEL DIA INDICADO, Y HASTA EL 25, inclusive, podrá realizarse el pago en caja, con el 10 por 100 de recargo de prórroga.

Día 15.—**Recaudación por recibos**: Último día para solicitud de domiciliación en Banco o Caja de Ahorros de los recibos de contribución del segundo semestre del año en curso y sucesivos (por triplicado). EL DIA 16 COMIENZA EL PERIODO VOLUNTARIO DE COBRANZA DEL SEGUNDO SEMESTRE.

Día 25.—**Ingreso directo** (salvo sucesiones, transmisiones patrimoniales, actos jurídicos documentados, aduanas y tasas): Último día para el pago de las notificaciones recibidas del 16 al 31 del mes anterior.

DESPUES DEL DIA INDICADO, Y HASTA EL 10 DE OCTUBRE, inclusive, podrá realizarse el pago en caja, con el 10 por 100 de recargo de prórroga.

Día 30.—**Rústica-cuota proporcional**: Último día para que los contribuyentes por el expresado concepto presenten escrito renunciando al régimen de estimación objetiva, para el próximo año.

Día 30.—**Rústica-cuota fija**: Último día para presentar declaración de los aumentos de ventas producidos durante el tercer trimestre del año actual.

Día 30.—**Rentas del capital**: Último día para que se formulen y presenten las sociedades emisoras y los bancos las relaciones nominales de intereses, dividendos y otros rendimientos de capitales (representados por títulos y satisfechos por cupón o estampillado de aquéllos) que hubieran pagado o abonado, durante el segundo trimestre del año en curso. DESDE EL DIA 20.

Setiembre  
1972



## A ALEMANIA

La CAMARA ESPAÑOLA DE COMERCIO EN ALEMANIA con residencia en 6 FRANKURT AM MAIN 70, SCHAUMAINKAI, 83, -publica nueva relación de firmas alemanas interesadas en importar de ESPAÑA los siguientes artículos;

1846.- CONFECCION DE CUERO.  
1846.- CONFECCION DE CUERO.  
1855.- AZULEJOS. 1861.- MUEBLES ESPAÑOLES. 1862.- ARMAS ANTIGUAS. 1863.- MADERA TALLADA. 1867.- MARROQUINERIA. 1868.- ALFOMBRAS. 1869.- SILLAS DE MIMBRE. 1875.- MUEBLES RUSTICOS. 1881.- PIES DE MADERA PARA LAMPARAS DE MADERA. 1882.- PANTALLAS Y LAMPARAS COMPLETAS DE MESA. 1885.- MUEBLES.

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

## Aumentaron en Marzo nuestras ventas al exterior

A 35.383,5 millones de pesetas se elevó el valor de las importaciones, realizadas por España durante el pasado mes de marzo, según los datos provisionales de la Dirección General de Aduanas.

Con esta cifra, las importaciones, que habían venido manteniendo en los dos primeros meses del año un fuerte ritmo de crecimiento, experimentan un ligero retroceso con respecto al mes de febrero, en que alcanzaron los 36.791,7 millones de pesetas.

Por el contrario, nuestras ventas al exterior han aumentado considerablemente res-

## A ESTADOS UNIDOS

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

BOTAS DE VINO.- ROPA ANTERIOR SRA. Y CABALLERO.- FRUTA Y VEGETALES EN CONSERVA.- ABRIGOS Y CHAQUETAS DE CUERO.- ENCAJE.- ABANICOS DE ENCAJE.- ARTICULOS DE CUERO.- MARCOS DE MADERA.- MUEBLES.- MUEBLES PARA NIÑOS Y TRICICLOS.- CERAMICA.- AZULEJOS.- LAMPARAS Y ACCESORIOS.- ESPADAS DE TOLEDO.- REPRODUCCIONES DE OLEOS.-

Las firmas con sus direcciones serán facilitadas por esta Delegación Regional del Ministerio de Comercio, sita en calle del General Goded no 75- Entlo. -APARTADO DE CORRES N° 109- PALMA DE MALLORCA, o bien remitidas a petición.-

## ESPAÑA IMPORTA ORO Y PLATA

Entre enero y marzo del presente año, España ha importado siete toneladas de lingotes de oro por valor de 527,6 millones de pesetas. En cuanto a lingotes de plata, la importación ha sido en el mismo periodo de tiempo de 51 toneladas, por un importe de 162,3 millones de pesetas.

La mayor importación de oro ha sido de Suiza, con cinco toneladas, por 374,2 millones de pesetas, y del Reino Unido, dos toneladas, por 153,4 millones. De plata han sido Méjico, con 24 toneladas, y Francia, con veintidós.

pecto al mes anterior, al situarse en los 21.539,8 millones de pesetas frente a los 18.720 millones del mes de febrero.

La cobertura de las importaciones por las exportaciones se situó en el mes de marzo en el 61,5 por 100.

Para los tres primeros meses del año, el déficit comercial español alcanza los 41.381,7 millones de pesetas, como resultado de unas importaciones por valor de 105.200,6 millones de pesetas y unas exportaciones de 63.818,9 millones.

## DENUNCIAS POR IMPORTACIONES A PRECIOS ANORMALES

Dice "Jomar": Parece ser que se han recrudecido las denuncias de la industria nacional, en determinados sectores, por importaciones a supuestos precios anormales y como consecuencia de esto se está deteniendo la normal tramitación de las correspondientes declaraciones liberadas.

La denuncia por importaciones a precios anormales parece haber perdido su carácter de excepcionalidad y se viene practicando como si fuera ya una costumbre adoptada por determinados sectores de la producción nacional para dificultar las importaciones. Una serie de circunstancias de carácter económico están determinando que los productores nacionales vean "dumping" donde no lo hay.

Puede servir de ejemplo la caída en los precios internacionales de muchos productos, particularmente los químicos. El desarrollo tecnológico de los procesos de fabricación, la excesiva competencia y el debilitamiento de la demanda en Europa son circunstancias que contribuyen inevitablemente a la baja en los precios internacionales. Pero esta baja, en muchas ocasiones, no supone que los precios de importación sean "dumping", porque se corresponde con los precios interiores de los países que exportan. De otra parte hay empresas que se han montado en nuestro país a la sombra de una protección arancelaria, pero que carecen de posibilidades de competir con el exterior y en vez de dirigir su política industrial de fabricación hacia la señalada por el Ministerio de Comercio de "materias primas a precios internacionales", pretenden mantenerse indefinidamente a la sombra del Arancel, de las denuncias a que nos hemos referido y de otros procedimientos. El Ministerio de Comercio debe mirar estas denuncias, con la misma meticulosidad con que mira los errores de forma de las declaraciones de importación, antes de cortar la tramitación de las licencias. Esperemos que si alguna vez se aprueba el código "antidumping" todas estas prácticas desaparezcan.

## Intercambio de información sobre los créditos a la exportación

Conforme al acuerdo concluido en el marco de la OCDE, a partir del pasado 1 de julio un total de 20 países, incluido Estados Unidos, han puesto en práctica una experiencia consistente en que cada uno de ellos informe a los demás sobre su política en materia de créditos a largo plazo a la exportación. Si tal ensayo resulta fructífero, el sistema de comunicación de tales informaciones seguirá aplicándose. Las informaciones sólo serán dadas para los créditos de una duración superior a cinco años y solamente a petición; es decir, que no tendrá carácter automático. Los informes se referirán a la duración del crédito, escalonamiento de los reembolsos, garantías y seguros de créditos bancarios privados, si bien no se comunicarán los tipos de interés, ya que éstos dependen de las condiciones del mercado.

# De cuando Jaime II le otorgó a Mallorca su moneda

(Del memorable hecho han transcurrido 672 años... Tal vez más)

por Joaquín M.<sup>a</sup> Doménech



JAIME II

La economía de un país se apoya casi siempre en la solvencia de su moneda. Ahora —casi siete siglos después— uno no puede imaginarse que existieran en nuestra isla “sus monedas” —cobre, plata y oro— y con ellas comerciara, casi siempre con marcado beneficio.

Después que el reino de Mallorca fue desmembrado de la Corona de Aragón, apareció conveniente y necesario que tuviese su *moneda* particular y distinta. Así lo otorgó el rey Jaime II, siendo Jurados de Mallorca: Ferrando Rodríguez Caballero, Bernardo Zaragoza, Franciscó Zacosta, Guillermo Arnaldo Casisglesias, Bernardo de Susina y Guillermo de Monzó.

Por esta causa, prometió todo el reino pagarle de siete en siete años —y para siempre— un *morabatino* o en su lugar ocho *sueldos* por cada vecino que “tendría casa y bienes que llegasen al valor de diez libras”.

A esto se le llamó “*fogatje*”. (1) Y se determinó en la iglesia de Santa Eulalia, donde se había juntado el Regimiento de Mallorca y los procuradores de las villas como consta “por el instrumento cuya fecha es a los 10 de las kalendas de abril del año 1300”.<sup>2</sup>

Testigos fueron Ramón de Canet, Jaime Morey, Berenguer de Caldés, Jaime de Sant-Martí, Guillermo de Puigdorfila, Jaime Canell, Romeu Valenti y otros.

Casi nada se sabe —monetariamente hablando— de antes de la Conquista. Sólo entre los sudores del azadón y del arado “se hallan tal vez algunas diferencias de *medallas* que se conoce ser muy antiguas; y porque lo que se puede decir sobre ellas, fuera sólo conjetura, no se debe detener en sus figuras”.

En tiempos del rey don Jaime el Conquistador corrió la moneda valenciana, “teniendo en la una parte la cabeza real coronada, y en la otra un árbol a modo de flor, con una cruz arriba”.

Consta del privilegio del rey don Jaime el Conquistador, *dat. Valentiae 8 idus maii. 1247.*

Empezóse a batir *moneda* en Mallorca el año 1300 —como se dijo— por privilegio del rey don Jaime II de este nombre, *dat Majoricae, decimo kalendas aprilis, anno 1300.*

Una misma era la figura de la moneda de *plata* y la de *vellón*.

El privilegio de batir *moneda* de *oro* lo concedió el mismo don Jaime II, *dat. Majoricae, septimo kalendas 1310.*

Las monedas particulares que se batían en Mallorca eran: la de *plata* y la de *oro*.

La moneda de *vellón* se llamaba igualmente *dobleros* y *dineros*.

El *dinero* tenía el valor de un *maravedí* de vellón de Castilla. El *doblero* tenía el de un *ochavo*. Doce *dobleros* valían un real mallorquin. Diecisiete *dobleros* (34 *dineros* o 34 *maravedises*) valían un real de plata de Castilla y Aragón.

Los *sueldos* tenían un valor de 12 *dineros*; las *libras*, 20 *sueldos* o siete reales de plata castellanos y dos *maravedises*.

Los *escudos* valían 30 *sueldos* y los *ducados*, 32.

Hemos dicho que en 1310 mandó el rey que se batieran monedas de oro. Y hace de notar que “por la gran contratación que hubo en este reino en tiempos pasados, se batía tan grande y extraordinaria copia de *monedas*, así de plata como de oro” que vino a decir el rey don Alonso en un privilegio despachado en 1442:

—“Que por tener este reino vecindad con los señorís y tierras de los bárbaros, donde se saca el oro, era tan provechoso, excelente y rica la zeca de Mallorca, que entre las demás de sus reinos y tierras donde se baten monedas de oro, élla lleva la ventaja”.

El primer privilegio en que firmó el rey Don Sancho, fué en el de la moneda, que se concedió viviendo aún su

padre. Batióse moneda con las armas y forma contenida en el privilegio, hasta el año 1468, en que Mallorca "comenzó a perder de su primer esplendor, con bien empleada ocasión, pues por la de tantos servicios". Aquí podríamos poner fin al presente trabajo. Pero consideramos necesarias algunas más explicaciones que siguen en varias notas.

NOTA <sup>1</sup>: "Fogatje" era el nombre del impuesto que pagaban en Mallorca todas las casas habitadas, esto es, que en ellas se hacía fuego, excepto las de los eclesiásticos y demás personas que gozaban privilegio de franqueza. Desde que se instaló en esta isla la fábrica de moneda, se empezó a pagar el "fogatje", pues su importe servía para pagar el sueldo a los empleados y demás oficiales de la *zeca*. Duró su exacción hasta el reinado de Carlos III; y si bien ya no se fabricaba moneda desde Felipe V, siguió cobrándose por el Real Patrimonio hasta la referida época. Dábase en arriendo. Y en 1759 producía 1373 libras y 13 sueldos al año.

NOTA <sup>2</sup>: La primera fábrica de moneda de Mallorca estuvo en el *Sitjar*. Esta fábrica —dicen algunos autores— empezó en 1300 y por consiguiente en tal fecha debió tener lugar su origen el "fogatje". Sin embargo existen documentos sacados del Real Archivo que prueban que mucho antes ya la había resuelto el Infante don Pedro de Portugal, señor de Mallorca. La fábrica de moneda de Mallorca debió establecerse en 1233, aunque —como afirma Dameto— nuestros cronistas afirman lo contrario. Pues así lo demuestran los documentos originales que se hallan en el Real

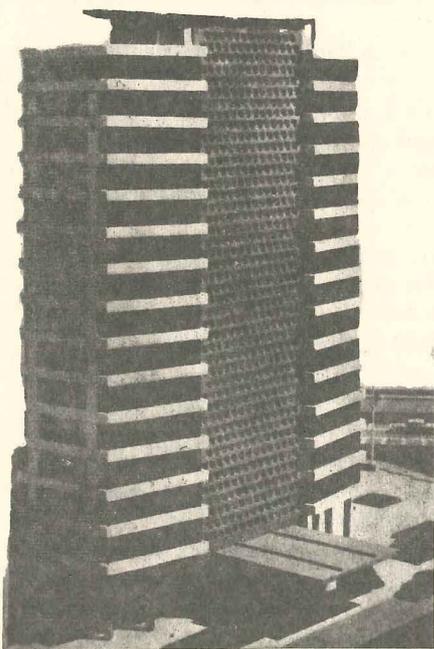
Archivo, los cuales consisten en la contrata hecha aquel año por don Pedro de Portugal (como indicaba antes), señor de Mallorca, con los maestros monederos y la aceptación de estos últimos.

De otro documento —inédito— consta que la antigua "casa de la moneda" estaba junto a la calle del *Sitjar*. Es una denuncia que hace Juan Roig ciudadano del derecho de agua de que estaba en posesión, según aparece del "Liber aquarum" de la ciudad fol. 339.

Para justificar el citado Roig su derecho pidió información de testigos. Y entre ellos Pedro Durán, pelaire, depone:

—“Que cincúanta ányes son passáts, o aquests entorn, que en Juán Jáume quondam ciutedá tenia é poseia dit albérg lo cuál áre es de dit Joán Roig, y era lavórs *monederia*, é discurria áigua per un canó quis prenía de la séquia de la font del Sitjár, la cuál áigua es rebía dins duas alfábias, que dins albérg estában plantádas; é asó véu aquést per diversos ányes, fins que dit Jóan Jáume fou mort: lo cuál morí álcun temps abans de la primera mortandat (esta mortandat será la peste de 1348). Demanant per quin titol lo dit Joán Jáume havia la dita áigua y albérg, dix que per concessió de lo rey en Jáume, á lo cual li era tingut en alcuna cantidad de moneda, o per só com lo dit albérg era *monederia*.”

Creemos que con lo dicho habremos echado un poco de luz sobre los orígenes de nuestra moneda que tanto tiempo duró y tanta repercusión tuvo en la vida económica de la Isla.



LE OFRECE LA OPORTUNIDAD DE TRASLADAR SUS OFICINAS A UN EDIFICIO, AMPLIO, MODERNO, REPRESENTATIVO, INSTALADO EN EL CENTRO NEURALGICO DE LA VIDA EMPRESARIAL, INDUSTRIAL Y FINANCIERA DE MALLORCA.

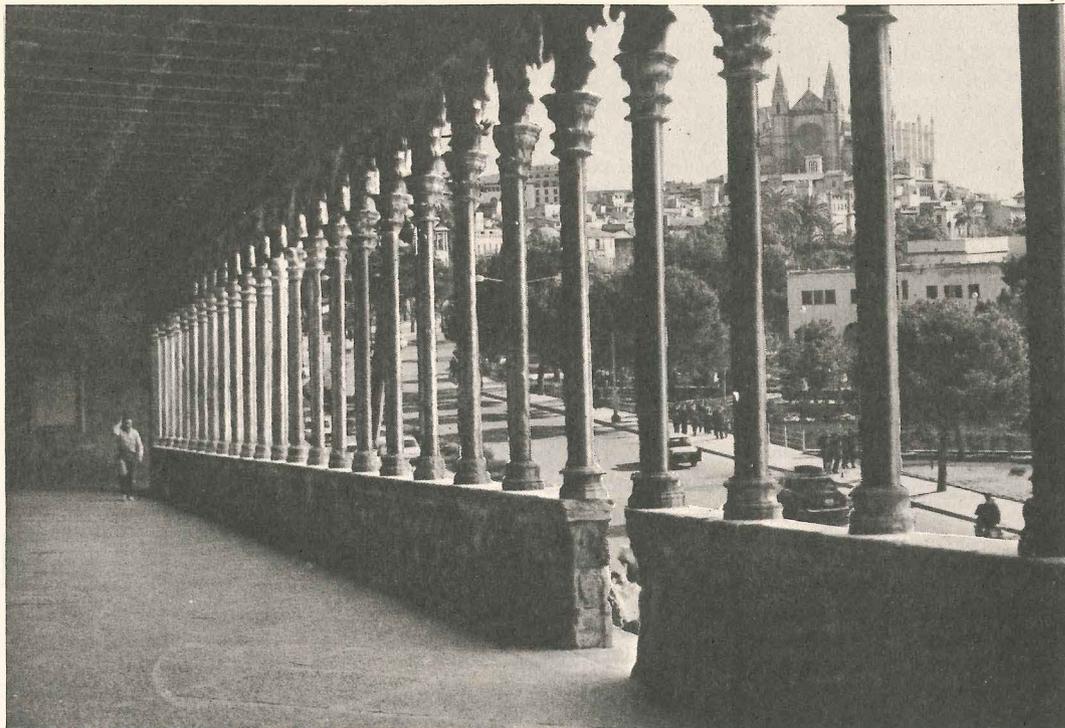
PARA INFORMACION:

GRAN VIA ASIMA Nº 2 - PLANTA 11

TELEFONOS: 27 81 00; 27 81 04; 27 81 08; 27 81 12

# UNIVERSIDAD Y EMPRESA

por  
**Xavier  
Martí Monllor**



## A propósito de la futura y deseada Universidad en Mallorca

Por fin Mallorca, ha visto en parte cumplida una de sus ambiciones mas deseadas y por las que se ha batido y luchado; la instauración de una Universidad en Baleares. ¡Bueno! de unas secciones universitarias, pero que indudablemente traerán y pondrán la semilla para que en un futuro mas o menos lejano pueda ser, sede y titular de una Universidad con personalidad propia y que como antaño, sea foco y adelantada de nuestra cultura e investigación en nuestro "Mare Nostrum". Mallorca por su situación geográfica bien podría soñar y auspiciar una Universidad Internacional, y mas concretamente Europea-Mediterranea, en la que pudieran cursar estudios universitarios de todos los países ribereños de este mar y muy especialmente de nuestros países amigos árabes, pudiendo pretender absorber a todos o parte de los que actualmente los cursan en Madrid, lo que por otra parte vería con agrado la propia Administración del Estado empeñada en estos momentos, en la descentralización y desmasificación de la Universidad Complutense y Autónoma de nuestra capital.

