

economía balear

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

NUM. 37

OCTUBRE 1.972

20 ptas.



entra en el IV aniversario

ESTE NUMERO CONTIENE,
entre otros,
TEMAS RELACIONADOS CON:

- * ANTIECONOMIA DEPORTIVA
- * Tarifas aéreas para familias numerosas.
- * ACUERDO COMERCIAL: URSS - ESPAÑA
- * El precio del oro y los Derechos del Giro

- * ¿POSIBLE SUBIDA DE LA CORRESPONDENCIA?

- * La carretera de circunvalación de Ibiza
- * ¿CRISIS EN EL VERANO 1972?
- * Ideas para su almacén.
- * El Computador, Juez de la Olimpiada.
- * PAGINA RECORTABLE:
Como hacer, de su hijo, un formidable delincuente.
- * LA FATIGA Y EL "SURMENAGE"

COLABORAN EN ESTE NUMERO:

D. Rafael Alcover
D. Daniel Barreiro Doval
D. J. P. Baujat
D. Juan Castelló Guasch
D. Antonio Colom Colom
D. Joaquín M^a. Domenech
D. José Elias
D. José María Montseny
D. Ramón Ribas
D. Georges Roos.
D. F. Sendil.



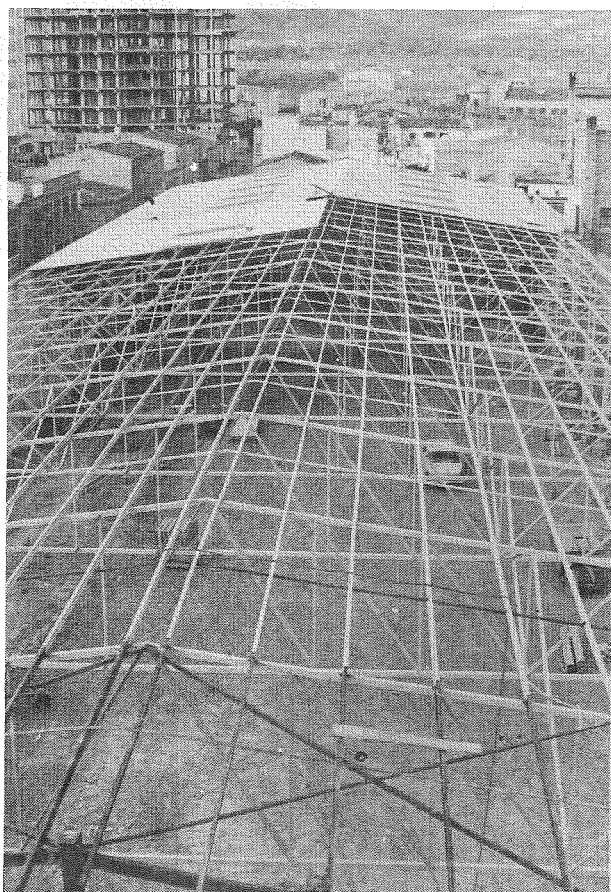


estructuras metálicas adrover s/a

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**



GALLETAS QUELLY

EDITORIAL: Olimpiada del Saber	5
FINANZAS	
Antieconomía deportiva, por D. Joaquín M ^a . Domenech	7
Estudio comparativo de los presupuestos del Estado	8
No procede reducir tarifas aéreas para familias numerosas	9
Primer semestre economía española.— La regulación contable de las empresas.— Ocho bancos españoles entre los primeros del mundo	10
Dos medallas de oro y dos de bronce para España	11
El precio del oro y los Derechos especiales de Giro, por D. Daniel Barreiro Doval	13
Otra posible subida: el precio de la correspondencia por D. F. Sendil	14
El comercio entre Rusia y España por D. Antonio Colom	16
MARKETING	
Seis ideas para la vigilancia del almacén, por D. E. Casas Santasusana	17
Como coordinar el plan de fabricación con los de venta, por D. Ramón Ribas Muntan	21
Página recortable: Como hacer, de su hijo, un formidable delincuente	26
La langosta que habló con el hombre, por D. Georges Roos	27
El sicólogo industrial en la empresa	28
La fatiga y el "surmenage", por J. P. Baujat	29
POSTAL DE IBIZA	
La carretera de circunvalación, por D. Juan Castelló Guasch	31
NOTICARIO	
TURISMO	
Libros: Falacia y realidad del turismo balear, por D. José M ^a . Montseny	36
¿Crisis en el verano de 1.972?, por D. Rafael Alcover	37
AGRICULTURA Y JARDINERIA	
Problemas con el girasol	39
En defensa de unos amigos: los árboles, por D. José Elías Bonells	40
HOY LAS CIENCIAS ADELANTAN	
Continuación con la IBM	41
El Computador, Juez de la Olimpiada.— Técnicas de confiabilidad.	
Videotelefonía con fibras de vidrio	43

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

DIRECCION, REDACCION, ADMINISTRACION Y PUBLICIDAD: Gran Vía Asima nº 2. Edificio Representativo. Undécimo Piso.
Polígono Industrial LA VICTORIA
Teléfonos: 27 81 00 - 04 - 08 - 12
Palma de Mallorca.

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

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

TIRADA: 7.000 EJEMPLARES

PERIODICIDAD: MENSUAL

SUSCRIPCION ANUAL: 240 Ptas.