Baleares y Mallorca reúnen condiciones para ello, por su situación, su clima, su historia, su dinámico presente y esperanzador futuro. Recordemos por otra parte que este proyecto no es nuevo, con enfoque parecido ya ha sido sugerido y promocionado por la propia Fundación Dragán en Mallorca.

El autor de estas líneas no es precisamente natural de esta región pero por lengua, cultura y vecindad, se siente familiarizado y unido a la misma, por eso recordando mis recientes años universitarios en Barcelona, conocedor de los problemas que aquejan actualmente a nuestra Universidad, en el momento en que se asienta el germen de una posible nueva "Alma máter", ha querido aportar su grano de arena a esta ilusión, reclamando e insistiendo la atención en aspectos

que considero pueden ser básicos y decisivos si se pretende que estos cursos universitarios que ahora van a empezar se conviertan en unas futuras Facultades y en un plazo mas o menos lejano, en la base para solicitar una Universidad Balear.

Si observamos con detenimiento el proceso promotor de estos cursos Universitarios en Palma de Mallorca, un hecho llama profundamente la atención, como es el que precisamente ha sido la propia Sociedad mallorquina la impulsadora de los mismos, desde los propios Organismos de la Administración local hasta particulares, pasando naturalmente por el empresario, asociaciones, etc... y es precisamente esta sociedad la que puede determinar el futuro de este proyecto garantizando desde el primer momento una sólida unión entre la enseñanza y los intereses de la Provincia.

El desarrollo de un país, de una región, precisa como uno de los factores determinantes la íntima conexión entre la Sociedad —con necesidades muy concretas— y la Universidad. En definitiva, los fines de esta última han de estar en perfecta consonancia con la primera, que en definitiva es el motor del presente y futuro. Si estudiamos nuestra Historia, vemos como el desarrollo o la ruina de los pueblos venía en buena parte de la carencia o no —en un determinado momento— de una clase dirigente apta, bien preparada y con afán de servicio. Aristóteles decía que una buena forma de gobierno era "la aristocracia" (gobierno de los mejores), y que cuando esta caía llegaba "la oligarquía" (gobierno de unos pocos para su propio beneficio). Nuestro Siglo de Oro, fue posible porque nuestro país disponía de los mejores hombres en todos los campos y en los puestos de gobierno. Por eso, los fines de la Universidad han de ser dinámicos, de

progreso, de creación, de formación, pues marcarán el futuro de estas Islas, y todo esto hay que buscarlo en la misma sociedad donde se ha engendrado y en este caso concreto en la mallorquina. La Universidad será reflejo de la misma.

Y abordando un poco más en esta sociedad nos encontramos con un factor preponderante en la misma, la empresa. A ésta no le puede ser indiferente lo que pasa en la Universidad pues el empresario ha de mirar y confiar en ésta como una institución de solvencia a donde tiene y debe acudir para la renovación y ampliación cualitativa y cuantitativamente de sus mandos.

Para ello ha de abrir sus puertas y ofrecer sugerencias con un espíritu de servicio y colaboración, pues éstas han de ser útiles, por la experiencia en la vida y en los negocios de quienes las ofrecen, y pueden ser una enorme fuente de información y energía para enfocar la autofinanciación de la universidad y la adecuación de sus planes de estudio con una visión de futuro, futuro que precisamente para los licenciados y graduados está en la propia empresa.

Para todo ello, se ha de empezar desde un principio, por crear un clima de confianza que en la actualidad no existe, entre los universitarios y el empresario, pues ambos mantienen en la actualidad posturas radicalizadas, —Recordemos como hecho destacado de ello los sucesos de Mayo de 1968 en Francia— y a partir de ahí empezar a instrumentar de un modo concreto esta actuación conjunta e ineludible colaboración de la Empresa y Universidad.

Por último tres aspectos polémicos pero que no deben dejarse de lado. Primero, la democratización universitaria. Esta no ha de confundirse con la masificación, sino que se ha de pretender que la Universidad acoja a todas las personas que tengan aptitudes suficientes —provengan de la clase social que sea— y les ofrezca todas las facilidades necesarias. La Universidad no ha de ser una máquina expendedora de títulos, defecto en que creo se está incurriendo. Segundo, la necesidad de potenciar y prestigiar las enseñanzas de tipo medio, complemento necesario para el futuro y la empresa y entender que el ser universitario es un servicio a la Sociedad. Tercero, la necesidad de una planificación para establecer un equilibrio entre la formación y el empleo de mandos. Veamos la situación con que se enfrenta nuestro vecino país, por falta de la misma: 50.000 universitarios salieron en 1971 de las Universidades francesas enfrentándose con el problema de buscar trabajo, debiendo de aceptar empleos mas que modestos a la vista de su preparación, y el hecho no es que Francia esté saturada de ingenieros, abogados, etc... pues afirmar ello sería como negar el progreso y dar la espalda al porvenir, sino es debido a una ausencia total de planificación a corto, medio y largo plazo. Además prescindir de tales licenciados no es sólo frustrar vocaciones sino perjudicar a la propia comunidad.

El planteamiento actual de estos próximos estudios o cursos universitarios en Mallorca están lejos aún de enfrentarse con toda esta problemática, pero se ha de preveer el futuro desde ahora y con visión amplia, no sea que después sea demasiado tarde y hayamos caído en un nuevo error que indudablemente repercutirá directamente en esta región.

## ECONOMIA BALEAR

Doce números: 240 ptas.

Siempre contiene algo interesante para Vd.



## 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. 21 28 03 (DOCE LINEAS)

### PALMA DE MALLORCA



SEDE SOCIAL

# Miles de millones de pesetas gastados en enseñanza

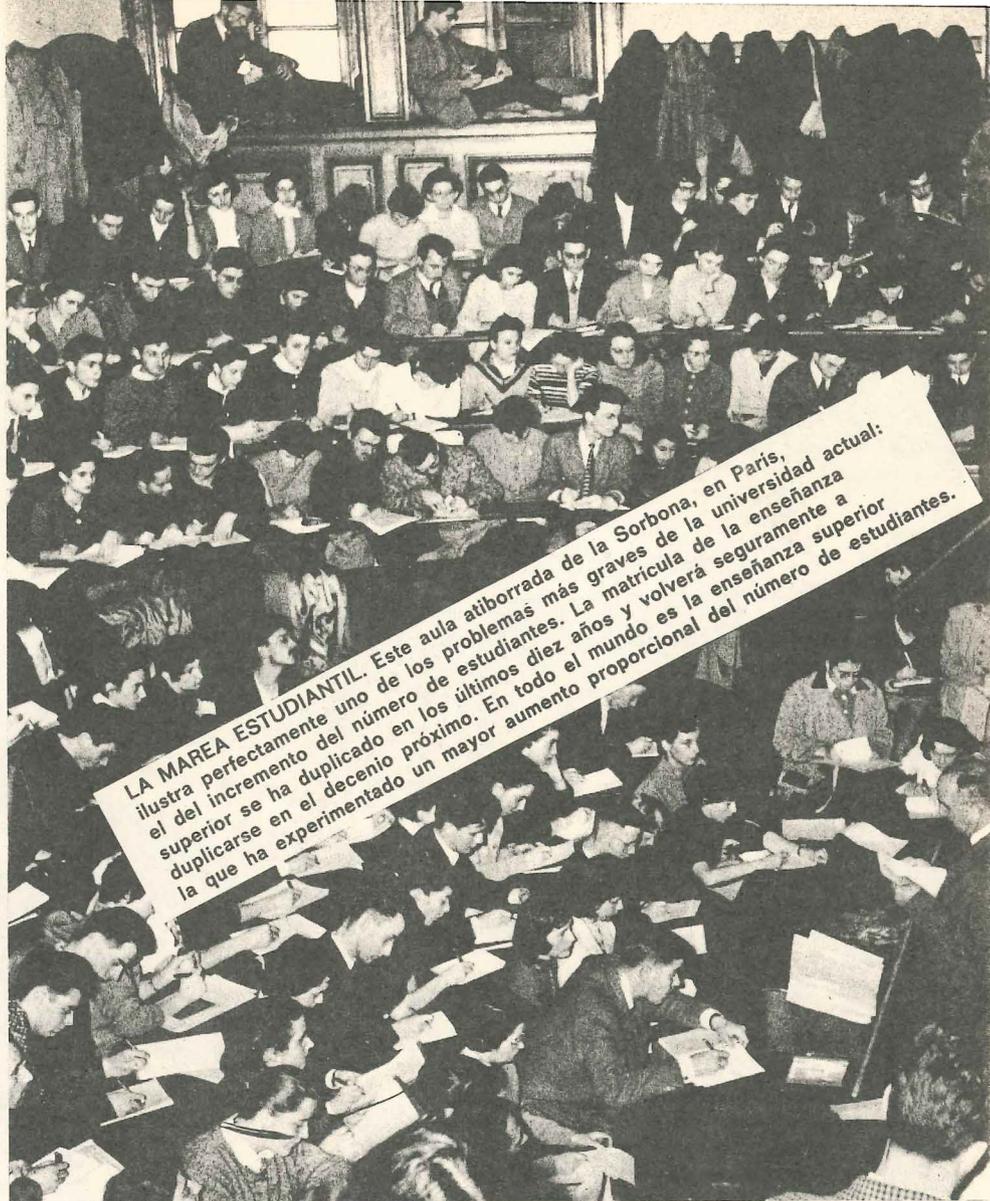
## ¿Cuántos son los estudiantes que terminan sus carreras?

La elevación del nivel de vida en España en los últimos 25 años ha producido un efecto de multiplicador en muchos aspectos del consumo, siendo más fuerte el impacto de las clases más humildes hacia arriba y afectando a una serie de usos y consumos: caída del consumo del pan y de muchos alimentos, corrida a la compra de pisos en el casco urbano, compra de parcelas en el campo, compra de coches, y nada decimos de la compra de electrodomésticos, radios, televisores, etc.

Es posible, sin embargo, que todos estos impactos del crecimiento económico queden chicos frente a otro, que se relaciona con los efectos formativos, culturales y de preparación técnica para la colocación en la vida de la juventud. Si es estudiosa, mucho mejor que si no lo es.

Nos referimos, de una manera precisa y concreta, a los gastos familiares de enseñanza, en todas sus manifestaciones, a los gastos que tienen que sufragar los padres o familiares de los alumnos de los centros de enseñanza de pago. Los de enseñanza gratuita quedan fuera del cálculo.

A estos efectos, podemos decir que en el año 1970 los gastos de las familias españolas en enseñanza ascendieron a 23.693,9 millones de pesetas, según la encuesta que sobre este tema acaba de publicar el Instituto Nacional de Estadística. Si se toma como base 100 el año 1964, en el que los gastos en enseñanza sumaron 8.556,4 millones de pesetas, el índice de 1970 resulta multiplicado por el coeficiente 2,77.



**LA MAREA ESTUDIANTIL.** Este aula atiborrada de la Sorbona, en París, ilustra perfectamente uno de los problemas más graves de la universidad actual: el del incremento del número de estudiantes. La matrícula de la enseñanza superior se ha duplicado en los últimos diez años y volverá seguramente a duplicarse en el decenio próximo. En todo el mundo es la enseñanza superior la que ha experimentado un mayor aumento proporcional del número de estudiantes.

El desglose de los gastos realizados por las familias en 1970 es el siguiente, en millones de pesetas: pagos a centros oficiales, 3.699,2; pagos a centros no oficiales, 10.266,5; libros de texto y material escolar, 5.311,2; profesores particulares, 1.585,4, y transportes y otros gastos, 2.831,6 millones. En 1964, el gasto familiar medio por alumno fue de 1.730 pesetas y en 1970 alcanza la cifra anual de 3.400 pesetas.

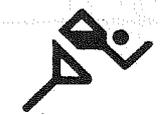
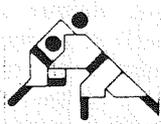
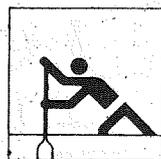
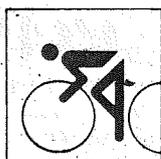
En 1970 la población escolar primaria ascendía a 4,83 millones, con aumento del 33 por 100 respecto a 1964; la enseñanza media era impartida a 1,84 millones de jóvenes, con alza del 60 por 100 y la enseñanza superior a 198.000, con incremento del 92 por 100.

Como más de una vez hemos hecho presente, este cuadro de gastos familiares en enseñanza no nos dice nada, si después de conocer el gasto sobre el conjunto, no conseguimos colocar, enfrente del gasto, el fruto. Es decir, los alumnos que si empezaron a estudiar como 100 sólo acabaron sus estudios como 10. Es decir, que las nueve décimas partes del costo escolar se perdieron en puro vacío. Porque éste es el porcentaje que resulta más interesante de conocer: el número de los que acabaron sus carreras frente al número de los que las empezaron.

Claro que, después, habría de hacerse otra criba. Acaso la más cortante y la más dolorosa. La que nos dijera después qué porcentaje de ese 10 por 100 de estudiantes con sus carreras acabadas corresponde a los graduados con colocación asegurada.



Traemos a estas páginas la fotografía de una bella perspectiva. Corresponde a la nueva barriada de SON CLADERA, una urbanización modelo realizada por AGAL, S. A. Dicha entidad ha llevado a cabo también la construcción de todas las viviendas



## LOS HOMBRES DE EMPRESA TAMBIEN NECESITAN EJERCICIOS

*Ya sea tenis, golf, natación, o un simple paseo, el ejercicio diario es un factor esencial para la salud.*

Por Curtis Mitchell

EXISTEN entre los médicos diversas y variadas opiniones acerca de la índole del ejercicio que debemos hacer. Dice el Dr. Teodoro Klumpp, especialista en enfermedades de la vejez: "Cada cual debe escoger el ejercicio que más le guste: golf, natación, excursiones a pie, jardinería o tenis". El Dr. Howard Sprague, cardiólogo de Boston, prescribe ejercicios regulares y con frecuencia. Otro especialista recomienda que "se haga mover a más y mejor todo músculo y articulación capaz de moverse".

Sean cuales fueren los consejos, todos tienen un denominador común: *movimiento corporal y regularidad*. En general, confirman el dicho de que "el ejercicio es el tonificante insustituible para los sanos y el más eficaz agente terapéutico para los enfermos".

Por lo que toca al deporte que cada uno debe practicar, los médicos se muestran poco inclinados a concretar, ya que esto depende de la constitución física del sujeto. Sin embargo, de sus opiniones puede sacarse una pauta general para hombres y mujeres.

**De 20 a 30 años.** Tenis, pelota, golf, natación, esquí y volante son los ejercicios ideales. Cualquiera de ellos, practicado con vigor, consumirá el exceso de energía y mitigará la tensión nerviosa. Según cálculos hechos en la Universidad de Harvard, en el tenis se consume energía a razón de 4000 a 9000 calorías por

hora. Esquiando despacio, nadando sin esforzarse o subiendo a paso vivo una pendiente suave, se consumen de 500 a 600.

**De 31 a 40.** Son aconsejables el frontón de mano, la equitación o el patinaje sobre hielo. Son excelentes deportes "bilaterales", porque proporcionan ocasión de ejercitar ambos lados del cuerpo, lo cual no se logra con el tenis. Como durante estos años aumentan inevitablemente los problemas de la vida, se recomienda mucho el golf (aunque tiene sus enemigos), porque ofrece dos notables ventajas: la primera, que favorece la más útil de todas las funciones fisiológicas, haciendo circular la sangre por todo el organismo; la segunda, que distrae nuestra mente de los motivos de tensión nerviosa que el afán de cada día trae consigo.

**De 41 a 50.** Deben seguirse practicando los mismos deportes de los años anteriores: natación, esquí, tenis, golf. Los médicos destacan el peligro que en esta edad corremos de convertirnos en atletas de fin de semana. Hay que jugar también entre semana si se piensa hacerlo los sábados y domingos.

Es conveniente moderarse un poco en esta década: jugar menos partidos de tenis, más "dobles", y buscar contrincantes de nuestra propia edad. Y vendría de perilla irse una noche a la semana a jugar un partido de bolos o a nadar.

Ahora más que nunca, los médi-

cos que han estudiado la materia se hacen lenguas de lo bien que sienta un rato diario de ejercicio. Para el Dr. Paul Dudley White no hay mejor sedativo que subir escaleras. Rara vez desaprovecha la ocasión de servirse de sus piernas. Hace unos cuantos años llegó al Club Nacional de la Prensa, en Washington, para pronunciar un discurso. En el vestíbulo lo recibió y saludó la comisión de periodistas nombrada para hacerle los honores y acompañarlo al salón de actos. Preguntó dónde estaba el salón.

—En el decimotercer piso —le respondió un periodista oprimiendo el timbre del ascensor.

—Pues vamos a pie—. Y sin más ceremonia se puso a subir las escaleras, sin tener que detenerse para tomar resuello, mientras sus compañeros jadeaban.

**De 51 a 65.** ¡Vaya añitos peligrosos! En una persona corriente, las comidas grasas en complicidad con la falta de ejercicio han ido obturando miles y miles de kilómetros de capilares sanguíneos. Los médicos conminan a las personas de esta edad a abstenerse de los deportes que exijan intensos o prolongados esfuerzos. Pero, eso sí, los exhortan a seguir nadando, y caminando... todos los días.

El Dr. White recomienda que se monte en bicicleta. Al magistrado William Douglas, que pasa de los 60, no hay quién le quite su buena hora diaria de levantar pesas, y los

# LOS PLÁSTICOS EN EL DEPORTE

Los plásticos durante la década de los años cuarenta eran considerados como materiales sustitutos de otros convencionales considerados como nobles, lo que unido al uso impropio que de ellos se hacía con frecuencia, dio lugar a que durante muchos años fueran catalogados como materiales de segundo orden o categoría.

La ingente labor investigadora y tecnológica desarrollada en estos últimos 25 años sobre estos materiales (1/3 de los químicos de USA trabajan en el campo de la ciencia y técnica de los altos polímeros), transformó el empirismo en ciencia, constituyendo hoy una de las parcelas más sugestivas e interesantes del amplio mundo científico y tecnológico que vivimos.

Este enorme esfuerzo se ha traducido naturalmente en hechos prácticos de gran repercusión. El conocimiento de las relaciones entre estructuras y propiedades ha permitido el trazado y planificación de metas concretas, existiendo en la actualidad una gama de materiales que abarcan un espectro amplísimo de propiedades, haciendo posible seleccionar y utilizar para cada aplicación el material idóneo que posee el conjunto de propiedades requeridas.

La incidencia y penetración de los plásticos en el sector de los deportes puede servir como ejemplo de lo dicho acerca del desarrollo y versatilidad de aplicación de los materiales poliméricos. La utilización de los mismos va desde usos de estructuras portantes como son las carrocerías de automóviles de competición y las embarcaciones a

motor y a vela fabricadas enteramente de plásticos reforzados, hasta los nuevos desarrollos en la construcción de campos artificiales y pistas deportivas, pasando por utensilios y accesorios, tales como los palos de golf, raquetas, bobs y muchos otros. Entre estos últimos queremos hacer destacar por su espectacularidad, la pértiga, utilizada para el salto del mismo nombre; el empleo del sistema plástico-reforzante adecuado permite el logro de mejores marcas como consecuencia de una mayor elasticidad y resistencia de la pértiga, la cual llega a formar un ángulo de cerca de 90° y de un más alto poder de recuperación.

La amplitud de materiales con propiedades diversas permite en la actualidad fabricar pistas de atletismo a base de elastómeros de poliuretano y de neopreno; igualmente se fabrican y utilizan pistas de tenis a base de hierba de nylon sobre base también de plástico (el verano pasado se empleó en la Costa del Sol una pista de este tipo), así como campos de fútbol a base de hierba de fibra de poliamida, con sistemas a base de copolímero de etileno-acetato de vinilo se ha logrado alcanzar las propiedades de suavidad, flexibilidad y deslizamiento requeridas para la fabricación y uso de pistas para practicar el deporte del esquí, las cuales se emplean ya en diversas localidades europeas y entre las que cabe destacar la de San Pellegrino con 20 metros de ancho y 350 de largo; los polímeros de etileno se emplean también en patinaje en sustitución de la pista de hielo. Deportes costosos pueden estar así al alcance de la juventud de cualquier pueblo.

domingos camina de 15 a 30 kilómetros, llueva o truene. George Romney, presidente de la American Motors, no pierde un solo día su partido de golf. Lo mismo en invierno que en verano, saluda las primeras luces del amanecer con sendos bastonazos a un par de pelotas, a las que continúa persiguiendo por hondonadas y oteros. Y de hoyo a hoyo acostumbra andar a paso vivo.

William Danforth, industrial de St. Louis, era el chico más enclenque y enfermizo de su clase. La calistenia, según él, lo hizo un varón fuerte y le permitió dar la vuelta al mundo y establecer fábricas en 25 ciudades.

—Dóblate hasta tocar el suelo con las puntas de los dedos. Hazlo 50 veces —se ordenaba él a sí mismo—. Exprímeme el hígado y retuércete 50 veces en un movimiento de rotación. No te gusta, ¿eh? Claro que no. Detesto el ejercicio. Pero me conviene y lo haré fielmente todas las mañanas y todas las noches.

Cuando murió, a los 85 años, había sobrevivido a todos sus condiscípulos. La Fundación Danforth, de St. Louis, dotada con un capital de 100 millones de dólares y consagrada al mejoramiento de la raza hu-

mana, es un monumento a su filantropía.

De más de 65. Si quiere divertirse un poco, apele al croquet. El compositor Richard Rodgers, un cincuentón, lo recomienda para todas las edades y predica con el ejemplo en su casa de campo.

La jardinería levanta el espíritu y entona el cuerpo. Añádasele su hora diaria de andar y no habrá abuelo que no esté en condiciones de ponerse mano a mano con sus nietos.

¿Cuál es el mejor ejercicio para todas las edades? La mayoría de los peritos votan por la natación. La superioridad de este deporte estriba en que ejercita todos los músculos, al tiempo que el peso del cuerpo es sostenido por el agua.

El andar no le va muy a la zaga

en cuanto a saludable y, además, no cuesta nada. Pero hay que caminar como si fuese uno a alguna parte, según el dictamen de los entendidos. Pasear distraídamente por un caminejo rural podrá ser un regalo para los ojos y el espíritu, pero poco robustecerá las fibras musculares.

Una cosa que los peritos no discuten es que todo organismo humano puede vigorizarse mientras no esté enfermo. Aseguran éstos que cualquier ejercicio que obligue a una persona a moverse lo suficiente para impulsar la sangre hasta los últimos entresijos de su cuerpo es beneficioso. Y dicen más: que uno puede ejecutar ejercicios violentos sin correr peligro, siempre que se vaya acostumbrando a ellos gradualmente.



**Pedro Miró Josa**

Ldo. en derecho · Gestor Administrativo

Consultor de Empresas · Tramitación en General

Matías Montero, 3 - 3.º - B Telf. 21 4971 Palma de Mallorca

**El  
decálogo  
de  
los  
enemigos  
del  
corazón  
humano**

**1.- PRESION ARTERIAL**

A partir de los cuarenta años es preciso controlarla, al menos una vez al año. La hipertensión es una de las causas más frecuentes del infarto.

**2.- HIPERGLUCEMIA**

El dos por ciento de la población mundial está diabética. Pero la mitad de los enfermos ignoran su mal. Un examen de la sangre una vez al año permite descubrir la enfermedad y poner remedio a tiempo. Porque, el diabético puede sufrir accidentes cardio-vasculares.

**3.- TABACO**

Los trescientos tóxicos contenidos en el tabaco contribuyen también a debilitar el corazón. Después de haber fumado cien mil cigarrillos, dos personas sobre tres mueren de infarto o de cáncer.

**4.- ALIMENTACION**

Ni un kilo más, cuando se pasa de los cuarenta. Las grasas favorecen la arterioesclerosis, causa principal del infarto.

**5.- ALCOHOL**

El hígado y las arterias, sucumben al alcohol. Medio litro de vino, o dos vasitos al día, pueden dar una sensación de bien estar. Sobreparar esa frontera significa un riesgo seguro.

**6.- ANSIEDAD**

Los individuos superansiosos y autorepresivos están más expuestos al infarto "juvenil" (de 35 a 45 años). El espíritu de competición mata.

**7.- TRABAJO**

Los técnicos y los profesionales están más expuestos que los obreros al infarto, sobre todo si el trabajo requiere decisiones rápidas. El trabajo nocturno o excesivo es nocivo para el corazón.

**8.- SEDENTARISMO**

Gimnasia de cámara y largos paseos a pie, son dos excelentes remedios para combatir el sedentarismo, culpable de muchos males cardíacos.

**9.- FRIO**

La excesiva exposición al frío provoca un aumento de las hormonas que causan espasmos arteriales y crisis cardíacas.

**10.- SMOG**

El clima de alta montaña no es conveniente para los predispuestos a males cardíacos. A orillas de un lago, en cambio, la salud se recupera. El smog, favoreciendo las enfermedades broncopulmonares crónicas es también un enemigo del corazón.

# DESAGRADO ANTE UN ARTICULO

publicado en «Arriba», «Diario de Ibiza» y «Economía Balear»

por José Riera

Hace unos días leí un artículo en la revista "Economía Balear" que firmaba Diego Carcedo y titulaba "Ibiza, turismo intelectual", que fue causa de mi desagrado porque en él se vertían una serie de conceptos y palabras equívocas que además de no ser ciertas dejan en bastante mal lugar al ibicenco y a nuestra isla en general.

Así, por ejemplo dice: "...en el campo, engalanado ahora con la flor del almenadro (¿...?) es fácil tropezar con arados abandonados... sus propietarios han abandonado la dura existencia de la masía por un apartamento junto al mar (¡quién pudiera!) Es el precio que el ibicenco obtiene a su tolerancia y liberalidad. Entre las mujeres enlutadas y los hombres torvos de la isla nunca murió el latino "ab libitum", vive como quieras...".

Seguramente el señor Carcedo no se ha mirado nunca el Diccionario de la Real Academia, o si lo ha hecho sus intenciones han sido otras... porque mujeruca significa, textualmente "adjetivo despectivo de mujer"; y torvo nada menos que "fiero, espantoso, airado y terrible a la vista". Caramba, pues si que nos tiene bien

Copiamos, a continuación, un artículo publicado en el "Diario de Ibiza" el día 9 de Julio de 1.972, como réplica a uno que insertamos en nuestro número 33 de Junio, y que a la vez reproducimos de "Arriba" de 12 de Marzo de 1.972, sin comentario por parte nuestra, para dar oportunidad que alguien, mejor conocedor del asunto, pusiera los puntos sobre las íes. Don José Riera, autor de ese artículo, ha sabido colocar el tapón en su botella. La lástima es que le pasara por alto el ejemplar del "Diario de Ibiza" del día 16 de Marzo de 1.972 que también publicó idéntico artículo, sin comentario alguno, tal como se limitó a hacer "Economía Balear".

Desde estas columnas, invitamos a Don José Riera a que colabore con "Economía Balear", para seguir defendiendo los intereses de Ibiza.

Quedamos a la espera de algún artículo suyo.

considerados señor mio. Así no es raro que luego diga: "El secreto debe estar en la indiferencia con que los hombres miran a B.B. o a Ursula Andrews cuando pasean por las calles de San Antonio y sobre todo en la contumacia de los nativos a no cambiar, a no dejarse influir. "No es raro que las miremos con indiferencia si somos tan "horribles". Y contumacia significa "persistencia en un error", y yo creo que la postura del ibicenco de no dejarse influir no es errónea ni mucho menos, sino loable y admirable, porque defiende lo único real y vivo que aún nos queda: el espíritu.

Y no es eso todo. Más adelante afirma: "Aunque a primera vista el 90% de la

industria hotelera está en manos de ibicencos, los créditos oficiales y las participaciones extranjeras mantienen medio hipotecada la isla". Ahora me entero, señor Carcedo. No lo sabía.

Más adelante, hablando de los hippies, dice: "Es difícil encontrar indígenas que hablen mal de ellos", refiriéndose a los verdaderos hippies, los que según usted, "son cariñosos con los niños, adoran a las flores y a los animales. Algunos fuman drogas, pero no inducen a nadie a imitarlos, "y" se lavan todos los días.

El que usted haya vivido con algún grupo por algún tiempo —como supongo que debe haber hecho para hablar como lo hace— no le da

derecho a hablar generalizando, porque estoy seguro, señor mio, que usted no conoce ni a los ibicencos ni a los hippies. Tiene razón en que cada día son más los "pseudo hippies", que van por ahí disfrazados, pero no en que "cualquier ibicenco distingue entre el verdadero y el "pseudo", verdadero terror de los payeses". Para un ibicenco tan malos son unos como otros. No quiero que mi postura parezca ni a favor ni en contra; yo respeto las opiniones de todos, sin pasar ni a uno ni a otro bando, pero por lo que yo conozco el payés piensa así.

En fin, para qué seguir. Le ruego al Sr. Carcedo que antes de escribir un artículo procure informarse mejor al respecto y no presentar al público unos datos falsos. Quizás en lo único que se le podría dar la razón es en donde hablando de la moda "ad lib", dice: Mini o maxi da igual, señora, vista como quiera; si tiene usted las piernas bonitas, pues enséñelas; si tiene usted la cintura baja, pues disimúlelo".

En eso si estoy totalmente de acuerdo. En nada más, señor Carcedo. Y esté usted seguro que los ibicencos no somos tan fieros como usted nos pinta.

desde luego

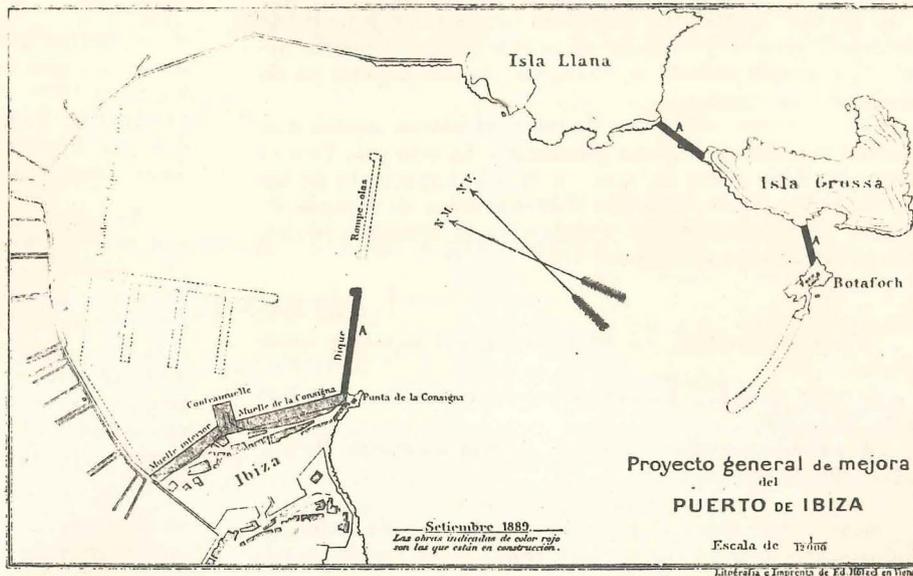
Corbero

Corbero

servicio seguro

# El puerto se queda chico

por Juan Castelló Guasch



Este plano es el que figuraba en el proyecto del ingeniero mallorquín Emilio Pou, que fue aprobado por Real Orden en noviembre de 1882 y cuyas obras se dieron por terminadas en 1912. Sobraba puesto y entonces; y, tal vez por ello, el proyecto sufrió algunos recortes, eliminándose el muro que del islote de Botafoch salía en dirección a la punta de la Torre (de la Consigna, en el plano), creando una abrigada dársena, el rompeolas central y los varaderos y diques de abrigo, sustituidos por un pequeño astillero en el rincón interior formado por el muelle de la consigna y el dique; más que suficiente para las necesidades de entonces.

## INFORME SOBRE EL PUERTO DE IBIZA:

En cumplimiento de acuerdo adoptado en la reunión de Mesa celebrada en Ibiza, la Delegación de aquella Isla ha remitido un informe en el que manifiesta las obras que van a hacerse y su total insuficiencia para las necesidades de la Isla, el mucho tiempo transcurrido para conseguir las y la necesidad de que cuanto antes se inicie el estudio para nuevas obras que solucionen o disminuyan las dificultades.

Se acuerda dar trámite a dicho informe hacia las autoridades competentes.

(Sesión del Pleno de la Cámara de Comercio de Palma - Ibiza, del 23 de Febrero 1972.)

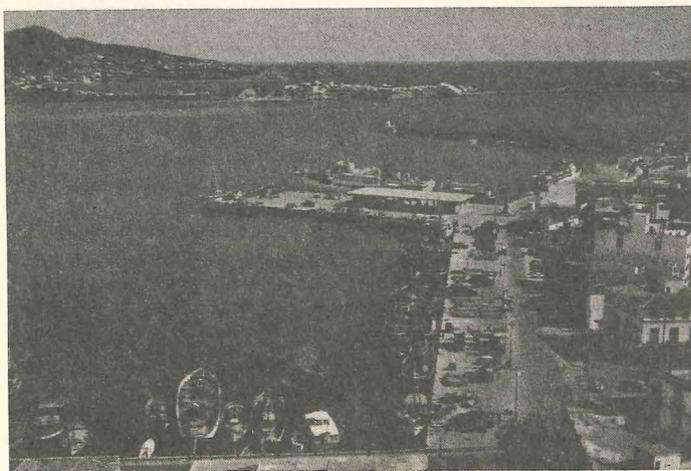
## INSISTIENDO

En nuestro almanaque "El Pitiuso" y bajo este mismo plano del ingeniero mallorquín, hemos repetido el título que encabeza la postal de hoy: El puerto se nos queda chico. Y hay un clamor general pidiendo a la Administración unas ampliaciones mínimas, pero urgentísimas, para evitar el caos y un posible colapso que indudablemente puede causar el incansante incremento del tráfico marítimo, y que de manera tremenda afectaría al abastecimiento de Ibiza y de Formentera.

Hay aprobado, y con un presupuesto de 90 millones de pesetas, un proyecto para la ampliación de nuestro puerto. Comprende la construcción de un nuevo muelle de 70 metros lineales adosado a la parte interior del actual dique de abrigo, una dársena pesquera y un muelle de descarga de carburantes. Total: 90 millones de pesetas para un remedio provisional, de urgencia, que si bien de momento puede resolver la asfixiante necesidad de una mayor línea de atraque, es más que probable que a su prevista terminación en 1974 esté ya más que desbordado. Ampliación que, dicho sea de paso, proyectada hacia el interior del puerto, se realizará a expensas de su ya reducida capacidad, comprimiendo aún más la superficie de maniobra.

Y no puede ser esa la solución definitiva. Hay que buscarla irremisiblemente hacia el exterior, no en el interior. Ya sea recurriendo a la propuesta del citado ingeniero Sr. Pou — ¡en 1880! —, es decir: al dique de abrigo (que hoy tendría que ser muelle) que partiendo del faro de Botafoch viniera en dirección a la Punta de la Consigna. Que bien pudiera ser complementada con otra dársena que desde la Punta Maloca, avanzara hacia levante en dirección al Botafoch. Con lo que quedaría cerrada la amplia bahía en la que hoy fondean los buques de gran tonelaje.

Otra solución, más ambiciosa y en previsión de un futuro más dilatado, sería el acondicionamiento de la escotadura



Al fondo la amplia bahía de Talamanca. En primer término, el muelle de atraque de los motoveleros. Obsérvese como ya están abordados de dos en dos. Tras la reducción de esta línea de atraque a sólo cien metros, es presumible que ahora tendrán que hacerlo de tres en tres. Y aun así... Son una treintena los buques de cabotaje, con un promedio de un viaje semanal, que en estos cien metros tienen que cargar y descargar. Con los frecuentes y largos retrasos, que tanto perjudican a los armadores ibicencos y tanto pueden llegar a entorpecer el necesario abastecimiento de las islas. (Foto de la colección Casa Figueretas).

que, al exterior, en la parte de levante cierran la isla Plana y la isla Grossa. Y otra, más ambiciosa aún, está en la bahía de Talamanca, gemela y siamesa de la que abraza el puerto actual. Una simple mirada al contorno costero impone ya de inmediato esta sugerencia.

Claro está que cualquiera de estas soluciones supone una inversión enorme en el plano económico. Es evidente. Pero el puerto de Ibiza como se sabe, es el más importante de los que dependen de la Comisión Administrativa de Grupos de Puertos, y cabe suponer que cualquiera de estas inversiones sería perfectamente rentable.

#### CIFRAS

El puerto de Ibiza, en 1970, registró el siguiente movimiento.

Entrada de 3.471 buques mercantes con un tonelaje bruto de 2.716.331.