IMPRESO EN OFFSET:

IMPRESA POLITECNICA

Troncoso, 9. Tel. 21 26 60

PALMA DE MALLORCA

DEPOSITO LEGAL: PM 1839-1969

NUMERO 37

OCTUBRE 1972

REDACTOR JEFE: D. JOSE RIBAS PA LOU

EL PROXIMO NUMERO

DE ESTA REVISTA

economía balear

estará dedicado a la

INDUSTRIA DE LA PIEL

TARJETA POSTAL



En la bandeja de tu ilusión
sólo hay ambiciones y quimeras,
olvidarlas, es tu obligación,
si quieres vivir bien y sin ojeras.

ECONOMIA BALEAR



A los empresarios y productores
de Baleares.

NUESTRA PORTADA

Por arte de magia, por obra y arte de unos trucos estudiados y ejecutados hasta la perfección y que poca gente conoce, por unos pases con polvos especiales de Maricastaña, esta guapa mujer nos demuestra como consigue que la cristalería de su bar se mantenga en el aire.

Sin tanto truco, ni pases, ni métodos especiales, muchos comerciantes ya han conseguido situar sus artículos en las nubes, que es de donde los vamos a buscar con admiración, paciencia y una cartera repleta de billetes verdes.

Nosotros también, sin tanto misterio, ni tanta ostentación, sin trucos, ni pases, hemos conseguido que "Economía Balear" entre, con este número, en su IV aniversario, y Dios quiera, que con su ayuda y la colaboración de todos nuestros buenos amigos lectores, colaboradores y anunciantes seamos testigos de ver como nuestra revista va cumpliendo más aniversarios, tantos, como los muchos que deseamos a todos nuestros seguidores. Amén.

ALMACENES

S&C SANCHEZ & Cía.

«su almacén»

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

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

Olimpiada del Saber

Acaba de empezar el curso escolar. Acaba de empezar el otoño. Uno y otro coinciden como si la sola presencia de éste, con su cortejo de mañanas frías y dorados atardeceres, constituyese la mejor, la más callada y al mismo tiempo la más elocuente invitación a las actividades intelectuales. Es la época en que, dejando ya definitivamente aparte las diversiones y las vacaciones estivales, cuya continuidad llegaría a perjudicar a nuestro espíritu, comienza a ser agradable el apacible diálogo con los libros, en que el esfuerzo mental, en vez de enervar el organismo como ocurre en verano, parece cosquillear el cerebro y ponerlo en alegre actividad.

Las Academias, las Escuelas de Alta Dirección, nuestro IBEDE, presentan sus nuevos Seminarios, sus remozados cursos para todo el año, los Centros de Enseñanza abren de nuevo sus puertas, inauguran sus cursos, publican sus programas e invitan a sumarse a ellos. Todos ofrecen sus cursos con tanta fluidez, e interés que logran despertar el deseo de ser mejores, de saber más y de ponernos al día.

Los estudiantes vuelven a las clases y reanudan el trato con sus viejos compañeros, sin que falte la novedad de los recién llegados, ni la adquisición de los libros, oliendo aún a tinta, que hay que forrar cuidadosamente para que no lleguen demasiado inválidos al final del curso. O comprarles las fundas de plástico en las que, además de colocarles las portadas de los libros, meteremos algunas direcciones de las nuevas amistades.

También tienen estas fechas una cierta melancolía entre aquellos menos jóvenes que conservan con agridulces recuerdos todo el encanto inefable, indescriptible, de sus primeros días de curso, que iniciaban, ayer como hoy, cuando aún no ha terminado el recuerdo del verano y aún no ha empezado el ritmo febril de la temporada de trabajo.

Menos mal que esta nostalgia de aquellos otros otoños estudiantiles admite fácil y seguro remedio. Nadie puede volver a ser joven, pero todos podemos seguir siendo estudiantes, porque siempre hay algo que aprender. En estos días preliminares del curso son amplísimas las posibilidades a este respecto. Hay estudios, cursos y clases para todas las edades, todos los bolsillos y todos los gustos. Sólo hace falta decidirse acerca de lo mucho que la persona es aún capaz de aprender, del tiempo que aún puede dedicar, cada día, al estudio y de la clase de conocimientos que aún pueden serle útiles o necesarios. Es el momento oportuno para pensar, en fin, que emprender con entusiasmo el estudio de alguna disciplina equivale a volver a ser jóvenes, a volver a los tiempos de la mocedad, algo así como "curar en salud", algo así como cuidar el alma antes que ésta enferme y veamos con dolor y sentimiento que otros nos adelantan en esta gran Olimpiada del Saber a la que, año en año tenemos la oportunidad de concurrir. El que sabe sabe y el que no aprende. No dejemos de estudiar si queremos figurar constantemente en la relación de los atletas inscritos en los tableros electrónicos del gran Estadio Olímpico del Saber, de aquellos hombres que, a su esfuerzo laboral, unen la inteligencia adquirida desde aquellos primeros días del curso escolar, de aquellos primeros días de la estación otoñal.

**Venga a verlo
tranquilamente.
O a comprarlo
tranquilamente.**

En GARI

usted puede ver a gusto este modelo Maga.

Detenidamente.

Con toda confianza.

Con tiempo para pensarlo, para decidir con sangre fría, para ver otros modelos Maga que puedan irle mejor.

Los hay para todos los casos. Conjuntos de recepción, despachos individuales y colectivos, salas de reunión, mobiliario auxiliar y de archivo.