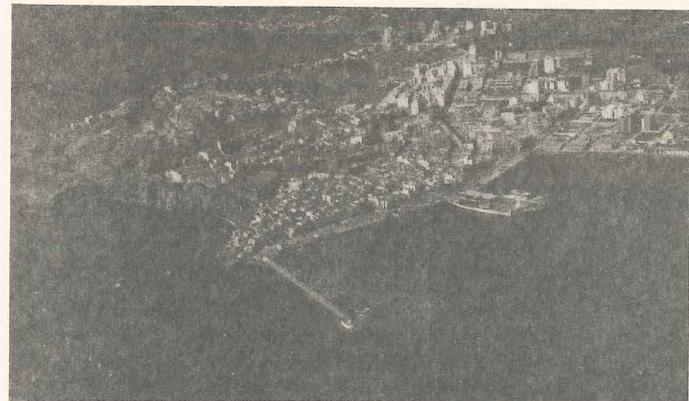
Mercancías movidas: Cargadas: 81.660 toneladas. Descargadas: 390.142 toneladas.

Pasajeros entrados y salidos: 490.000

Movimiento superior en todo a cada uno de todos los puertos dependientes como el de Ibiza, de la Comisión Administrativa de Grupos de Puertos, que son los más económicamente débiles de España.

No se sabe oficialmente lo que cada año recauda el puerto de Ibiza: Leímos que, al parecer, la cantidad era aproximada a esos 90 millones presupuestados para la próxima ampliación; aunque también se dijo después que esa cifra había que rebajarla a los 14 millones.

Sea como sea, un movimiento de buques, de carga y de pasajeros como el que apuntamos, forzosamente tiene que suponer una jugosa recaudación, del orden de muchos millones. Son los que cabe suponer también una asegurada rentabilidad para cualquiera de las soluciones apuntadas. O de cualquier otra aun mayor que pudiera suscitarse: Incluso, tal vez llevados de un excesivo optimismo, pensamos en una propia autofinanciación.



En primer término el dique de abrigo en cuya parte interior tiene que ir adosado el muelle de atraque que figura en el proyecto. En su base, la Punta de la Torreta de la Consigna; y a la izquierda, la escotadura de Baix de sa Penya que se prolonga hasta la Punta de Mallorca (que no entró en el objetivo), en la que los entendidos señalan el lugar más apropiado para una ampliación afectiva, verdadera del Puerto de Ibiza.

(Foto Torres)

A mayor abundamiento y para una mejor comprensión, señalemos que el movimiento de pasajeros en el puerto de Ibiza, en 1970, fue superior a los de Bilbao, Cádiz, La Coruña, Pasajes, Tarragona, Alicante, Almería, Cartagena, Castellón, El Ferrol, Gijón, Málaga, Melilla, Santander, Sevilla, Santa Cruz, Valencia, Pontevedra, Vigo y otros de renombre.

Los navieros ibicencos poseen 18 buques. A ellos hay que añadir otros diez que operan en nuestro puerto. En total 28 motoveleros de madera, de un desplazamiento cada uno superior a las 200 toneladas, a los que se tenía asignada una línea de atraque de 165 metros. Ahora esta línea de atraque para las operaciones de carga y descarga ha sido reducida a 100 metros, en la que sólo pueden operar de dos a tres buques. Lo que, si no se le pone remedio, viene a suponer la casi paralización de la pequeña flota, con los consiguientes y graves perjuicios para los armadores ibicencos.

"Diario de Ibiza" está manteniendo una activa y enérgica campaña a este respecto. Y a través de él se sabe de las activas gestiones del Ayuntamiento del Fomento del Turismo de Ibiza, y diversas entidades ibicencas y del caluroso apoyo del Gobernador Civil de la provincia, del Delegado del Gobierno en Ibiza y Formentera de la Cámara de Comercio de Palma - Ibiza, de la Diputación Provincial, de algunos de los Procuradores en Cortes, etc., etc. Y nosotros, con gratitud, hemos visto también como la prensa palmesana ha reflejado con cariño ese tremendo problema ibicenco.

Prolongado ahora con este otro que se cierra sobre el desdichado puerto de Ibiza. El del intento de levantar, justo en su mismo centro, unos silos para cemento. Y nada menos son tres las compañías que sucesivamente lo han solicitado de la Administración. ¡Lo que nos faltaba!

Para una de las próximas postales, este problema es el elegido. Mientras, esperemos un poco de comprensión.



Aquí en primer lugar, el faro y la isla de Botafoch, unida por un dique artificial a la isla Grossa y ésta a su vez con la isla Plana, soldada ya por los aluviones a la tierra firme. El lado izquierdo cae en el interior del puerto. El lado derecho, es un pequeño y abrigado ancón. Al fondo, la amplia playa y bahía de Talamanca, de unas dimensiones parecidas al puerto actual, del que sólo está separada por una estrecha lengua de arena.

Otras tres soluciones para el futuro. A escoger. (Foto A. Subirats Casanovas).

# CERVEZA MALLORQUINA

## FALCON - PRIPPS - ROSA BLANCA

# LA OTRA CARA DEL «BOOM» TURISTICO

## Interesantes declaraciones de don José Luis Pérez de Rozas, a Carlos Otero de la "Actualidad Económica"

Por la frontera de Irún el tráfico de viajeros —tanto por ferrocarril como por carretera— es sensiblemente mayor al registrado en el mismo período del año anterior... En Málaga se nota una mayor afluencia de turistas que en años anteriores... En el aeropuerto de Palma la entrada de pasajeros supera a la de la misma época de pasadas temporadas.

Este es el resumen escueto de las noticias que en estos días del ya largo y cálido verano vomitan los teletipos de las agencias informativas. Más turistas... Más turistas. Todo hace preveer, con este bendito sol que nos alumbra, que la afluencia turística superará, para no perder la costumbre, a la registrada el año pasado. Todo hace prever que los dos mil y pico millones de dólares que esos señores se dejaron en el país se vean incrementados considerablemente. Y parece lógico también que el optimismo sea la nota dominante en las zonas más privilegiadas ante el aluvión que se avecina, que ya ha empezado.

Pero la lógica pierde su fuerza cuando penetramos en los escondidos recovecos de la industria turística, cuando los problemas se palpan día a día. En las Baleares no se grita más turistas. No se quiere, al menos esa es la impresión que re-

cogimos, un incremento en el número de "dejadivisas". ¿Qué se quiere en Palma?

—Queremos una pausa en el desarrollo —nos dice don José Luis Pérez de Rozas, presidente del Sindicato Provincial de Hostelería y Actividades Turísticas de las islas Baleares—. Queremos una pausa para programar el próximo crecimiento. Hasta ahora ha habido un desarrollo sin control. Ahora necesitamos programar.

Esta opinión se encuentra muy generalizada en toda la isla. No es personal y exclusiva del señor Pérez de Rozas. En Palma se pregunta ese 95 por 100 de la población que directa o indirectamente vive del turismo a dónde vamos a llegar. Se habla de saturación hotelera con claridad y dureza.

—Hay un desfase —sigue diciéndonos el señor Pérez de Rozas— entre el número de visitantes y el de camas. Mientras el ritmo de crecimiento de las camas es de un treinta a un treinta y cinco por ciento anual, el de visitantes lo hace, aproximadamente entre un doce y un quince por ciento.

Y esto repercute en el deterioro de los precios. La eterna e inexorable ley de la oferta y la demanda.

—En este aspecto —dice nuestro interlocutor— hemos llegado a límites inconcebibles. Tanto es así que, en líneas generales, se puede afirmar que los hoteleros de Palma no ganan dinero. En el aspecto de la saturación hotelera hemos llegado al máximo. Nos sobran camas. La ocupación hotelera al noventa y cinco por ciento no llega en Palma a los veinte días al año. La ocupación media es de un cuarenta por ciento.

Y sigue la fiebre de nuevas construcciones. Y oficialmente se propugna el incremento de camas.

—Existe un desfase —continúa el presidente del Sindicato— entre la fiebre de nuevas construcciones a cargo de la iniciativa privada y las necesarias de infraestructura sanitaria, que corren a cargo de la Administración. Son dos carreras. Por un lado, las nuevas construcciones. Por otro, los parches de infraestructura sanitaria a toda velocidad.

La carrera se detecta con sólo echar una ojeada a la prensa isleña. Se anuncian en el mismo día la firma de los convenios de un Plan Extraordinario de Infraestructura Sanitaria de Baleares por

## ATENCION AL TURISMO

Con independencia de las cifras a que alude el III Plan de Desarrollo, con independencia también de cuantas inversiones se realicen por la iniciativa privada o por impulso estatal lo cierto es que es preciso mentalizar al país entero en el sentido de que nuestro porvenir turístico depende fundamentalmente de cuanto realicemos en esta década, a la que podemos designar como de "consolidación del turismo hacia España".

En efecto, es de consolidación por cuanto presupone una etapa anterior de esfuerzo sin interrupción, de crecimiento rapidísimo, del mayor despegue que haya podido conseguir en este sector cualquier país del mundo. Lo que se ha logrado por el turismo —esto es bien sabido— es lo que ha permitido financiar toda la base de nuestro desarrollo presente y futuro.

Ahora bien, son muy numerosos los países que ha tomado conciencia de la trascendencia económica y social del fenómeno turístico y que a toda velocidad se aprestan a desarrollar su propia industria turística para remontar nuestra propia cota actual, aprovechando en todo caso buena parte de las divisas que ahora llegan a tierras españolas. Este es el

caso de los países del área mediterránea, que con exquisito cuidado planifican su futuro turístico, estudiando hasta los menores detalles una infraestructura abocada a este sector. No olvidemos que estos países gozan de un sol tan dorado como el nuestro, de unos paisajes tan atractivos como los nuestros y de unos precios más bajos que los nuestros.

No pensemos que monopolizamos nada en este terreno, un puesto de vanguardia, el esfuerzo de la imaginación han de ser renovados de año en año. De temporada en temporada se requieren mejores y nuevos alicientes. Si las incomodidades aumentan, si el utillaje envejece y no se renueva, si las instalaciones se deterioran, si los precios dejan de ser ventajosos, si el hábito y la inercia sustituyen a la fantasía, corre-mos un grave peligro de colapso.

No es hora sólo de pensar en el turismo de invierno o en el de Congresos, balnearios o jubilados. Se requiere también multiplicar sin tasa los cuidados a la primera industria del país si queremos que este sector siga siendo el más productivo y siga jugando el papel esencial que realiza en el contexto general de nuestra economía.

Editorial de "El Europeo".

valor de 225 millones de pesetas, y el proyecto de un grupo financiero alemán de levantar una población turística capaz para 40.000 habitantes.

—Esta inversión de capitales extranjeros en la industria turística en hoteles, terrenos, urbanizaciones, repercute también en el deterioro de los precios —si-gue diciéndonos Pérez de Rozas—. Pero, sobre todo, está la degradación de la oferta, a la que contribuyen muy directamente los “tour-operators” extranjeros. Su beneficio está en el vuelo, en la plaza de avión del “charter”. No les importa, pues, alojar a sus clientes, muchas veces en hoteles de su propiedad, a precios

irrisorios, sin beneficio alguno, incluso con pérdida. Es como esas industrias de piensos compuestos que tienen sus propias granjas con el fin de asegurarse el consumo del producto. Luego, al precio que se vendan las gallinas en el mercado les tiene sin cuidado.

Sobre este tema hay muchas personas en Palma mucho más radicales que el presidente del Sindicato de Hostelería. Se habla sin rubor de evasión de capitales. Nos explican así el fenómeno. En muchos casos el turista paga en su país de origen la pensión del hotel y otros gastos. Luego se envía a España el dinero gastado por estos señores. Pero no al

precio de consumo, es decir, con beneficio, sino al precio de coste. Tres pesetas por un café, como ejemplo. Y el resto, capital evadido.

Para terminar, Pérez de Rozas nos da su opinión sobre las directrices del programa a realizar después de la pausa:

—Es imprescindible la declaración de zonas saturadas. Se precisa, asimismo, un planteamiento distinto en zonas vírgenes. Urge controlar las inversiones directas de capital extranjero y poner al día la infraestructura sanitaria. No se deben permitir las nuevas construcciones sin unas obras previas de infraestructura que garanticen la higiene y, por supuesto, la salud.

## TRAFICO AEREO

### Palma de Mallorca, el primero. = Ibiza, el tercero y sexto

Según el informe de la Coyuntura Turística elaborado por la Oficina Técnica de la Dirección General de Promoción del Turismo, en el pasado mes de mayo el aeropuerto de Palma fue el primero de España en cuanto a pasajeros en vuelos “charter” tráfico internacional y el de Ibiza el tercero.

Los principales aeropuertos en pasajeros “charter” internacionales fueron los siguientes:

- 1º Palma de Mallorca, 469.263 pasajeros
- 2º Málaga, 130.887
- 3º Ibiza, 105.909
- 4º Gerona -Costa Brava, 79.890.
- 5º Alicante 78.910.

En el referido mes, éste fue el tráfico total de nuestros aeropuertos, correspondiendo a éste la primera cifra, la segunda a tráfico interior y la tercera a tráfico internacional:

- 1.º Palma de Mallorca, 615.188, 97.637 y 517.551. (Palma en ese mes sufrió una disminución de 13.570 pasajeros en relación con el mismo mes del año anterior).
- 2.º Madrid, 552.849, 313.666 y 239.183.
- 3.º Barcelona, 313.121, 189.870 y 123.251.
- 4.º Málaga, 218.354, 56.120 y 162.234.
- 5.º Las Palmas, 167.102, 105.516 y 61.586.
- 6.º Ibiza, 136.320, 27.247 y 109.073.
- 7.º Tenerife, 112.965, 79.171 y 33.794.
- 8.º Alicante, 111.004, 29.455 y 81.549.
- 9.º Gerona - Costa Brava, 80.486, 596 y 79.890.
- 10.º Sevilla, 51.860, 49.156 y 2.704.
- 11.º Valencia, 49.078, 46.641 y 2.437.
- 12.º Menorca, 34.398, 15.686 y 18.712.
- 13.º Bilbao, 27.044, 22.018 y 5.026.
- 14.º Lanzarote, 25.269, 23.619 y 1.650
- 15.º Santiago, 13.284, 12.509 y 775
- 16.º Asturias, 11.299, 11.138 y 161.
- 17.º La Palma, 10.739, 10.739 y cero pasajeros.
- 18.º Fuerteventura, 8.434, todos tráfico interior.
- 19.º Almería, 7.507, 5.587 y 1.920.
- 20.º La Coruña, 6.319, 6.146 y 173.
- 21.º San Sebastián, 5.994, 5.898 y 96.
- 22.º Vigo, 3.800, todos tráfico nacional.
- 23.º Melilla, 2.462, todos tráfico nacional.

ICUALQUIERA QUE SEA LA INSTALACION DE SU PISCINA!

**depur-clor**

RESOLVERÁ SU PROBLEMA

Teléfono 25 68 26

DEPURACIONES DE AGUAS

ESPECIALIDADES EN PISCINAS

DETERGENTES  
SOLIDOS Y  
LIQUIDOS

HIPOCLORITOS  
LEJIAS  
DOMESTICAS  
INDUSTRIALES

FCA POLIGONO INDUSTRIAL LA VICTORIA-CI. GREMIOS ZAPATEROS, s/n. PALMA DE MALLORCA

**Oliver** cristalera oliver s.a.

CRISTALVER

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

Domicilio Social y 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.

Según informe de la O.C.D.E.

## El turismo español alcanza un nuevo récord

aumento del 23 por 100 sobre 1970— sólo es superado en el mundo por los Estados Unidos, que reunieron 2.457 millones en 1971.

En los veintitrés miembros de la O. C. D. E. se han registrado un total de 133 millones de entradas de turistas, con un aumento del 6 por 100 sobre 1970, y 596 millones de noches se contabilizan en trece países del continente europeo, en el conjunto de medios de albarque.

El informe comenta que la situación turística internacional en 1971 se ha caracterizado por segundo año consecutivo, por el alza de un 20 por 100 de los ingresos procedentes del turismo internacional y por una fuerte expansión del turismo procedente de la República Federal Alemana, Reino Unido, Italia y Japón, que ha compensado el nivel bastante más

débil del turismo procedente de Estados Unidos y Francia.

Aludiendo a la situación en 1972 —según los datos parciales e irregulares disponibles—, el comité del turismo de la O. C. D. E. precisa que en la mayoría parte de los países miembros se registre un aumento mayor del turismo internacional que en 1971, y que se ha producido un fuerte aumento —un 24 por 100— de los turistas norteamericanos que llegaron a Europa en el primer semestre.

### PERFECCIONAR LAS POLÍTICAS TURÍSTICAS

El documento de la O.C.D.E. hace especial alusión a la política y acción gubernamental en el sector turístico, señalando que, aunque se han adoptado numerosas medidas destinadas a mejorar las respectivas organizaciones nacio-

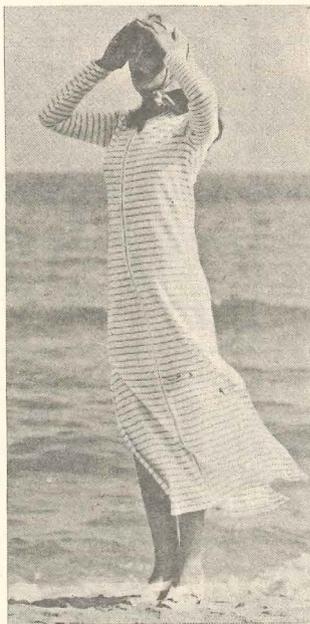
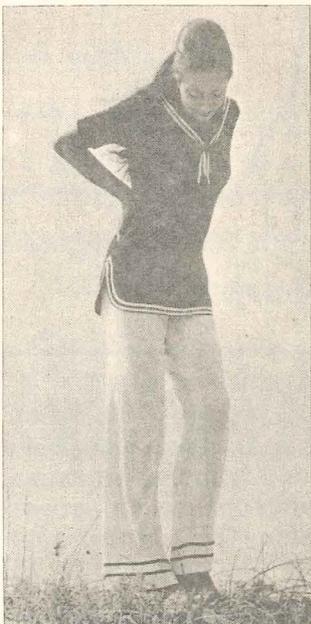
La actividad del turismo mundial continúa manteniendo un elevado ritmo de crecimiento en el área de la O. C. D. E., superando el adverso clima económico en que se ha venido desenvolviendo, según pone de relieve el informe "Turismo internacional y política del turismo en los países de la O. C. D. E.", correspondiente a 1972, que la Organización dará definitivamente a conocer en el próximo mes de septiembre.

El informe, elaborado por el comité de turismo de dicha organización —que preside el español Alberto de La puente—, pone de relieve que el año 1971 "ha sido satisfactorio para los países miembros, que han registrado en total dieciséis mil ochocientos millones de dólares de ingresos turísticos en divisas", lo cual representa cerca del 20 por 100 del volumen global de sus exportaciones invisibles y un incremento del 17 por ciento, respecto al año anterior.