Le ayudaremos a elegir. Le mostraremos con Maga la verdadera calidad de un mueble:

La suma de su diseño y función, conjuntados en una fabricación rigurosa.

Los muebles Maga son algo que hay que ver tranquilamente.

Le esperamos.

Tranquilamente.

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

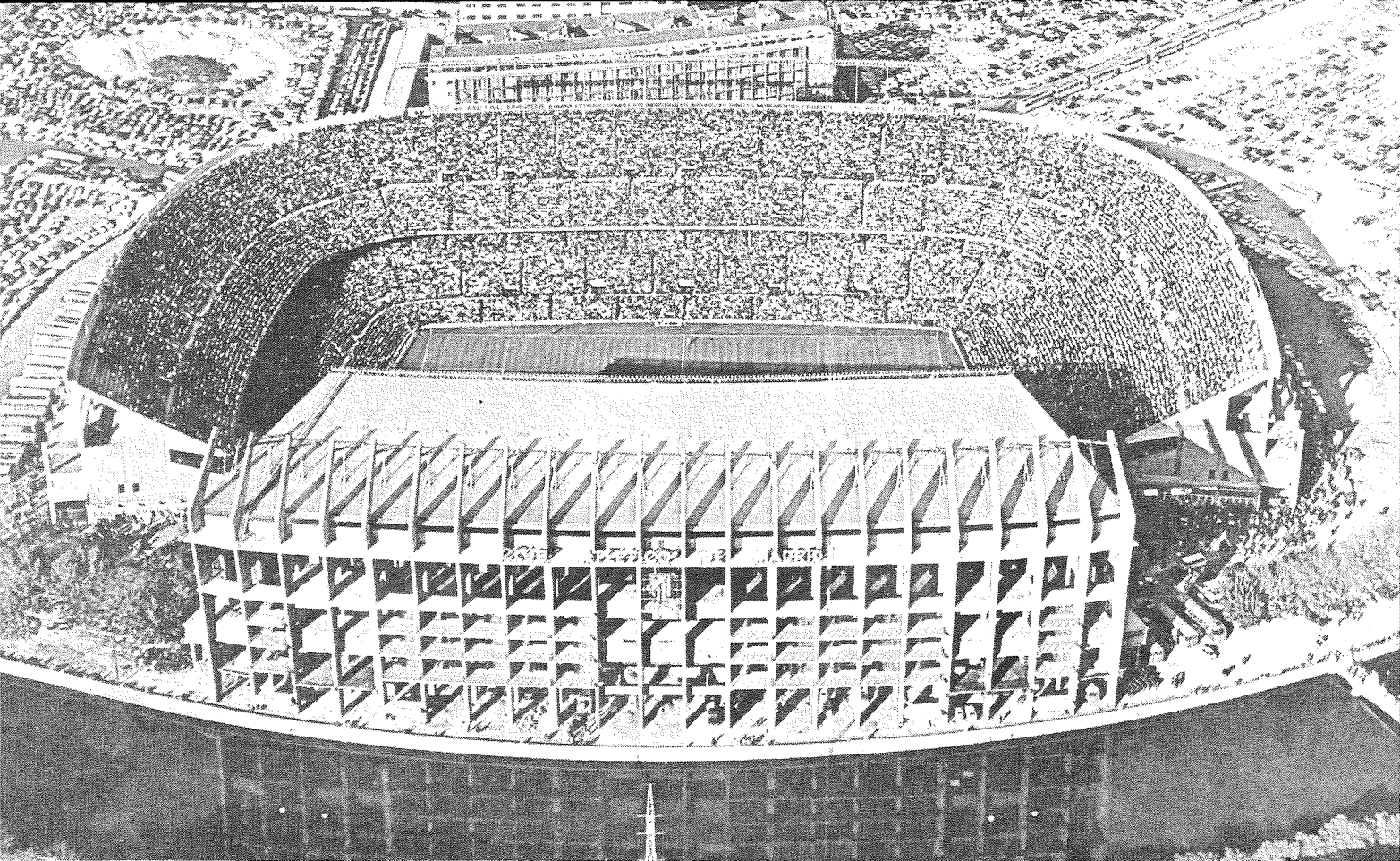
ALMA NORTE



Despacho PHILIPPON, diseño Antoine Philippon Jacqueline Lecoq - Colección AIRBORNE.

Fabricado en España por Maga.

Licencias: AIRBORNE, BERNINI, HILLE, ARTWOODWORK y patentes propias.



ANTIECONOMIA DEPORTIVA

Por Joaquín M.^a DOMENECH

Quedan muy lejanos aquellos gloriosos tiempos de nuestro fútbol. Quedan tan lejanos que su recuerdo se pierde casi en la nebulosa de los tiempos.

Pero más de medio siglo de vivir en contacto con el popular deporte, nos autorizan a comparar lo que ocurría "entonces" con lo que ocurre "ahora".

Cuando España debutaba en el campo internacional -me refiero a la Olimpiada de 1920 en Amberes- y aún antes, el fútbol era un auténtico deporte, con todas sus virtudes, porque se aferraba a la esencia emanada de la frase simbólica y tradicional de "mens sana in corpore sano".

Era, en cierta manera, la herencia que nos legaran los griegos, creadores de los juegos Olímpicos instituidos 776 años antes de la Era Cristiana. Aquellos Juegos que otorgaban a sus vencedores coronas de laurel e incluso estatuas de mármol en sus propios Estadios.