### EL RECORD DE ESPAÑA

España, con 2.063 millones de dólares, aparece destacada en primera posición entre las naciones europeas en el capítulo de ingresos por gastos de turismo, seguida de Italia, con 1.882 millones de dólares; República Federal Alemana, 1.534 millones; Francia, 1.451; Austria, 1.271, y Reino Unido, 1.195.

El récord español de ingresos por divisas —con un



nales, "es posible mejorar la eficacia a largo plazo de las reorganizaciones en esta materia, creando una nueva estructura de gestión, que permita a la política oficial de desarrollo del turismo el ser revisada periódicamente, de forma que pueda tener en cuenta el número y la amplitud crecientes de los nuevos problemas creados para el crecimiento continuo del turismo, así que los obstáculos planteados a su expansión futura por factores exteriores a los turísticos propiamente dichos".

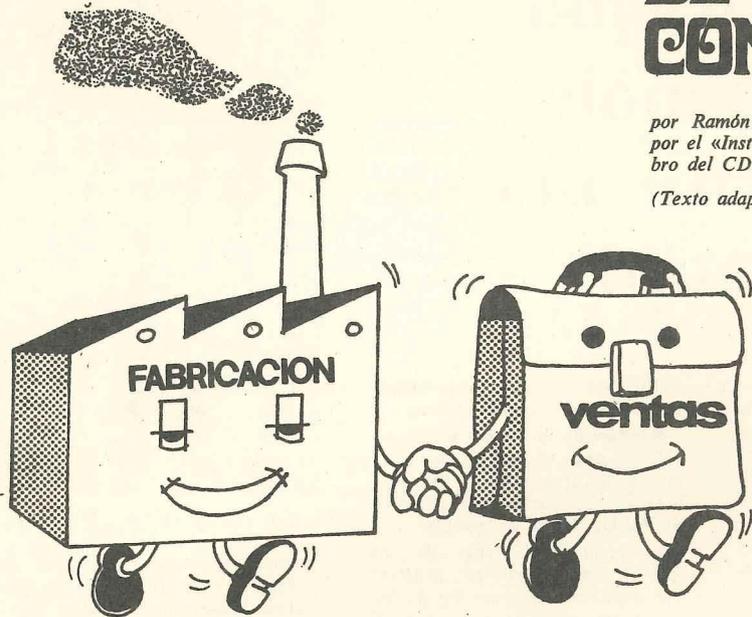
El comité propugna como medio eficaz "el asociar la iniciativa local al capital", la creación de redes regionales de oficinas de turismo, y la creación de un mecanismo eficaz de consulta y coordinación de acciones entre administraciones centrales y regionales, en los casos en los que no exista.

Tras destacar los progresos y las necesidades en materia de comercialización y asistencia técnica, el informe concluye con dos puntos fundamentales. Primero, una recomendación a los Gobiernos para que "examinen la oportunidad de un estudio periódico de las asignaciones turísticas en divisas que conceden, para tener paridades monetarias". Y, en segundo y último lugar, la constatación de que, a pesar de la situación desfavorable de los pagos internacionales, no se han impuesto restricciones a las asignaciones de divisas para viajes turísticos.

# COMO COORDINAR LOS PLANES DE FABRICACION CON LOS DE VENTAS

por Ramón RIBAS MUNTAN, Doctor Ingeniero Industrial, Diplomado en Marketing por el «Institute Paul Planus» de París, Profesor de ESADE, Asesor de Empresas, Miembro del CDM de Barcelona.

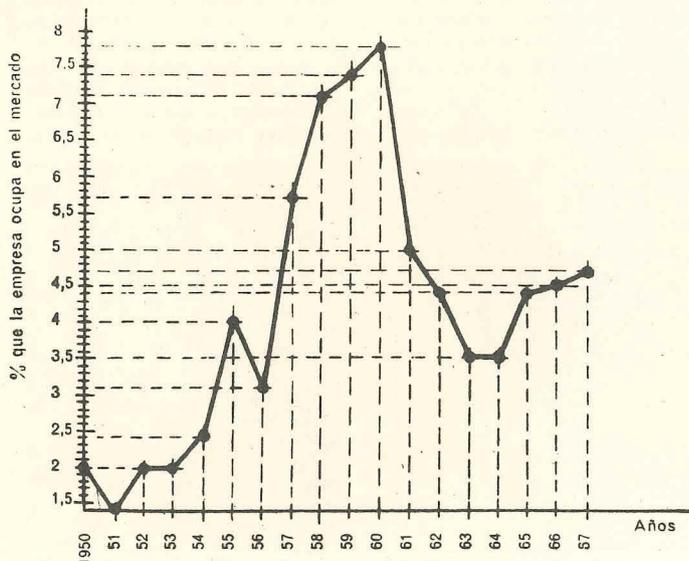
(Texto adaptado de una conferencia pronunciada en el CDM de Barcelona)



Por motivos de paginación, en el próximo número terminaremos la publicación de este artículo.

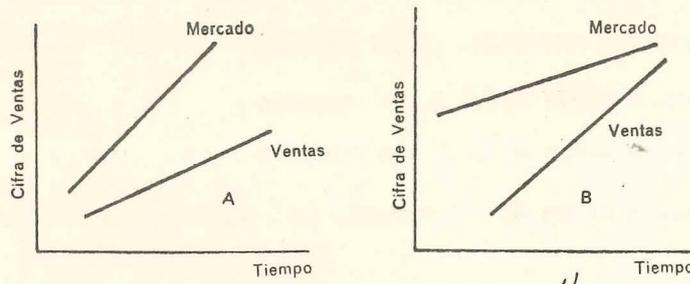
## ORIENTACION

— El texto que damos a continuación trata de los problemas que la venta no coordinada plantea a la producción, de los métodos a seguir para lograr la coordinación con el Departamento de Producción desde el Departamento Comercial, y del análisis del Almacén, con su importancia y sistemas para realizarlo.



Este gráfico nos orienta perfectamente de cara a una previsión de ventas; el anterior no orientaba en absoluto. Aquí vemos como el año 1951 se sufre un bache y luego se va ascendiendo hasta 1955; se sufre otro bache importante en 1956, para iniciar una línea brillantísima de ascensión de las ventas que dura hasta 1960, año en que se inicia una depresión también muy importante en las ventas, que se logra frenar en 1963; en 1964 se estabiliza, iniciándose una prudente recuperación en 1965-66-67.

Para ver si la evolución de las ventas es favorable, basta compararla con la evolución de mercado.



Caso A: Las ventas crecen, pero el mercado crece más rápidamente. La empresa pierde participación en el mercado.

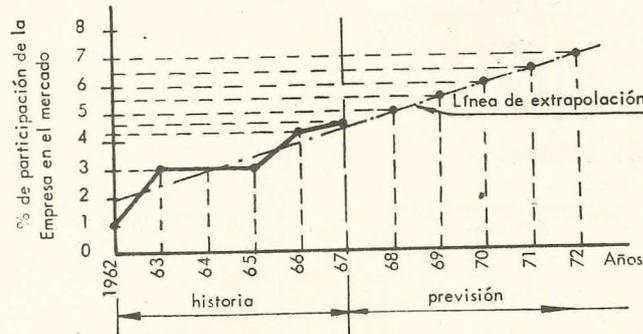
Caso B: Las ventas crecen, el mercado crece, pero las ventas de la empresa aumentan con más rapidez. La empresa gana participación en el mercado.

Para realizar la previsión de ventas será preciso extrapolar, pero siempre teniendo en cuenta la previsión de evolución de mercado.

Por todo ello, lo mejor para realizar previsiones de venta, es:

- 1.º Calcular la curva de participación en el mercado.
- 2.º Realizar la curva de previsión de evolución de mercado.
- 3.º Extrapolar la participación.
- 4.º Calcular las cantidades absolutas de venta que ello representa.

Veamos un caso:



Según la previsión de % de participación:

en 1968 representaremos el 5,- % del mercado

en 1969 representaremos el 5,6 % del mercado

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

**SERVICIO POR ABONO**

**EL BRILLO BALEAR**

Sindicato, 36 - 1.º -1ª

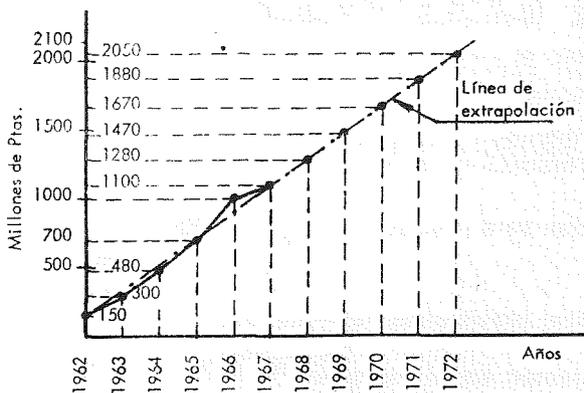
TELEF. 222700

en 1970 representaremos el 6,- % del mercado

en 1971 representaremos el 6,5 % del mercado

en 1972 representaremos el 7,- % del mercado

Admitamos que la evolución del mercado para nuestro producto sea la siguiente:



**Previsión:**

Año	Previsión de consumo millones	% Participación empresa en mercado	Cifra de ventas absoluta Millones de pesetas
1968	1.280	5,-	64
1969	1.470	5,6	82,3
1970	1.670	6,-	100,2
1971	1.880	6,5	122,2
1972	2.050	7,-	143,5

**Cifra de ventas que habíamos obtenido:**

Año	Consumo del mercado millones	% Participación empresa en mercado	Cifra de ventas absoluta obtenida
1962	150	1,-	1,5
1963	300	1,5	4,5
1964	480	1,5	7,2
1965	700	2,5	12,-
1966	1.000	4,-	40,-
1967	1.100	4,5	49,5

# angil, s. a.

PRODUCTOS ALIMENTICIOS, CONGELADOS Y REFRIGERADOS

**CARNES**

**PESCADOS**

**VERDURAS**

**PLATOS PRECOCINADOS**

HONDEROS nº 32

Teléfonos 227345-46-47



"La vida es un baile de máscaras, en el que casi todas las personas van enmascaradas." Esta frase ha sido pronunciada recientemente en una aula de Londres, en la que el psicólogo inglés John Lawrence se halla instruyendo a 20 futuras azafatas de la compañía aérea B.O.A.C. Tema de la conferencia: La Psicología del Pasajero.

"Las adolescentes se pintan los labios para parecer mayores. Sus madres hacen lo mismo para parecer más jóvenes. Los extranjeros hacen esfuerzos para hablar inglés correctamente; sin embargo, más de un inglés vuelve de una visita al continente con un notable acento extranjero. Mucha gente pobre trata de aparentar riquezas; algunos ricos no quieren ni oír hablar de su dinero. Los automóviles más modestos son los que acostumbran a ir más aprisa. La gente más ilustrada es la que, a menudo, habla con mayor sencillez.

"Mi posición es la siguiente: Toda persona tiene formada una imagen de sí misma que desea fervientemente sea compartida por los demás. La imagen es a veces fantástica, pero más a menudo acostumbra a ser razonable y real. Ayuda a una persona a conquistar aceptación para su propia imagen, y tendrá usted en él a un poderoso aliado".

Una imagen propia, explica Lawrence, es una combinación de características, es un variable orden de importancia. Un hombre, por ejemplo, puede desear ser considerado —en primer lugar— como un tipo fuerte y, después, como un ser amable, brillante, importante y de simples inclinaciones musicales. Otro, en cambio, puede considerar su talento musical como su característica más significativa.

Las imágenes propias de la gente —estas combinaciones de características que esperan les sean reconocidas por los demás— son tan distintas entre sí como sus rostros; no existen dos idénticas. Pero en su lugar preeminente de las imágenes de casi todo el mundo podemos encontrar una que suele ser la más característica: ¡la importancia!

Consideremos, por ejemplo, un caso concreto: el del pasajero que exige en voz alta a la azafata que le proporcione almohadones extras, un café más cargado o una revista extranjera. Puede llegar a pedir un cambio de asiento, aunque vea que no existe plaza alguna disponible, o quejarse amargamente de los baches, aun viajando en el más moderno aparato. ¿Cómo manejarle? Ayúdele a exteriorizarse. Este hombre halla dificultad en proyectar la parte de "persona importante" de su propia imagen.

Si pide dos almohadones extras, lléveselos y pregúntele si quiere otro más. ¿Una revista francesa? Llévele tres o cuatro, y déjele que escoja. Emplee su nombre tan frecuentemente como le sea posible. Por sus acciones, demuéstrole y

# EL ARTE DE LA PERSUASION

por  
Andrés Palmer

demuestre a los demás que le rodean que le considera usted como a una persona muy importante.

Una vez satisfecha su necesidad, una vez puesta al descubierto su imagen, se encontrará tan relajado, que posiblemente se quedará dormido (y será un cliente perpetuo de la compañía). Pero hasta que, con su ayuda, haya podido crear su propia imagen, será un verdadero terror.

Y para poner otro ejemplo, consideremos al fumador de pipa. Como se sabe, ninguna compañía permite que los pasajeros fumen en pipa, a fin de no molestar a los compañeros de viaje; únicamente pueden fumarse cigarrillos. Pero dígame a un hombre que no está permitido fumar en pipa, y posiblemente se sentirá molestado. A la gente no le gusta que le den órdenes. Les parece situarse en una posición inferior ante usted. Les hace sentir maltratada la parte de "persona importante" de su propia imagen.

Pero si, en cambio, dice usted: "No me permiten autorizar que se fume en pipa, caballero; ¿por qué no prueba un cigarrillo, por favor?" (y ofrézcale uno); la orden se ha transformado en

una petición de ayuda para usted, a fin de que él le ayude a observar las reglas establecidas. Con ello, reconoce usted su "importancia". Por esta razón, el "por favor" es tan importante. No es solamente una frase de cortesía, sino que cambia una orden por una súplica.

Es muy importante recordar que todos nosotros, en un momento dado de nuestra vida, nos hallamos en un estado emocional. Y todos, del más alto al más humilde, anhelan de usted la aceptación y apreciación de su propia imagen. Si un hombre parece irritable, frecuentemente es debido a las dificultades con que tropieza en exteriorizar su propia imagen. No es una sed abrasadora la que le hace poner de mal humor si tarda usted unos segundos más en llevarle el vaso de agua pedido; se molesta porque usted no reconoce quién es él, porque no hace usted caso de su propia imagen. Las maravillas que, por otra parte, puede obrar una sonrisa oportuna, le hacen recobrar su satisfacción al ver en ella una prueba de su aceptación hacia él. Y si le llama usted por su nombre, le hará el hombre más feliz de la tierra.

No existe fin para las ramificaciones de este concepto de la propia imagen. Aprenda a identificar y a aceptar la propia imagen de cada hombre, y se habrá ganado un amigo. Ayúdele a exteriorizar su imagen hacia los demás y encontrará en él toda la colaboración que precise. La propagación de la propia imagen es la fuerza interna más vigorosa que conozco. Aprenda a colaborar en esta propagación y ganará amigos, cooperación y una aceptación sincera de su propia imagen, uno de cuyos rasgos principales será —con plena justificación— la simpatía y la comprensión.

## PENSAMIENTOS QUE INSPIRAN

Hariamos muchas más cosas si no nos figuráramos que son imposibles.

Una de las mayores victorias que se puede alcanzar sobre un hombre, es vencerle en el campo de la cortesía.

Lo que un hombre puede hacer en un día, depende de la forma en que ataque su tarea. Cuando se aceptan las dificultades como una prueba para demostrar nuestra habilidad y nos sumergimos en ellas con alegría y entusiasmo, pueden acontecer milagros. Cuando nos dirigimos a nuestro trabajo con espíritu conquistador y dinámico, el trabajo está ya medio hecho.

*Arland Gilbert*

¿Cuál es la receta para alcanzar el éxito? Según mi opinión existen solamente cuatro ingredientes en ella: escoja un trabajo que le guste... ponga en él lo mejor de sus aptitudes... aproveche las oportunidades... y sea un miembro del conjunto.

*Benjamin F. Fainlee*

## IMPORTANCIA DE LOS ARCHIVOS COMERCIALES

por RAFAEL ALCOVER

El cultivo y el estudio de la historia ensancha los límites de la visión personal en muchísimos aspectos. No se trata solamente de la historia vista en el sentido tradicional, de relaciones de reyes, actuaciones políticas y enfrentamiento de armas, sino que se trata de la historia total, que busca un conocimiento general, explicativo de causas y efectos; que entrelaza la situación económica, la social, la religiosa, la cultural y la política de un pueblo; que intenta poner en claro los lazos cruzados entre todos estos sectores para dar una explicación razonable y razonada de la actuación humana.

Si las necesidades de la vida moderna, especialmente en su aspecto tecnológico, nos mueven hacia una especialización en el trabajo que cada día limita más la amplitud del campo de los conocimientos y de la dedicación, por otra parte, la actual eficacia de los medios de comunicación y de difusión de la cultura, habrían de ser activamente utilizados para dar al espíritu de cada uno de los hombres la amplitud que aquella excesiva especialización en su sector puede irle quitando. Por eso, es tan útil y fructífero para una persona y para sus relaciones con los demás, el que reserve parte de su tiempo y de sus aficiones a cuestiones culturales, que pueden ir desde la filatelia a los estudios y actividades en el campo del arte. Es ejemplo de lo que decimos la vida del Dr. Don Gregorio Marañón, que no perdió ni un centímetro de altura de su eminencia médica por ser cinco veces académico.

Una de las aficiones culturales que mayor campo abarca y que mejor cubre la necesidad de ampliación de espíritu es la historia. La historia permite, además, en su extensísima amplitud, delimitar campos donde profundizar con mayor ahínco e interés, y, por tanto, se pueden utilizar todos sus buenos servicios sin apartarse de la dedicación primordial de la vida. Y si se necesita una cura de reacción, en los campos más apartados de ella.

Por otra parte, el Mediterráneo está descubierta hace ya bastantes siglos y a medida que más se profundiza en el estudio de la historia, se da uno cuenta de que se presentan situaciones con amplias zonas de coincidencia de como se ha reaccionado frente a ellas y de cuales han sido los resultados de estas reacciones, todo lo cual ayuda al estudio de los problemas actuales.

Cada época da un enfoque especial a la vida, enfoques que han sido de carácter muy diverso. Religioso en la Edad Media; la idea imperial de la España de los Austrias; convertir al hombre en el eje y centro de todo en el humanismo del Renacimiento. Esto no quiere decir que no tuviesen su valor y su influencia los otros aspectos de la vida humana, y así hoy podemos hablar del caos económico que el imperialismo español causó en Castilla y del desastre político militar de las cruzadas, pero en cambio, se amplió la tierra con las conquistas del Nuevo Mundo y los contactos de civilizaciones diversas fueron de suma importancia para la cultura.