Es decir: Que la mayor gloria del atleta era ese premio, insignificante al parecer, pero de un incalculable valor, pues que estaba totalmente desprovisto del materialismo económico.

Pero pasaron los siglos. Y se ha llegado al momento en que el deporte, como tal, apenas si interesa, desde el momento en

que en muchas facetas del mismo hay apuestas, hay quinielas y hay otros emolumentos que "no debieran existir". Luego ya no hay deporte, sino negocio. No existe el espíritu helénico, sino la ambición desmedida, no siempre lo noble y lo limpio que cabría esperar, como lo vienen demostrando estos gambalaches boxísticos que rayan ya en lo desmedido, en lo inhumano.

Pero ahora no vamos a meternos en más campo que en el futbolístico.

—¿Por qué preguntamos anualmente se produce formidables "déficits" en la mayoría de los clubs?

Por qué, de vez en cuando, han de ser entregadas las entidades deportivas en manos de las Federaciones, so pena de no poder con sus gastos, cada vez mayores, que les abruma y les aplastan de manera formidable?

No es todo, como podría pensarse, falta de administración. Es, en todo caso, pretensión desmedida, ambición de superarse, deseos de "epatar" a los rivales a base de espectaculares transacciones, incapaces de ser defendidas por o con los medios naturales de la entidad.

Desde que el fútbol admitió la condición de *profesión*, todo se fue abajo.

No negamos que el jugador -como tra-

bajador- no tenga derecho a un sueldo. No, eso no. Pero bajo ningún concepto podemos considerarlo como a un superhombre por el mero hecho de saberle dar con más o menos efectividad a una pelota. Porque como saberle dar a la bola, sabían muchísimo más aquellos de "antaño" que, además de esta virtud, poseían la otra: La de no cobrar por el mero hecho de jugar al fútbol.

La historia futbolística española está llena de nombres gloriosos que "jamás cobraron un céntimo". Nombres que aún están en el recuerdo de todos porque escribieron centenares de brillantes páginas del libro de oro del fútbol español.

Pero llegó la plaga del profesionalismo y desde entonces nos hemos quedado sin hombres, sin juego y sin dinero en las arcas.

Recuerdo aquellos tiempos como si fuera ahora. Aquellos tiempos en que todos -jugadores y socios- pagaban su cuota y en que la mayoría de equipos "vivían" sin más caudal que las cuotas o la ayuda -desinteresada- de algún prócer protector.

Y es por esto que debemos establecer la siempre odiosa comparación. Porque aquello tan "sano" ha desaparecido y los clubs, la mayoría al menos, se debaten en una vi-

de absurda, cargados de deudas y con unos balances sencillamente escalofriantes, en que los déficits se cuentan a veces por decenas de millones, con la circunstancia agravante de que estos déficits van aumentando año tras año, sin que se vea la manera de enjugarlos jamás; como no sea atrayendo al club algún inexperto y nuevo caballo blanco que ponga su dinero "para que se diertan los demás".

El antiguo jugador de fútbol era un señor que trabajaba como los demás. Y que luego, por afición -que es lo natural- jugaba a fútbol. Sus grades hazañas deportivas recibían de vez en cuando, un pequeño recuerdo del club y la total admiración de los espectadores, seguidores o socios de la entidad.

Pero vino el "profesionalismo" y se acabó todo.

Empezó la compra-venta de los jugadores por los que llegaron a pagarse verdaderas fortunas, buscando incluso en el extranjero lo que "se decía" no teníamos en España. ¿De veras? ¿Era por la carencia de "materia prima" o porque se jugaban la salida de divisas? Porque la mayoría no se conformaron con la moneda nacional sino que exigieron moneda extranjera y de la más alta cotización.

Y mientras por una parte se cerraba el camino a muchas esperanzas nuestras, se abría la puerta a innumerables "medianías" de fuera que -aún siendo medianías- proporcionaban buenos "intereses" a los comerciantes.

No negamos que alguna ocasión se acercó en la "compra". Pero, ¿a que precio?

Las consecuencias las tenemos ahí, al alcance de la mano; en esos numerosísimos clubs que están cargados de deudas y que como decía no hace mucho un "nuevo presidente" no se esperaba que el déficit llegara a alcanzar tantos millones.

La verdad, la amarga verdad, es ésta. Los clubs están arruinados. El fútbol-comercio les ha llevado a este callejón sin salida que acabará con las ilusiones y buenos deseos de todos. Y o se corta este alud que se nos viene encima o acabaremos aplastados inevitablemente. Vamos directamente a un final doloroso. Y casi nos atrevemos a decir que si de pronto se prohibieran las quinielas la cosa se acabaría por consunción. Porque salvo en casos excepcionales, la gente va retirándose de los campos, en los que se ve cada vez con más reiteración "demasiado cemento".

Luego otra cosa.

¿Creen de verdad que, por bien que se juegue, vale un jugador -un deportista- veinte, treinta o cuarenta millones, como nos consta se han pagado por algunos hombres? ¿Hasta que punto valorizamos una habilidad por la que antes no se cobraba ni una peseta? Porque a estas fabulosa fichas, debemos añadir los sueldos, las primas y los hoteles y aviones de lujo, como si se tratara de auténticos maharajas indios?

Estudio comparativo de los presupuestos del Estado

En el "consejillo" que tuvo lugar en La Coruña antes del último Consejo de Ministros se presentó, por el titular de Hacienda, un borrador del presupuesto del Estado para el año 1973. Lógicamente, las cifras de ese anteproyecto no son públicas, pero para orientar

a nuestros lectores quizá sea oportuno el siguiente estudio comparativo de los presupuestos de la Administración Central de los años 1970, 71 y 72, que, con cifras en miles de pesetas, aparece en "España 1971", informe realizado por el Secretariado de Asuntos Económicos de la Organización Sindical.

Concepto	Presupuesto 1970	Presupuesto 1971	% variación 70-71		Presupuesto 1972	% variación 71-72	
			Más	Menos		Más	Menos
Jefatura del Estado	30.014	30.907	2,90		37.595	21,64	
Casa del Príncipe	7.631	5.416		29,03	11.150	105,87	
Consejo del Reino	15.762	8.841		43,72	9.141	3,39	
Cortes Españolas	155.043	127.639		17,68	206.103	61,47	
Organ. del Movimiento ...	1.349.500	1.349.500			1.693.265	25,47	
Deuda Pública	8.869.751	9.318.072	4,74		12.289.437	31,89	
Clases Pasivas	28.194.000	35.131.163	24,60		36.386.032	35,72	
Tribunal de Cuentas	59.274	67.395	13,69		70.513	46,26	
Fondos Nacionales	6.438.853	8.435.554	31,11		9.784.394	15,99	
Presidencia del Gobierno...	10.461.049	12.655.759	20,97		11.961.539		5,49
M. de Asuntos Exteriores...	2.942.400	2.330.194		20,81	3.097.147	32,91	
M. de Justicia	7.114.865	7.970.403	12,02		8.353.191	4,80	
M. del Ejército	23.794.141	26.365.915	12,66		32.006.630	21,39	
M. de Marina	8.743.592	9.402.981	7,54		11.680.154	24,22	
M. de la Gobernación ...	29.493.111	37.743.807	27,98		42.703.738	13,14	
M. de Obras Públicas ...	41.454.942	50.962.845	22,93		48.749.217		4,35
M. de Educación y Ciencia.	42.447.063	58.131.601	36,95		59.273.400	1,96	
M. de Trabajo	9.661.929	11.581.529	19,86		16.322.342	40,93	
M. de Industria	2.481.631	3.251.661	31,03		10.345.631	218,16	
M. de Agricultura	19.223.611	21.905.809	8,75		29.090.536	32,80	
M. del Aire	11.358.945	11.957.344	5,26		13.856.736	15,89	
M. de Comercio	3.431.146	4.208.191	23,00		6.775.501	61,01	
M. de Información y T. ...	3.508.796	3.621.983	3,23		4.124.164	13,87	
M. de la Vivienda	11.857.292	10.726.721		9,52	11.077.942	3,27	
M. de Hacienda	3.033.651	3.811.247	23,35		4.300.173	12,83	
Gastos de diversos Ministerios	33.618.308	39.066.097	16,25		45.124.329	15,51	
TOTALES	309.757.700	370.168.574	19,53		419.330.000	13,28	

¿Qué trabajador; cobra "por un sólo trabajo" -y exageradamente- fichas, primas y sueldos?

Ninguno. Con la agravante de que si un trabajador no "rinde" se le da ocho días, se comunican los motivos del despido... y a otra cosa. ¿Ocurre lo mismo con el jugador que no "rinde"? No. Ni se le echa ni se le "puede" dejar de pagar. Porque está estipulado en el contrato que firmó en su día. Lo máximo que le puede ocurrir es que le dejen en el banquillo. ¿Y qué? Para él mejor Así ni trabaja... ni es responsable de los desastres que puedan ocurrir.

Como ven, un desastre; un auténtico maremagnum del que forzosamente ha de salir perdiendo el Club que contrató los trabajos del "semi-dios".

Y finalmente otra pregunta, sin malicia, pero verdad.

Si a un jugador de fútbol, pongo por caso, se le pagan 20, 30 ó 40 millones por darle a la bolita, ¿que deberíamos pagarle al genio que descubrió algo para salvar la vida, al ser que concibió el viaje a la Luna, al artista famoso que llegó a los museos o simplemente al que hizo algo en pro de la Humanidad?

Que cada uno responda según su conciencia. Y estamos seguros de que convendrá con nosotros que se merecen más, mucho más, que estos señores del calzón corto que ahora, incluso, se han dejado las melenas como cualquier velette. Que si bien es verdad que los toreros también cobran lo suyo, es a cambio de entendedérselas con un enemigo que juega con la vida y cuya mejor caricia es una cornada.

Ya ven, pues, si la diferencia es grande.

Mientras el profesionalismo no se modifique, la política de los clubs será una auténtica "antieconomía" deportiva. O lo que es lo mismo: UNA absurda vida, con alarmante signo negativo.

CONVENIO FISCAL CON EL FUTBOL

Según el convenio fiscal entre Hacienda y la Agrupación de Equipos de Primera División para la exacción del impuesto general sobre el tráfico de empresas, correspondiente al periodo julio-junio de 1971-1972, los clubs de fútbol tendrán que pagar como empresarios deportivos 8.099.000 pesetas, con variantes en función de la recaudación del aforo y del número de socios del club.