Hoy en día el eje es la economía, los países se dividen según su grado de desarrollo industrial y tecnológico. La cultura parece quedar retrasada, oculta por las máquinas y las computadoras, y, en general, una ola de materialismo invade el mundo. Nuestra época estudia con detalle y ahínco los problemas económicos de las anteriores y con frecuencia enfoca su análisis e interpretación con una mentalidad último tercio del siglo XX, que los desvirtúa. A pesar de ello, esta labor no es del todo inútil. El saber que la forma que tuvo España de colonizar América fué económicamente desastrosa para nuestra Patria, es algo sumamente conveniente. El decidir, por tanto, que hubiera sido mejor que las carabelas de



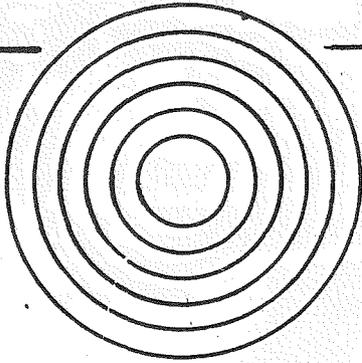
Colón se hubieran hundido en el Atlántico, solamente puede ser conclusión de alguien a quien el materialismo haya deshumanizado.

Quizá ha sido excesivamente largo este preámbulo para llegar al fondo de la cuestión, al punto esencialmente empresarial, tema de estas líneas. No se trata de recomendar a los empresarios que descansen de sus problemas con el estudio de la historia, por las múltiples ventajas que ésto pueda reportarles y que habrán empezado a ver los alumnos del actual curso del IBEDE. Se trata de que todos y cada uno, en sus respectivas empresas, están haciendo día a día la historia económica de Baleares. Una parcela más o menos reducida, mejor o peor cultivada, de mayor o menor influencia, pero una parcela al fin de nuestra historia económica. Y que sus archivos, su correspondencia, sus facturas, su contabilidad, pueden ser el día de mañana una singular fuente de conocimientos no sólo para el curioso investigador, el erudito, el estudioso aficionado a la historia, sino que pueden ser fuente de amplios conocimientos de sistemas mercantiles para los que les sucedan en el quehacer diario de la economía Balear.

No son muchos los archivos comerciales históricos que existen en el mundo. No son ni muchos, ni excesivamente conocidos. Por eso es sumamente importante su existencia cuando están catalogados y perfectamente conservados, como el archivo Datini en Italia y el Ruiz en España. El estudio de los datos que de ellos se extraen influye en el conocimiento y en la interpretación de la totalidad de la historia de sus épocas.

El archivo Datini se halla en la Villa de Prato, donde vivió y desarrolló su activa gestión mercantil Francesco DiMarco Datini. Enriquecido por el comercio y falto de descendencia, creó una fundación benéfica en cuyo seno se conservaron todos sus papeles que, previsoramente, ordenó se recogiesen a su muerte. Hoy suman, perfectamente clasificadas por los investigadores, más de ciento veinticinco mil cartas mercantiles, más de cinco mil letras de cambio y más de quince mil documentos complementarios y de contabilidad. Y todo ello referente al siglo XIV y principios del XV.

Y en España, concretamente en el archivo histórico de Valladolid, con una más modesta riqueza de documentos, pero que sobrepasa los sesenta mil, el archivo Ruiz nos facilita datos del movimiento mercantil del siglo XVI en España, de las ferias de Medina del Campo, del comercio con las Indias a través de Sevilla, del comercio con Portugal, con Francia, con Flandes, con Italia, etc., de las suspensiones de pagos de los Austrias, de los problemas en los Tercios al no llegar las soldadas y, como demostración de las ramificaciones a que puede llegarse, se hallan datos sobre la labor de Cervantes cuando, en 1588 tuvo el encargo de aprovisionar la Armada Invencible.



# El círculo vicioso de nuestras agencias de publicidad

por José M<sup>a</sup> Montseny Costa-jussá.

En Mallorca se "consumen" un mínimo de 200 millones de pesetas anuales en publicidad. Es aventurado dar una cifra así, pero el cálculo está hecho sobre el giro global aproximado que tienen los medios de publicidad isleños más característicos (periódicos, radios, cine, exclusivas urbanas, vallas en carretera, etc.) Sin contar la incidencia de medios nacionales, como T.V. por ejemplo, aún podríamos rematar esta cifra con añadir otros conceptos como las artes gráficas que realizan muchos trabajos propiamente publicitarios.

Por otra parte, radicadas en la ciudad de Palma, existen 13 agencias de publicidad legalmente constituídas como tales.

Cualquier persona que barajara superficialmente estos datos —volumen de giro de los medios y número de agencias— podrían llegar a pensar que en Mallorca existe una vida publicitaria rica y creativa, con un nivel técnico y una ordenación satisfactorios.

La realidad, a poco que profundicemos, es muy otra. Aquí y ahora vamos a intentar esbozar someramente algunos de los aspectos que imposibilitan una normal progresión de los únicos elementos que pueden concebir y planificar la publicidad en toda su naturaleza de nueva ciencia: las agencias.

## El intrusismo.—

Gran parte del giro de los medios de publicidad locales vienen canalizado desde agencias de la península, y es parte de campañas de ámbito nacional. Esto es bien natural, teniendo en cuenta que la población flotante de Baleares es un mercado consumidor muy apetecible, y también muy saludable, en cuanto viene a fortalecer y expansionar los medios y exclusivas locales.

Lo que no está nada bien es comprobar la gran cantidad de publicidad de estos 200 millones que se gestiona desde empresas y comercios de nuestra provincia y que, no obstante, no utiliza el conducto que le ofrecen nuestras propias agencias de publicidad.

Aquí llegamos a evidenciar un tremendo intrusismo de los propios medios y exclusivas de publicidad que se constituyen, las más de las veces, en sus propios agentes vendedores de publicidad. De esta forma dan la posibilidad de pluriempleo a parte de su personal y realizan una promoción directa de su medio, pero también cometen una serie de ilegalidades (descuentos y bonificaciones sobre tarifa, entre otras) que dañan directamente la competencia de las agencias.

Este intrusismo es uno de los "handicaps" más importantes para que la publicidad no se encauce a través de las agencias y éstas puedan desarrollar su eficaz labor planificadora y coordinadora.

El concepto de agencia.—

Este mal del intrusismo se relaciona estrechamente con el concepto de la funcionalidad de la agencia de publicidad que en la mentalidad directiva balear aún no está muy claro.

En una interesante charla que hemos sostenido con D. Jaime Matas, Presidente del Grupo de Publicidad, dentro del Sindicato de Prensa, Radio y Publicidad, abordamos, entre otros, este tema.

"Aquí en Mallorca —nos dijo el Sr. Matas— aún existe la mentalidad de que confiar la publicidad a una agencia encauce el presupuesto, lo cual es completamente falso. Al contrario, ya que la agencia por su capacidad profesional, actuando a igual tarifa en todos los medios, ofrece una mayor efectividad y, por tanto, una mayor rentabilidad a la inversión publicitaria".

El nivel técnico.—

De las 13 agencias de publicidad existentes, sin entrar en mayores concreciones, podemos decir que poquísimas disponen de un equipo técnico (estudio de grafistas, redacción, medios....) capaz de crear y planificar una campaña de publicidad de cierta envergadura. Bastantes de ellas son, prácticamente, exclusivistas de un solo medio de publicidad y otras con dedicación de servicios generales están distantes de tener una verdadera capacidad creativa.

Así se explica que las seis u ocho cuentas o campañas nacionales de publicidad de fabricados mallorquines (quesos, zapatos....) con marca y prestigio en toda España, se realicen en agencias de Barcelona y Madrid.

Nos hallamos, evidentemente, ante un círculo vicioso que así ha descrito el propio Presidente del Grupo Sindical de Publicidad: "El nivel técnico y creativo de una agencia lo forma el personal de la misma. Si las grandes empresas no se lanzan a confiar sus campañas a nuestras agencias, éstas no disponen de los recursos económicos suficientes para dotarse de un personal numeroso y altamente especializado. Por otra parte, sin este personal, tampoco se puede ofrecer el servicio adecuado para captar las necesidades publicitarias de estas grandes empresas".

De una publicidad "venta-de-espacios" a una publicidad creativa.—

La vida de la publicidad insular —la que realizan nuestras agencias— está aún en la transformación tímida y lenta que va de una publicidad "venta-de-espacios" a una publicidad creativa en el amplio sentido de la palabra. Las agencias —y, de forma absoluta, los propios medios— venden espacios (páginas en los periódicos, minutos de la radio, plafones en la carretera) pero no venden ideas y técnicas planificativas al servicio de unos objetivos comerciales ambiciosos y definidos.

Hemos apuntado hasta aquí algunos "handicaps" que privan o coaccionan un desenvolvimiento normal de las funciones técnicas y artísticas de las agencias de publicidad.

Pero por aquello de que quizá tenemos la publicidad que nos merecemos, deberíamos hablar ahora de los condicionamientos más profundos en la mentalidad empresarial que son la base de esta situación publicitaria un tanto anormal. Y por este camino llegaríamos a tener que sojuzgar nuevamente, desde otro punto de partida, la decisión e imaginación creadora de nuestro empresariado balear, tema ya tratado en "Economía Balear".

Pero esta es ya otra cuestión. Aquí hemos pretendido sólo dar unas pinceladas, un tanto apresuradas e informales, sobre materia económica tan significativa y vital como es la publicidad. Para levantar un poco de polvo, quizá sí. Y seguir hablando del tema.....

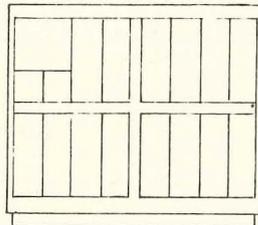
# HOY LAS CIENCIAS ADELANTAN

**26** Los empleados regresan: con un lápiz han asentado en cada resumen, mediante marcas verticales, el estado de los contadores. La Lectora Óptica «lee» los resúmenes.

Simultáneamente se «lee» la cinta magnética actualizada.

Se determinan los consumos y los importes. Para cada cliente se elabora una Factura con un talón que servirá de Recibo. Las Facturas-Recibo se entregan a los cobradores.

**26**



LECTURA OPTICA DE LAS MARCAS Y DEL N° DE CLIENTE

UNIDAD CENTRAL

FACTURA PARA COBRO

EMPRESA LOCAL DE GAS Y LUZ			LECTURAS ACTUALES	
			GAS	ELECTRICIDAD
NOMBRE Y DIRECCION		MEDIDA TRANSFORMADOR	CODIGO DE CONTADOR	
JUAN A. GONZALEZ SAN MARTIN 2384		5601238 581243894	54	
CODIGO DE TARIFA	NUMERO DE CLIENTE	LECTURAS ANT.	CODIGO DE COBRANZA	
1:0	0-34-51627	GAS 5552 ELECTRIC. 257	154	

*MARCA HECHA A LA VEZ POR EL EMPLEADO*

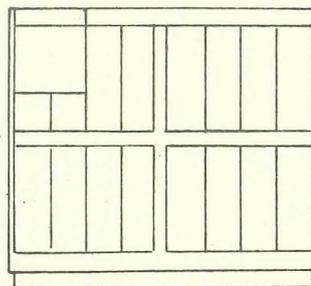
EMPRESA LOCAL DE GAS Y LUZ			DEVUELVA ESTA SECCION JUNTO CON EL PAGO		EMPRESA LOCAL DE GAS Y LUZ			
					RECIBO PARA EL CLIENTE			
NOMBRE Y DIRECCION		TIPO DE SERVICIO	LECTURA DE CONTADOR	MTS. CUB. O KWH	TOTAL	TIPO DE SERVICIO	LECTURA DE CONTADOR	TOTAL
JUAN A. GONZALEZ SAN MARTIN 2384 MADRID		GAS EL	6030 348	5552 257	478 2190 2275	GAS EL	6030 348	5552 2190 2275 4465**
SERVICIO DESDE	SERVICIO HASTA	NUMERO DE CLIENTE	NETO A PAGAR		SERVICIO AL NUMERO DE CLIENTE			
30-6	30-8-66	40-34-51627	\$4465		30-8-66 40-34-51627			

**27** Los cobradores regresan y devuelven la sección izquierda de cada Factura-Recibo que ha sido abonada por el cliente. Esa sección, que es un comprobante de pago, es «leído» por la Lectora Óptica.

Simultáneamente se «lee» el archivo de clientes.

En esa forma, el ordenador realiza la contabilización de los pagos, controla los cobros, confecciona avisos para reclamar el pago a los clientes que no lo han realizado, y muchos otros informes impresos para control y estadísticas. Estos últimos permitirán incluso a la empresa determinar tendencias en el consumo, y sobre esa base podrá elaborar planes futuros de expansión.

**27**



COMPROBANTE DE PAGO  
LECTURA OPTICA

EMPRESA LOCAL DE GAS Y LUZ			DEVUELVA ESTA SECCION JUNTO CON EL PAGO		
NOMBRE Y DIRECCION		TIPO DE SERVICIO	LECTURA DE CONTADOR	MTS. CUB. O KWH	TOTAL
JUAN A. GONZALEZ SAN MARTIN 2384 MADRID		GAS EL	6030 348	5552 257	478 2190 2275
SERVICIO DESDE	SERVICIO HASTA	NUMERO DE CLIENTE	NETO A PAGAR		
30-6	30-8-66	40-34-51627	\$4465		

AVISOS DE IMPAGADOS

CONTROL DE COBROS

CONTABILIZACION DE PAGOS

UNIDAD CENTRAL

## TERCERA GENERACION DE ORDENADORES

Hemos hablado hasta este momento del ordenador electrónico desde el punto de vista conceptual.

Durante las dos últimas décadas se ha producido avances tecnológicos tan extraordinarios en materia de electrónica que el ordenador ha sufrido enormes transformaciones. Veremos ahora cómo se ha ido modificando la idea original hasta llegar a los más modernos sistemas de proceso de datos.

**28** Los primeros ordenadores tenían circuitos con válvulas de vacío. Los tiempos de operación se medían en **milisegundos** (milésimas de segundo). Cuando aparecieron los transistores, el diseño de los circuitos se mejoró notablemente y la duración de las operaciones en los ordenadores que utilizaba esta «Tecnología de Estado Sólido» se midió en **microsegundos** (millonésimas de segundo).

El hecho de que las nuevas máquinas fueran miles de veces más rápidas que las anteriores trajo aparejada la creación de unidades de entrada, salida y memoria externa mucho más veloces.

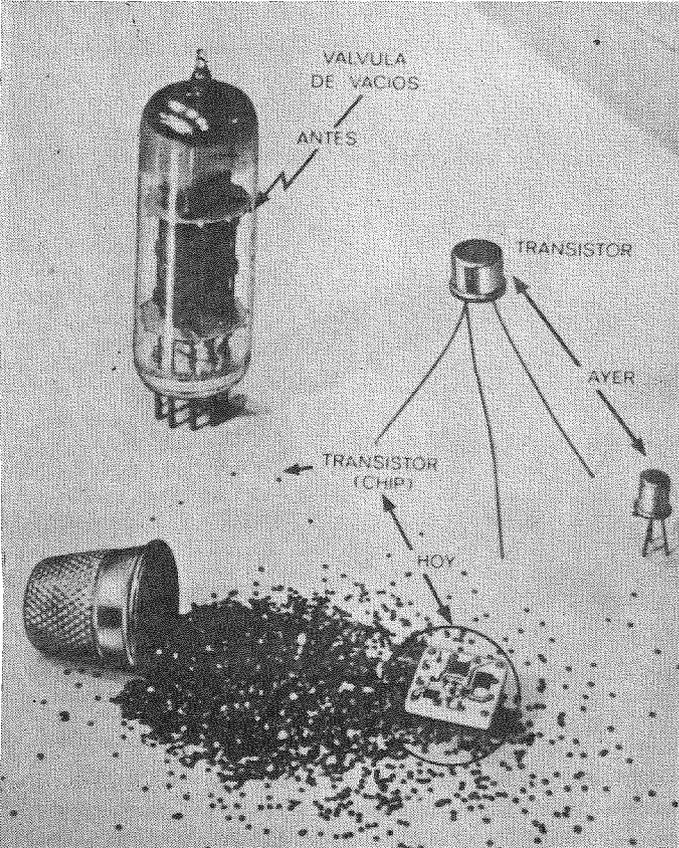
La invención de un nuevo tipo de transistor («chip») provocó una verdadera revolución en los circuitos electrónicos y sus procesos de fabricación; el nuevo elemento es tan pequeño que en un dedal de costura caben más de 50.000 chips. Puede observarse en la figura, marcado con un círculo, un circuito completo basado en esta nueva «Tecnología de Lógica Sólida». Debido a su tamaño, se los denomina circuitos microminiaturizados o microcircuitos. Los tiempos de operación se miden ahora en **nanosegundos** (milmillonésimas de segundo). Ha nacido en esta forma la **tercera generación de ordenadores**, y las altas velocidades alcanzadas posibilitaron un nuevo enfoque en el diseño de los sistemas de proceso de datos.

La velocidad de Entrada-Proceso-Salida se ha incrementado extraordinariamente.

Todas las operaciones del sistema se realizan en forma simultánea. Los lenguajes de programación ha evolucionado de manera notable.

El autocontrol y la autoverificación de operaciones han alcanzado niveles insospechados.

Pueden realizarse, con máximo rendimiento, varios trabajos distintos simultáneamente.



Enunciaremos brevemente los adelantos que esta tercera generación ha introducido con respecto a la tecnología anterior:

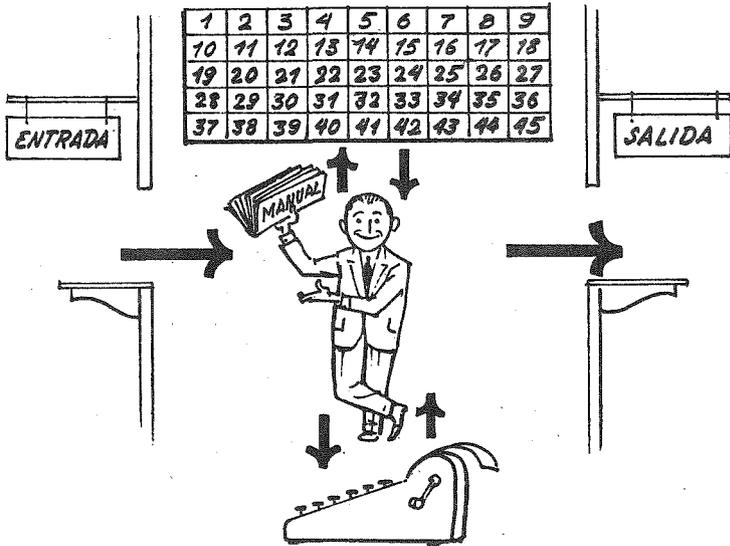
El ordenador se autogobierna y trabaja sin detenerse, pasando de un trabajo a otro sin demora alguna.

El Operador interviene sólo cuando algún problema excepcional ocurre. La comunicación entre hombres y máquina se realiza sólo sobre la base de «Informes por Excepción».