NO PROCEDE QUE

las tarifas de reducción por familia numerosa en las líneas aéreas españolas se apliquen también entre las islas españolas

De acuerdo con lo establecido en el artículo 120 del vigente Reglamento de las Cortes, esta Presidencia dispone la publicación en el Boletín Oficial de las Cortes Españolas del ruego dirigido al Gobierno por el Procurador don Rafael Timoner Sintés, solicitando que las tarifas de reducción por familia numerosa en las líneas aéreas españolas se aplique también a los desplazamientos entre las Islas, publicado en el Boletín Oficial de las Cortes Españolas, número 1.184, de 8 de Febrero de 1972, y de la correspondiente respuesta remitida por la Presidencia de Gobierno.

Palacio de las Cortes, 27 de mayo de 1972.

El Presidente.

Alejandro Rodríguez de Valcarcel y Nebreda.

Excmo. Sr.: El Procurador que suscribe, al amparo de lo preceptuado en el Reglamento de las Cortes, tiene el honor de dirigirse al Gobierno, por mediación de V. E. para exponerle lo siguiente:

La Ley de 19 de junio de 1971, de Protección a la Familia numerosa en su artículo 21, y el artículo 47, apartado 1.º, de su Reglamento, aprobado por Decreto de 23 de Diciembre de 1971, establecen:

“Los miembros de familia numerosa de la primera categoría disfrutarán de una reducción del 20 por ciento sobre todas las tarifas y complementos especiales de ferrocarriles y Empresas concesionarias de líneas de transportes interurbano de viajeros, terrestre, marítimo o aéreo. Para las familias de segunda categoría y para las de categoría de honor las reducciones serán del 40 y 50 por ciento, respectivamente. En las líneas aéreas las reducciones se aplicarán a los desplazamientos entre la Península y las islas Baleares, Canarias, Melilla, Ceuta y Sahara. Y en los demás viajes

siempre que se realicen simultáneamente por tres o más miembros de la familia”.

De lo anterior se deduce que las reducciones se establecen por los desplazamientos que se realicen entre la Península y las islas, pero no a los viajes entre las islas. En cuyo supuesto al igual que para el resto de los viajes en la Península, se hace necesario el desplazamiento simultáneo de tres o más miembros de la familia numerosa para gozar de los beneficios citados.

En evidente que el perjuicio económico que supone para los isleños obligados en muchos casos, por motivos de enseñanza, asistenciales o puramente personales, a efectuar desplazamientos entre las islas el que no se apliquen las reducciones citadas, cuando viajen uno o dos miembros de la familia.

No podemos olvidar que los medios de transporte entre insulares son exclusivamente marítimos o aéreos, en cambio en la Península se dispone, aparte de los ya reseñados, de líneas de autobuses y ferrocarriles.

Por todo ello a V. E. propone:

Que se modifiquen el art.º de la Ley de Protección a la Familia Numerosa y el artículo 47 de su Reglamento, añadiendo el párrafo siguiente:” y en los que se efectúen entre las islas”, por lo que dichos artículos quedarían redactados, por los que se refiere a los transportes aéreos, de la siguiente forma: En las líneas aéreas las reducciones se aplicarán a los desplazamientos entre la Península y las Baleares, Canarias, Melilla, Ceuta y Sahara, y en los que se efectúen entre las islas, y en los demás viajes siempre que se realicen simultáneamente por tres o más miembros de la familia”. Mahón, 18 enero de 1972. Rafael Timoner Sintés.

Excmo. Sr. Presidente de las Cortes Españolas.

CONTESTACION DEL MINISTERIO DE TRABAJO

En el ruego se solicita la modificación de lo dispuesto en el artículo 21 de la Ley 25/ 1971, de 10 de junio, y en el artículo 47 del Reglamento para su aplicación, aprobado por Decreto 31/1971, de 23 de diciembre, en el sentido de extender los beneficios que a los miembros de familias numerosas se conceden en los viajes en líneas aéreas entre la Península y las islas Baleares, Canarias, Melilla, Ceuta y Sahara, a los viajes que se efectúen entre dichas islas.

Dado que el contenido del artículo 47 de Reglamento viene a recoger la fórmula contenida en el artículo 21 de la Ley, se considera necesario el procedimiento señalado en el ruego para acceder a los beneficios solicitados.

Debe señalarse que durante la tramitación del proyecto de ley en las Cortes

los señores Procuradores Baringo y García Valdés presentaron las enmiendas 51 y 77, respectivamente, con idéntica pretensión que el ruego que se contesta. Por considerarlo de interés se transcribe el informe que la ponencia hizo sobre las referidas enmiendas:

“Las enmiendas números 51, del señor Baringo, 77, del señor García Valdés, pretenden la eliminación del último inciso del artículo, y con ello de los condicionamientos especiales de la utilización de las líneas aéreas. Ello altera básicamente la estructura de este artículo, basado en el deseo de no generalizar el uso del medio transporte más costoso de los regulados en el mismo.

Por todo ello, se propone no modificar el artículo 21”.

El breve espacio del tiempo transcurrido desde la aprobación de la ley sobre Protección a las Familias Numerosas y teniendo en cuenta los argumentos de la Ponencia, no se considera adecuado en los momentos actuales la remisión a las Cortes de un nuevo proyecto de ley que diese satisfacción a lo solicitado en el ruego. Se trata aquí, como en otras materias de Política social, de avances sucesivos que pueden ir realizándose a medida que vayan consolidándose los avances anteriores y ponderando los incrementos de coste que cada uno de ellos supone.

Del “Boletín Oficial de las Cortes Españolas”.