Si ocurre una falla en los circuitos o en la parte electromecánica, la máquina realiza un autodiagnóstico e indica cual es la anomalía.

**29** Volvamos, por un instante, al esquema de ordenador que habíamos diseñado en la figura 5.

Decíamos allí: «Obsérvese que la actuación del señor Control es puramente mecánica: sólo sigue las indicaciones de su manual... toma decisiones, pero solamente cuando se le señalan las alternativas que existen y con qué criterio debe elegir una de ellas.»

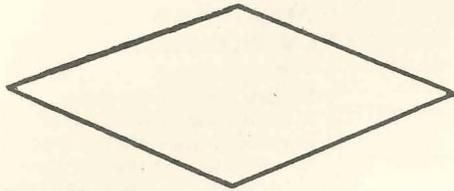


**CONSTRUCCIONES  
LLABRES & MONTANER, S.A.**

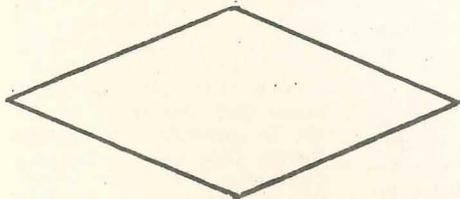
C/ Bonaire, 55  
Telf. 210941 (6 líneas)  
Palma de Mallorca

# SEÑALES DE ALERTA

## Faltan cultivos y cultivadores de plantas silvestres y semi-silvestres



Del boletín mensual de Junio de la Sociedad Española de Hórticultura que se edita en Madrid extraemos este escrito de nuestro colaborador, D. Uli Werthwein por considerarlo de interés para nuestra Provincia. Tenemos también aquí Autopistas hechas y muchos mas kilómetros planificados para una próxima ejecución.



Que bonito sería si tuvieramos a alguien para ayudarnos a prever un poco el futuro. Darnos alguna señal de alerta para nuestra empresa, para nuestros cultivos. Saber que es lo que se nos pedirá en más cantidad dentro de unos años. Que es lo que necesitará el mercado, el consumidor.

En cierta manera esto sería posible. Se podría hacer mucho en este sentido y ya se hace en otros países. Estudios efectivos de mercados, de costumbres y preferencias del consumidor dejan hacer ciertos pronósticos y conocer nuevas tendencias a tiempo. Aparte de esta posibilidad de fijar los hechos, analizarlos y tomar conclusiones (todo lo cual no hay que confundir con hacer simples estadísticas) aún está la otra posibilidad. El factor de la manipulación del mercado, de la demanda, pero todo esto ya nos desvía demasiado del tema.

Vayamos a por el ejemplo práctico. Hace unos años que se empezó a hablar de Autopistas en España. Parece que nadie recogió el guante. Nadie se dió verdadera cuenta de lo que esto representaría para nuestro oficio, para la jardinería nacional.

¿Cómo reaccionaría el ramo de la construcción cuando se empezó a hablar de Autopistas?

No dudamos en que ya habría empresas que se pusieran en pié de alerta, estudiando el tema en el extranjero, empujando a hacer cálculos y buscando pro-



por Uli Werthwein  
Ing. Hort.

blemas y soluciones. Sabemos que han intervenido incluso empresas extranjeras en la planificación. Las empresas nacionales se han asegurado la ejecución —y el éxito— de tan importante empresa.

Todos sabemos que en las autopistas se requiere en gran escala la participación del jardinero, del arquitecto paisajista, del factor vegetal, de plantas, de verde en definitiva. Hablando claro en lo que podemos contemplar en los kilómetros hechos hasta la fecha, hay mas para criticar que para alabar. Tanto en la planificación como en la ejecución de trazados y plantaciones.

No se puede hacer paisajismo con solo la experiencia y técnica de jardinería ornamental. No se puede tratar un valle de la Provincia de Gerona como un solar, por amplio y señorial que sea, en la Sierra o la Costa Brava. Ni en el trazado ni en la plantación. Pero así están tratadas las zonas verdes de las autopistas.

Se supone que una de las razones, aparte de la falta de experiencias, que en este caso en parte puede suplirse por el estudio, el estudio practico, el viaje, el recorrer cosas hechas, el aprender de logros y equivocaciones de los demás, de las obras que ahí están, en muchas partes de Europa y ya tienen cinco, diez, y veinte años encima.

Suponemos que una de las razones de los evidente fallos está precisamente en la falta total de material adecuado para hacer verdadero paisajismo, verdadera plantación de paisaje.

Quizás aún estamos a tiempo, pues lo ejecutado hasta la fecha es simplemente una muestra en vista de lo que hay por hacer en Autopistas. **FALTAN CULTIVOS Y CULTIVADORES DE PLANTAS SILVESTRES Y SEMI-SILVESTRES.** Plantas adecuadas para ser utilizadas en paisajismo. En grandes tareas como es la inclusión en su lugar natural de una intervención de esta envergadura como es una autopista que corta y cruza un paraje natural.

Faltan árboles y arbustos, en cantidades industriales, preparados adecuadamente para ser trasplantados y para seguir luego creciendo alegremente sin tener al jardinero con la manguera en la mano regando y la azada a punto para guardarla de las malas hierbas que lo amenazan a muerte por ser ellas del lugar. Árboles y arbustos adecuados, por no decir oriundos, de y para cada zona de España por donde van a transcurrir las tan esperadas nuevas vías de comunicación. Plantas de diferente tamaño y edad que puestas en la mano del experto pueden cumplir desde el primer día y también en un futuro en el acometido de cerrar las heridas hechas en el paisaje por el hombre y sus obras.

¿Donde están estos cultivos? Me

atrevería a decir que no existen, y si hay algún indicio, en mano privada o viveros estatales nunca podrán suplir la demanda que nos espera en estos años próximos ni hoy mismo.

Está dada la señal de alerta, depende de nosotros, los cultivadores, los jardineros y arboricultores el hacer caso y aprovechar las posibilidades que nos brinda.

Como este ejemplo de las autopistas hay y habrá otros. ¿Quién se hace cargo de estudiarlos, de encauzarlos, de hacerlos públicos y sacar las consecuencias que podemos aprovechar en beneficio nuestro? .

## PROBLEMAS EN LA EXPORTACION DE FRUTAS A INGLATERRA

La doble huelga de mercados y de estibadores en los puertos ingleses ha afectado de alguna manera a las exportaciones españolas de frutas, obligando a tomar medidas para evitar que los envíos perezcan antes de llegar al consumidor. Una de estas medidas ha sido intensificar las exportaciones por vía férrea.

Entre las frutas enviadas actualmente a Inglaterra figuran los melones, uvas y ciruelas.

## ¿Producción de vino en polvo en España?

### JAPON ESTA INTERESADO EN LA ADQUISICION DE LA PATENTE

El periódico italiano «Il Globo» del día 6 publica una información según la cual en España se han efectuado con resultados positivos diversos experimentos para la producción de vino en polvo, sin que de momento se haya realizado encuesta alguna en el mercado para conocer la opinión del consumidor. Los promotores de este experimento estiman que con este vino podrían resolverse los problemas de almacenamiento y transporte, así como de conservación de excedentes. El costo de las instalaciones necesarias es al parecer bastante elevado, pero la iniciativa ha despertado el interés de los japoneses que desearían adquirir la patente. La misma fuente dice que el sistema de producción podría ponerse en práctica en España en un plazo de dos años.

## La agricultura española pierde posibilidades

-El presidente de la Hermandad Nacional de Labradores y Ganaderos ha dicho en Santander que la agricultura española va perdiendo sus posibilidades ante la CEE a causa de los reglamentos comunitarios y su no integración. La causa de que los europeos no quieran nuestra entrada es principalmente económica, porque la población activa española es del 28 por 100 y temen la competencia.

Tales manifestaciones las ha realizado el señor Mombiedro en una conferencia que sobre el tema "La

integración europea y la empresa española" ha pronunciado dentro del curso de estudios sindicales que actualmente se está celebrando en la Universidad Internacional Menéndez Pelayo.

"La agricultura española está cumpliendo su papel. Pese a ser considerada la "cenicienta" de nuestra economía, en diez años ha perdido un millón de personas activas y ha incrementado su producción al 222 por 100 a pesetas corrientes y a un 142,3 por 100 a pesetas constantes."

GUIA DIRECTORIO DE ASIMA 1972 - 1973

Una obra fabulosa

# J. MUNNE

AGRICULTOR  
Consúltenos  
sus  
problemas

Nuestra extensa gama de máquinas y de experimentados acoplamientos pueden solucionarlo.



## MAQUINARIA AGRICOLA

TRACTORES ARTICULADOS - TRACCION A LAS CUATRO RUEDAS

PIERRE 18 HP DIESEL  
(4 velocidades adelante y 2 atrás)  
TRACTORES SOLE/DIESEL 42 CV  
VERSION NORMAL 5 velocidades adelante y 1 atrás.  
TRACCION 4 RUEDAS 10 velocidades adelante y 2 atrás.

### MOTOCULTOR

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

### MOTOAZADAS

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

MIASA - 1500 a Petróleo y gasolina 7 HP. normal y marcha atrás.

MOLLON - 70 a gasolina de 7 HP.

MOTOSIERRAS HOMELITE

C. Padre Bartolomé Pou, nº 116

Teléf. 25 63 56

PALMA

# En EE.UU. se prohíbe el empleo del «DES»

**Puede producir el cáncer y es perjudicial para las madres jóvenes**

El Gobierno norteamericano prohibió el empleo del «DES» (Diethylstilbesterol) en la alimentación de animales.

El «DES» es una hormona empleada muy frecuentemente en la alimentación del ganado bovino y lanar por los resultados inmediatos que provoca en su engorde. Por varios años, informes científicos han afirmado que el empleo continuado del «DES» provoca cáncer.

La orden de la administración de drogas y alimentación (FDA) permite sin embargo, consumir las existencias almacenadas hasta finales del presente año, así como su administración externa.

En la actualidad, el uso del «Diethylstilbesterol» estaba permitido en pequeños porcentajes, y la administración de drogas y alimentación podría retirar aquellos productos cárnicos que hubieran presentado en análisis químicos porcentajes del «DES» superiores al 0,5 por ciento.

El «DES» está clasificado por las autoridades sanitarias norteamericanas como un agente capaz de producir cáncer e incluso diversos médicos han encontrado rastros de dicha enfermedad en la vagina de madres jóvenes que han tomado durante el embarazo fármacos con «DES» en su composición.

## Cortacespedes que recogen todo lo que cortan

Un cortacesped 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 hojitas secas y ramitas.

Usted prefiera no leer y verlo funcionar. Basta decirnos cuando.



**Outils WOLF**

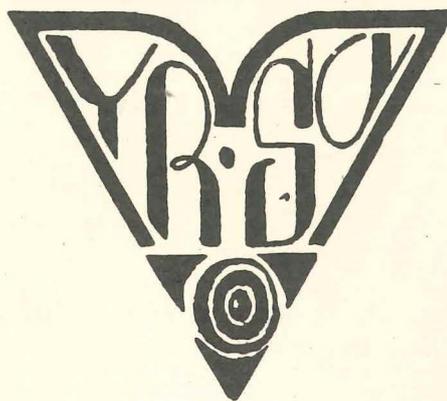
HERRAMIENTAS PARA JARDIN CAMPO Y CESPED

Demostración gratuita sin compromiso por especialista Outils WOLF.

DISTRIBUIDOR:  
FERRETERIA

**CASA GRIMALT BLANCH, S. A.**

Calle Aragón, 19 y 21 \* Calle Sindicato, 122 y 126 \* Plaza Navegación, 9 y Cerdá 2  
Tels. 212251 - 216750 \* Teléf. 211236 \* (Santa Catalina) Teléf. 252918



**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**



# Há muerto Miguel Juliá

## Buen fotógrafo

## y excelente amigo

máquina estaba tan unida a su personalidad que nos atrevemos a decir que nunca se le vió sin élla.

Le conocimos hace algunos años, cuando disponía de aquel pisito en la calle San Miguel que le sirvió de trampolín para sus posteriores trabajos y su fama bien consolidada como repórter gráfico de "Ultima Hora".

Su diligencia en entregar las fotos encargadas y sus buenos trabajos realizados a cualquiera que requiriera sus servicios muy pronto le granjeó el agrado de muchísimos clientes que se convertían en buenos amigos.

Era amable, poseía una innata simpatía que le hacía agradable desde los primeros momentos a cualquiera que hablara con él.

Excelente amigo es éste que

hemos perdido para siempre y que recordaremos mucho tiempo.

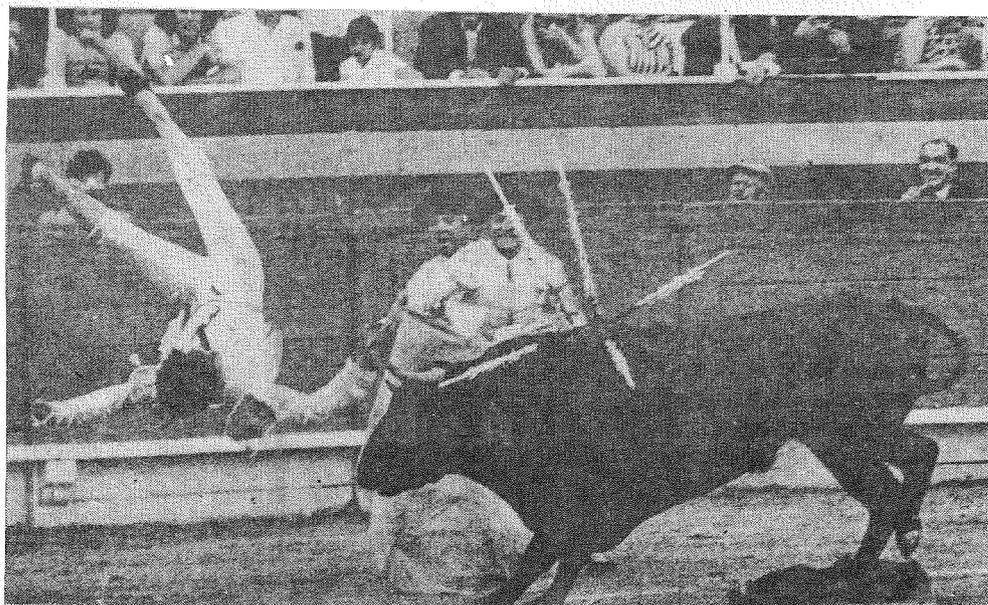
Descanse en paz el buen Juliá.

Transmitimos nuestro más sentido pésame a su esposa D<sup>a</sup>. Antonia Llabrés Cerdá; a sus hijas Antonia y Tomasa, a sus hermanos D<sup>ña</sup>. Apolonia y D. Juan; a su hermana política D<sup>ña</sup>. María Palazón; a su madre política D<sup>ña</sup>. Tomasa Cerdá Barceló y demás familiares.

Igualmente queremos hacer llegar nuestro sentimiento al Director de "Ultima Hora" y personal en general, de aquel diario, por tan irreparable pérdida.

Como homenaje a su memoria, permítasenos que reproduzcamos su última gran foto que demuestra la gran oportunidad de la máquina de Juliá.

D. E. P.



Momento en que Curro Fuentes fue cogido por el toro, en la corrida celebrada en el Coliseo Balear, el día 18 de Junio de 1972. Foto captada por Miguel Juliá en la que queda bien patente la pericia de ese gran profesional en conseguir, hábilmente, fotos de gran oportunidad.

### NUEVA JUNTA DE GOBIERNO DEL COLEGIO PROVINCIAL DE ADMINISTRADORES DE FINCAS

En Junta General Ordinaria del Colegio de Administradores de Fincas en Baleares, entre otros asuntos, fue nombrada, la nueva Junta de Gobierno del mismo, en la forma siguiente:

- |                   |                             |
|-------------------|-----------------------------|
| Presidente        | DON JUAN RULLAN SOLER       |
| Vicepresidente 1º | DON ANTONIO SERVERA SALVA   |
| Vicepresidente 2º | D. BARTOLOME BELTRAN ALORDA |
| Vicepresidente 3º | DON MANUEL ELVIRA COSTA     |
| Secretario        | DON JOSE ALZUBIDE LLUCH     |
| Tesorero          | DON JAIME MORELL RULLAN     |
| Contador - Censor | D. ADOLFO ALMENARA CORONISY |
| Vocal 1º          | DON GABRIEL SIMO PONS       |
| Vocal 2º          | DON ARNALDO LOSADA GARAU    |
| Vocal 3º          | DON JOSE TORRES MARI        |
| Vocal 4º          | DON FRANCISCO CLADERA NIELL |

## GABRIEL VICENS

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

Empresa de prestigio ofrece calidad

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

# PREMIOS CIUDAD DE PALMA

## 1972

## B A S E S

1.—Todos los trabajos que se presenten al certamen serán originales e inéditos, excepto los que opten al premio MIGUEL DE LOS SANTOS OLIVER Y JOSE FUSTER, los cuales deberán haber sido publicados o transmitidos en la forma ya especificada, por medios informativos de notoria y amplia divulgación

2.—Los trabajos concurrentes estarán redactados en castellano o en catalán. Los que opten al premio MIGUEL DE LOS SANTOS OLIVER, no tendrán limitación idiomática, simplemente se ajustarán a los requisitos que en orden a divulgación establece la base anterior.

3.—Los originales de los trabajos se presentarán por duplicado en tamaño folio corriente o cuartilla holandesa, mecanografiados, a doble espacio y a una sola cara, perfectamente legibles. En la portada se consignará el premio a que se concursa, el título del trabajo y el nombre y domicilio del autor. Los autores que prefieran conservar el anonimato, harán constar en la portada de la obra el título y lema bajo el que figura; con este lema presentarán un sobre aparte cuyo interior contendrá el nombre, apellidos y domicilio del autor.

4.—Los autores de trabajos radiofónicos los presentarán en idéntica forma a la establecida para los demás premios, acompañando una cinta grabada del guión y haciendo constar la emisora y fecha de la transmisión.

5.—La extensión mínima de las obras optantes al premio de NOVELA será de doscientos folios. En cuanto a POESIA trescientos versos. La extensión de la obra TEATRAL equivaldrá a la que se requiera para la representación de una obra normal en tres actos, entendiéndose dicho requisito como módulo de extensión, no de distribución. En cuanto al premio especial de INVESTIGACION (Letras), será la que requiera el correcto desarrollo del tema elegido.

6.—Al Premio especial de INVESTIGACION (Ciencias), deberá presentarse una memoria sobre el tema propuesto para dicha investigación, con un esquema de trabajo o proyecto, que permita al Jurado valorar tanto el interés del tema escogido como el método y objetivos propuestos para su desarrollo. Dicho premio que se destina en concepto de dotación de una beca de estudios, será abonado al autor galardonado una vez realizado el trabajo, siempre que se presente en el plazo de un año desde su adjudicación y se ajuste al esquema en su día propuesto, según informe que emita el propio Jurado que lo haya concedido. Sin embargo a petición del autor, se le podrá anticipar a buena cuenta hasta el cincuenta por ciento de la dotación del premio.

7.—Al premio Pintor ANTONIO RIBAS, las obras a presentar no podrán ser de tamaño inferior a las dimensiones de 30 figura, paisaje o marina, debidamente enmarcadas. El Ayuntamiento no responderá de los desperfectos que pudieran ocasionarse durante el envío y el transcurso del certamen, aunque garantizará los máximos cuidados. La obra premiada quedará propiedad de la Corporación Municipal. Esta y las demás obras seleccionadas previamente por el Jurado, serán expuestas al público en una céntrica sala de exposiciones de la Ciudad, concediéndose a sus autores una Medalla Conmemorativa de dicho certamen. Todas las obras concursantes deberán llevar en su parte posterior, el nombre, la dirección del artista y el título de las mismas.

8.—El plazo de admisión de las obras terminará el 31 de octubre próximo. Sin embargo, las optantes al premio Pintor ANTONIO RIBAS Y ESCULTOR GALMES tendrán ampliado el plazo hasta el 31 de diciembre. En cuanto al premio MIGUEL DE LOS SANTOS OLIVER, no requerirá la previa presentación de trabajos, aunque se admitirán cuantos quieran presentar sus autores para mejor facilitar la labor calificadora del Jurado, que adjudicará el premio, discrecionalmente, a la mejor labor periodística realizada durante el presente año en favor de la ciudad de Palma.

9.—El Ilmo. Sr. Alcalde, en su calidad de Presidente del Jurado Calificador designará los componentes del mismo, anunciando públicamente su composición en el plazo improrrogable de 60 días a partir de la aprobación de esta convocatoria.

10.—Los premios así como su dotación correspondiente, serán indivisibles. El Jurado podrá declarar desierto el premio que a su juicio no deba ser otorgado.

11.—El veredicto emitido por el Jurado se hará público en la forma que la Excma. Corporación crea más oportuna, y conocido éste, se procederá a la entrega de los premios en solemne acto a celebrar el día 20 de enero, festividad de San Sebastián, Patrono de la Ciudad de Palma.

12.—Los autores de las obras premiadas conservarán los derechos de propiedad intelectual sobre las mismas. No obstante caso de publicarse dichas obras, deberán hacer constar en la portada el haber sido galardonadas con el Premio Ciudad de Palma. Igualmente se hará constar tal distinción en los programas anunciadores de la representación de las obras teatrales.

13.—El Ayuntamiento se compromete a subvencionar la publicación de las obras premiadas o la representación de la pieza teatral galardonada, con una ayuda económica no inferior al 50 % de la dotación del premio obtenido, siempre que en el plazo



INSTITUIDOS  
POR EL  
EXCMO. AYUNTAMIENTO  
PALMA DE MALLORCA  
BALEARES

- PREMIO DE NOVELA**
- PREMIO DE POESIA**
- PREMIO DE TEATRO**
- PREMIO DE PERIODISMO**
- PREMIO DE RADIODIFUSION**
- PREMIO DE PINTURA**
- PREMIO DE ESCULTURA**
- PREMIO DE INVESTIGACION**  
**(LETRAS)**
- PREMIO DE INVESTIGACION**  
**(CIENCIAS)**

de tres meses a partir de su adjudicación se presente oportuna propuesta por parte del autor. Si el autor no manifestase expresamente su interés en publicar por su propia cuenta la obra durante el mencionado plazo, el Ayuntamiento se reserva la facultad de publicarla, por una sola vez, adjudicando la edición a la empresa editorial que le ofrezca mejores garantías de presentación, promoción y venta. En idénticos términos se proveerá la puesta en escena de la obra teatral galardonada, siempre que tuviese que representarse en Palma.

14.º—El boceto galardonado con el premio ESCULTOR GALMES quedará propiedad del Excmo. Ayuntamiento, pudiendo éste adjudicar directamente las obras de erección del monumento, al artista premiado, una vez aprobado por el Ayuntamiento el proyecto y presupuesto de la obra.

15.º—Una vez presentados los trabajos al certámen, éstos no podrán ser retirados por sus respectivos autores para hacer correcciones o ampliar el texto, como tampoco renunciar al mismo.

16.º—Los trabajos no premiados podrán ser retirados del Negociado de Cultura, previa presentación del correspondiente recibo y en el plazo de tres meses a partir de la fecha de adjudicación de los premios. Transcurrido dicho plazo el Ayuntamiento declina toda responsabilidad sobre la custodia de dichos originales.

17.º—El simple hecho de presentar trabajos a los Premios «Ciudad de Palma», supone la conformidad de los autores con las presentes Bases:

## PREMIOS

—**Gabriel Maura**, para novela en lengua castellana, dotado en 125.000 pesetas.

Otro premio de igual cuantía para novela en lengua catalana.

—**Juan Alcover**, a un poema o colección de poesías en castellano, dotado en 35.000 pesetas.

Otro premio de igual cuantía a un poema o colección de poesías en catalán.

—**Bartolomé Ferrá**, a una obra teatral en castellano, dotado en 60.000 pesetas.

Otro premio de igual cuantía para una obra teatral en lengua catalana.

—**Miguel de los Santos Oliver**, dotado en 30.000 pesetas a la mejor labor periodística realizada durante el año en curso, en favor de la Ciudad de Palma.

—**José Fuster**, dotado en 30.000 pesetas a una serie o colección de tres o más guiones radiofónicos referidos a la Ciudad de Palma y su provincia, transmitidos por cualquier emisora radicada en territorio nacional.

—**Escultor Galmés**, dotado en 50.000 pesetas a un proyecto con boceto y maqueta, para la erección de un monumento a la memoria del Escultor mallorquín «Guillermo Sagrera», para su ubicación en los jardines situados entre La Lonja y el Consulado del Mar.

—**Premio Especial de Investigación (Ciencias)**, destinado a subvencionar el mejor esquema de trabajo, proyecto de investigación, sobre un tema de carácter científico vinculado a Baleares, teniendo en cuenta el interés del tema escogido y el método propuesto para su desarrollo. Dicho premio, dotado en 100.000 pesetas se adjudicará en concepto de beca de estudios, para ser abonado a su autor previa realización del trabajo conforme a las Bases propuestas en su día.

—**Premio Especial de Investigación (Letras)**, —según convocatoria de los Premios «Ciudad de Palma 1971»—. Dotado en 100.000 pesetas destinado a galardonar un trabajo de investigación realizado sobre alguno de los siguientes temas: Vigencia de la filosofía Lulística; pensamiento y obra de alguna personalidad que dentro de la edad contemporánea, haya influido con su pensamiento en la realidad sociológica balear; el fenómeno del turismo y su incidencia en el marco cultural de nuestro archipiélago; el puerto de Palma de Mallorca, origen histórico.

—**Pintor Antonio Ribas**, dotado en 75.000 pesetas a una obra pictórica de tema libre.

# La obra que Ud. esperaba: Guía-Directorio de ASIMA 1972-1973

**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

DESPUES DE LAS VACACIONES

# UNOS CHISTES

Y...

¡EA!

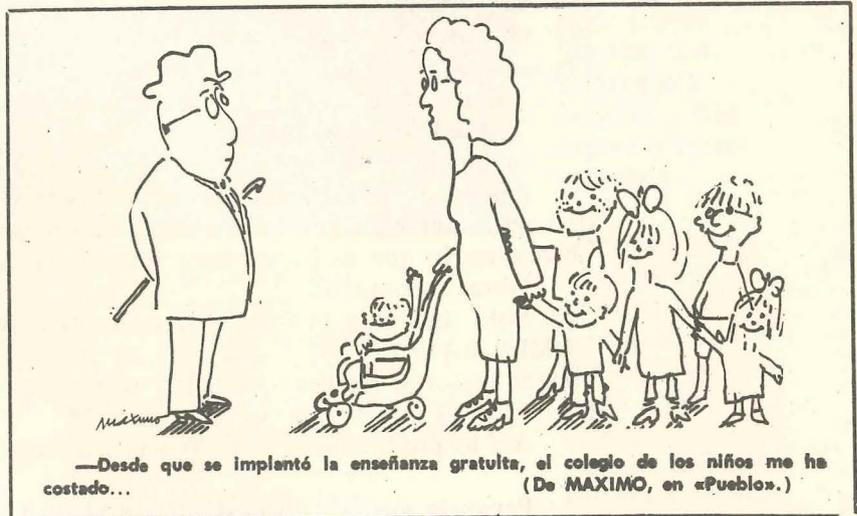
¡¡A TRABAJAR!!



— ¡Nunca se sabe!



—QUEDAMOS EMPATADOS, NO CONSEGUI EL AUMENTO, PERO TAMPOCO TENGO QUE SEGUIR TRABAJANDO PARA ELLOS.



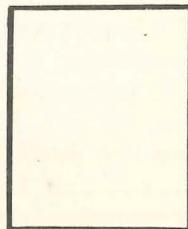
—Desde que se implantó la enseñanza gratuita, el colegio de los niños me ha costado...  
(De MAXIMO, en «Pueblo».)



EN EL MUNDO COMERCIAL, NADA SE CREA NI SE PIERDE;...SIMPLEMENTE, SUBE DE PRECIO

¡Sí, pero ¿por qué?

## Su salud, a prueba



Alce este rectángulo a la altura de la cara y sopla. Si el papel se vuelve verde, llame al médico. Si toma un viso pardo, acuda al dentista. Si se vuelve morado, consulte un psiquiatra. Si se pone rojo, solicite el consejo de un banquero. Si se torna negro, llame a un notario y haga testamento. Si sigue del mismo color, es indicio de que Vd. goza de buena salud y no hay razón alguna para que siga entreteniéndose sin trabajar.

# economía balear

HACE  
TRES  
AÑOS

Si, ya hace tres años que ECONOMIA BALEAR se halla a su servicio. Puntual a la cita —y esto ya es un mérito bien reconocible— mensualmente ha ido publicándose esta revista portadora de los últimos adelantos en la tecnología empresarial y servidora de aquellos intereses comunes a todas las empresas asociadas en ASIMA y en general a todas las encuadradas en nuestra provincia.

Una revista que si en verdad en el año 1.969 muy poca gente confiaba en su continuidad, ahora con la admiración de sus muchísimos lectores, ya está avanzando, cada mes un poco más, en la confianza de nuestros seguidores, hacia la veteranía, hacia la solidez de una publicación muy nuestra y que habla bien claro dentro y fuera de los contornos de nuestras islas de lo que somos capaces de hacer cuando la voluntad y el amor al servicio del deber nos empujan a una obra, que pequeña o grande, le hemos prometido fidelidad para la consecución de la misma.

Y sin embargo, parece que fue ayer cuando empezamos. Justo es reconocer que en el túnel del tiempo, tres años no son muchos para tener en cuenta la labor desarrollada en ECONOMIA BALEAR, la cantidad de suscriptores que mensualmente aumentan, la relación de nuestros queridos amigos, al igual que la colaboración que recibimos de nuestros estimados anunciantes, todo hace prever un futuro muy halagüeño y por encima de ello todo esto es motivo suficiente para dar gracias a Dios por la protección que nos ha concedido al no quitarnos la salud para llevar a cabo esta obra, que hoy, precisamente, con este número termina el III año de su existencia.

Somos agradecidos y así lo sabemos expresar: gracias a todos por su colaboración. Y que Dios se lo pague.

No prometemos nada en especial para el futuro. Somos más aficionados a ofrecer que prometer algo que luego no podamos cumplir y se tengan que pedir disculpas por no realizar lo que en buena hora tuvimos la osadía de ofrecer

Obras son razones.

Sólo una cosa prometemos a nuestros lectores: seguir trabajando para que ECONOMIA BALEAR esté cada mes en sus manos con las sugerencias de todos ustedes, amigos lectores, hechas realidad y con nuestros mejores deseos de que en cada número haya algo, al menos que sea de su interés.

Así lo prometemos y así lo intentaremos realizar.

Personas ajenas a ECONOMIA BALEAR, como es natural, han ido divulgando, por ahí, noticias que daban a entender que ECONOMIA BALEAR iba a desaparecer, para dar paso a una nueva publicación de ASIMA de ámbito nacional.

Nada mas lejos de la verdad, y agradecemos —ya ven lo que son las cosas— a estas personas que se han molestado en divulgar estas falsas noticias, su atención para con nuestra revista, porque estas divulgaciones nos dan motivo, en este principio del IV Aniversario de ECONOMIA BALEAR para anunciar, gozosamente, que continuaremos en nuestra singladura, tranquilos y serenos, como hasta ahora. Mientras nuestra embarcación esté navegando en los mares tranquilos de nuestros amigos, suscriptores, anunciantes, y lectores en general, capitaneada por esta Asociación de Industriales de Mallorca, admirada dentro y fuera de nuestra provincia, seguiremos nuestra ruta aunque tormentas de mas o menos envergadura quieran torcer nuestro derrotero.

Aceites Ripoll.  
 Adrover, S.A.  
 AFYC.  
 AGYO, S.A.  
 Almacenes Aragón.  
 Almacenes Bauzá.  
 ALOHA.  
 ANGIL, S.A.  
 Antonio Salas.  
 Ascensores J. Ribas.  
 Ascensores Jufeba.  
 Ascensores Matheu  
 AUMACO, S.A.  
 Automoción Balear.  
 Banca March  
 Banco Centra.  
 Banco Credito Balear  
 Banco de Bilbao  
 Belt Inmobiliaria.  
 Bodegas del Puerto.  
 CADIE.  
 Caja de Ahorros.  
 Calizas Mallorca.  
 Calzados Marce  
 Calzados Salom  
 Camelsa Mallorca  
 Carbónicas de Mallorca  
 Carpinteria Arbos.  
 Carpinteria Azçona.  
 Carpinteria Garcia.  
 Carpinteria Vicens  
 Casa Buades, S.A.  
 Casa Femenias.  
 Casa Grimalt  
 Casa Jaume.  
 Casa Reg. de Andalucía.  
 Casa Sampol.  
 Casa Sastre.  
 Casasnovas y Roca.  
 Central Copisteria  
 Central Mimbrera.  
 Centro de Recaderos.  
 Cerveza Mallorca  
 CIPSA  
 CIRSA  
 CIMSA  
 COFRISA  
 Comercial Isleña  
 Consortium Balear, S.A.  
 Construcciones Nasa  
 COTECMA  
 Corberó  
 Creaciones Gomila  
 CRISTALMAR  
 D.I.M.O.  
 DANONE, S.A.  
 Deportes Palma;  
 Desiderio Gil.

**A todos los anunciantes  
 que durante el III Año de  
 esta revista, tuvieron la genti-  
 leza de confiarnos su publici-  
 dad:**

**¡ ¡ Muchas gracias! !**

**Estos son nuestros buenos  
 amigos, cuyos productos, es-  
 tablecimientos o servicios, te-  
 nemos el gusto de recomen-  
 darles.**

Dielectro Balear  
 DUÇOSA.  
 Eivissa.  
 El Brillo Balear  
 Emp. Balear Exportación.  
 ENROFORT  
 FEMSA  
 Feria Artesania  
 Ferrer Roig.  
 Ferrer Pons Hermanos  
 Ferreteria Ramonell.  
 Francisco Vidal Pujol.  
 Frau, S.A.  
 GADI.  
 Gabriel Vicens.  
 Garí  
 Gestoria Serra.  
 Hierros Aceros Mallorca  
 Hierros Aceros Menorca.  
 Hormigones Mallorca  
 I.H.H.

Imprenta Alfa.  
 INDEMA  
 Informes Mallorca.  
 Industrial Pamoma  
 Industrias Bujosa Sastre.  
 Industrias del Gas, S.A.  
 Industrias Clasal  
 Industrias Miro.  
 Instaladora Buades, S.A  
 INSTALUX  
 INTERDIS, S.A.  
 José Iraola  
 Juan Frau Navarro.  
 Juan Pieras Rebas.  
 Juguetes Xafmas.  
 Llabres y Montaner.  
 Llompert Tomas  
 Majorica Heusch, S.A.  
 Mallorca Servis.  
 Mare Nostrum.  
 Marmoleria Fullana.

MERISLA.  
 Miguel Segui Florit.  
 MOYDE  
 Muebles Maga  
 Munné  
 MUZAK,  
 MYRSA  
 NACAR, S.A.  
 Naviera Mallorquina.  
 OSCA  
 Otis Scheneider.  
 OYACO.  
 Palma Dex.  
 Panificadora Homar.  
 Pedro Miro Josa.  
 Pedro Pol Pol.  
 Piquer  
 Planisi.  
 Portland de Mallorca  
 PREFAMA.  
 Publicidad Alas  
 Publicidad Matas  
 Publicidad Pelaires.  
 Publicidad Varenga.  
 Radio Popular.  
 Ramon Cachafeiro.  
 Ribas Cardona.  
 RIETOR, S.A.  
 Rigonza.  
 Roca Lloret.  
 Rocalla, S.A.  
 Samantha's  
 Sanchez y Cia.  
 Segura y Roses  
 SERMAN.  
 SISA.  
 Somiers Salom.  
 Sport Muna.  
 STYLSAF.  
 Suministros Borrás.  
 Suministros Ibiza.  
 Super Riera, S.L.  
 Skol.  
 Talleres Cañellas.  
 Talleres Con-Bi.  
 Talleres Llompert.  
 Talleres Suauto.  
 Tomas Darder Hevia.  
 TOT.  
 Transportes Bosch.  
 Transportes Mercadal.  
 Transportes Noche y Dia.  
 Transportes Salas Simo.  
 Ultramar Expres.  
 Viajes Cristal.  
 Viajes Meliá  
 Videmasa.  
 Vda. de Arnaldo Cañellas.

**Díganos  
que quiere amueblar.  
Le diremos  
con qué modelo Maga.**

En GARI  
para cada espacio, para cada ambiente, para cada  
gusto, tenemos el amueblamiento apropiado.

El modelo, el diseño, el colorido, el material, el  
tamaño, la combinación de elementos que mejor  
armonizan con la personalidad del conjunto.

Modelos para amueblar un local público, una empresa,  
un hogar.

Muebles audaces, junto a modelos conservadores.

Rigurosamente fabricados por Maga.

Díganos qué quiere amueblar.

Le diremos con qué modelo Maga.

**Maga, muebles que merecen comprarse.**

**Gari, para comprar muebles Maga.**

DISTRIBUIDOR ACREDITADO DE MUEBLES MAGA.

**GARI**  
ambiente y diseño

31 de Diciembre, 57 - PALMA DE MALLORCA



Modelo KIT BOUCHEZ, diseño Bureaux d'Etudes AIRBORNE.  
Fabricado en España por Maga.  
Licencias: AIRBORNE, BERNINI, HILLE, ARTWOODWORK  
y patentes propias.