PRIMER SEMESTRE EN LA ECONOMIA ESPAÑOLA

—Los seis meses transcurridos de 1972 proporcionan una perspectiva suficiente como para poder afirmar que la economía española ha pasado de una fase de recuperación a otra de pleno auge en un tiempo relativamente corto, según se pone de manifiesto en un informe del Ministerio de Hacienda sobre la evolución de la actividad económica en los últimos meses.

El informe señala que las dos variables de mayor importancia estratégica desde el punto de vista económico, la inversión y las exportaciones, se han comportado con un gran dinamismo, aumentando también satisfactoriamente el consumo público y el consumo privado.

Pero destaca, sin duda, la evolución experimentada por la inversión privada, como lo prueba el aumento del 27,6 por 100 registrado durante los cuatro primeros meses del año por el índice de inversión aparente en bienes de equipo, incremento que duplica al correspondiente al mismo período del año 1969.

Finaliza el informe señalando que, en las circunstancias presentes de la economía española, no parece conveniente fortalecer más la expansión a través del gasto público y mantener la vigilancia de la marcha de la coyuntura, procurando sostener las tasas de crecimiento del producto interno para prolongar el mayor tiempo posible la actual fase de auge. Para 1972, puede darse ya por prácticamente asegurado un crecimiento del producto nacional bruto del 7 por 100 en términos reales.

LA REGULARIZACION CONTABLE EN LAS EMPRESEAS

—Ante la inminente puesta en marcha de las "unidades funcionales especializadas" para la práctica de la inspección e investigación tributarias, la Cámara de Comercio, Industria y Navegación de Barcelona ha dirigido un escrito a los poderes públicos señalando la necesidad de que a las medidas orientadas a luchar contra el fraude fiscal deberían proceder otras que permitieran a las empresas una regularización contable mediante la actualización de sus balances y la puesta al día de las anacrónicas normas del Código de Comercio.

La finalidad que persigue el nuevo sistema es luchar más eficazmente contra el llamado "fraude fiscal", dice el escrito de la Cáma-

Entre los 300 primeros del mundo

OCHO BANCOS ESPAÑOLES

La revista "The Banker", de junio, ha publicado la lista de los 300 mayores bancos del mundo en 1971, tomando como cri-

terio de clasificación el volumen total de activos. Esta relación, que recoge el informe del Banco Atlántico, empieza así:

Núm.	BANCO	PAIS	Activos (millones de dólares)	Depósitos (millones de dólares)
1	Bank of America	U. S. A.	33.412	29.073
2	First National City	U. S. A.	28.741	24.260
3	Chase Manhattan	U. S. A.	23.953	20.373
4	Barclays	Gran Bretaña	18.658	16.282
5	Dai-Ichi Kangyo	Japón	17.515	13.499
6	National Westminster	Gran Bretaña	16.952	15.473
7	Banque Nationale de Paris	Francia	15.491	13.428
8	Deutsche Bank	Alemania	15.224	10.797
9	Nazionale del Lavoro	Italia	14.736	13.046
10	Manufacturers Hannover	U. S. A.	13.840	12.210
11	Crédit Lyonnais	Francia	13.755	11.970
12	JP Morgan	U. S. A.	13.269	10.670
13	Western Bancorp	U. S. A.	13.142	11.014

LOS BANCOS ESPAÑOLES

de nuestro país ocupa el lugar 90 del "ranking", y el último de los ocho que aparecen bancarias españolas, el primer banco cen entre los 300 primeros el lugar 254.

Número	BANCO	Activos (millones de dólares)	Depósitos (millones de dólares)
90	Español de Crédito	3.960	3.445
97	Hispano Americano	3.392	2.736
103	Central	3.236	2.953
107	Bilbao	3.045	2.206
133	Vizcaya	2.370	1.457
175	Popular	1.579	1.466
208	Santander	1.403	1.236
254	Urquijo	1.163	740

"The Banker" destaca la fuerte incidencia de los acontecimientos monetarios internacionales sobre la evolución del negocio bancario en 1971. Los activos de los 10 primeros bancos de U. S. A. crecieron un 12 por 100 entre diciembre de 1970 y diciembre de 1971. Mientras que, en el mismo período, los activos de los 10 primeros bancos europeos se incrementaron en un 34,3 por 100, y respecto de los 10 primeros bancos japoneses, para el período septiembre 1970-septiembre 1971, la tasa de crecimen-

to de sus activos fue del 25 por 100. En 1971, los bancos alemanes proporcionaron el mejor ejemplo de la incidencia de los flujos internacionales de capital, (dólares) sobre el desarrollo de sus actividades.

De estos 300 gigantes financieros, 96 eran bancos de U. S. A., 46 de Japón, 28 de la República Federal Alemana, 22 de Italia, 16 de Gran Bretaña y 11 de Francia, lo que hace un total de 219. El "resto del mundo" se repartía los 81 puestos restantes.

ra. Mas esta preocupación por el fraude se antepone inexplicablemente a otras que deberían precederle, entre las que la Cámara cita las siguientes:

— La de brindar una convincente posibilidad a las empresas para que regularicen sus balances, basados en los principios de voluntariedad, gratuidad, generalidad, combinación de la comprobación inspectora con unas normas objetivas que permitan acreditar la adecuada valoración contable y material mediante certificación de censores jurados de cuentas y de entidades especializadas en valoraciones.

— La de hacer efectiva la revi-

sión actualizadora de las anacrónicas normas del Código de Comercio sobre libros de los comerciantes, que ha sido objeto de un proyecto de ley elaborado a impulsos de esta Cámara y plenamente ultimado, pero que todavía no ha sido sometido a la deliberación del Consejo de Ministros.

— La de llevar a urgente cumplimiento la obligación de la Administración tributaria de elaborar y publicar los reglamentos generales de gestión tributaria, inspección, jurados y de procedimiento económico-administrativo, así como los reglamentos propios de cada tributo.

GUIA
DIRECTORIO
DE ASIMA
1972 - 1973

Una
obra
fabulosa

DOS MEDALLAS DE ORO Y DOS DE BRONCE PARA ESPAÑA EN LA OLIMPIADA DE LA EFICACIA DE EUROPA

Nuestra nación entre las cinco primeras

España figura, junto con Alemania occidental, Países Bajos, Bélgica y Suecia, entre los cinco primeros países clasificados en la llamada "olimpiada de eficacia", realizada por la redacción de la revista francesa "Vision", que la publica en su número de julio-agosto del presente año.

"Vision" dice que es la primera vez que se intenta comparar "la eficacia y el dinamismo de los países de Europa occidental no sólo en función del criterio clásico del producto nacional bruto, sino según un muestrario de indicadores significativos". En ella figuran quince países de Europa occidental, omitidos los más pequeños, entre ellos Grecia.

España figura en el quinto lugar de la "clasificación general", con un total de ocho puntos, dos "medallas de oro" y dos de "bronce", detrás de Alemania occidental, Países Bajos, Bélgica y Suecia, y por delante de Suiza, Francia, Noruega, Irlanda, Reino Unido, Italia, Dinamarca, Finlandia, Austria y Portugal, por este orden.

VARIAS MEDALLAS

Las "medallas" ganadas por España en esta original olimpiada del desarrollo corresponden, las dos de "oro", a la "carrera" del crecimiento del producto nacional bruto, y a la del desarrollo industrial las dos de "bronce", en el creci-

miento de la natalidad y en la carrera de capitales.

El crecimiento real del producto nacional bruto español ha sido, en el decenio 1960-70, del 75,5 por 100 —según el cuadro de la "clasificación general" de "Vision"—, sólo superado, fuera de Europa, en el mundo, por Japón, con un 110,5 por 100. El aumento del producto nacional bruto por España, durante el mismo decenio, figura también en primer lugar de la clasificación de los quince países de Europa occidental, con un 228 por 100.

EL DESARROLLO INDUSTRIAL

En desarrollo industrial, España encabeza también la clasificación europea, con un índice de 296 (con base 100 en 1960) de producción industrial; de 395, de producción, con una variación, en la producción de automóviles, de 861,8 por 100; y de 155,2 por 100 en el consumo de electricidad por habitante, en el periodo de 1960-70, y de 285,3 por 100, para el mismo periodo, en producción de acero, sólo superado en este último capítulo por Portugal. "España, medalla de oro —comenta "Vision"—, prueba que la potencia adquirida cuenta menos que el dinamismo."

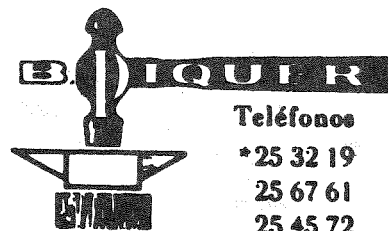
España ocupa el tercer lugar, "medalla de bronce", en el ritmo de crecimiento de la población, con un 19,5 na-

mientos por mil habitantes en 1971, y en primer lugar en población de menos de veintidós años, con un 43,4 por 100 también en 1971; la otra "medalla de bronce" corresponde a la "prueba" de "grandes yacimientos de capitales". "Vision" comenta a este respecto: "La sorpresa viene de la medalla de bronce, otorgada a los españoles, cuando era esperada por los alemanes."

En las pruebas restantes de este "decatlón", España figura en el cuarto lugar de menos parados (1,6 por 100 de la población activa, en diciembre de 1971); en el cuarto también, a la par con Bélgica y Dinamarca, en porcentaje de gastos de publicidad sobre el producto nacional bruto (0,8 en 1971). En "pruebas de

selección" España figura en primer lugar en la variación de exportaciones per cápita (21,6 por 100 entre 1970-71), y en la variación del volumen de las exportaciones con respecto a las importaciones (18,6 por 100) en el mismo periodo. También en primer lugar figura, con un 22,1 por 100, en la variación de los gastos públicos en 1970-71; en la variación del número de camas de hospitales por 10.000 habitantes entre 1966-71 (47,6 por 100 más); en el descenso de muertes por accidentes de carretera (17,1 por 100 menos entre 1966-71), y en la variación de los gastos públicos para la construcción de escuelas y Universidades, entre 1966 y 1971 (más del 355 por 100).

TALLERES



Teléfonos

*25 32 19

25 67 61

25 45 72

CARPINTERIA METALICA Y CERRAJERIA DE LA CONSTRUCCION

Calle Gremio de Carpinteros
Polígono "La Victoria"

PALMA DE MALLORCA
(Balears)



CONSTRUCCIONES
LLABRES & MONTANER, S.A.

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



CADIE BALEARES

IBIZA

C/. Abad y la Sierra, Nº 23
Apartado 541
IBIZA

MALLORCA

C/. Gremio Carpinteros
Manzana XIV
Polígono La Victoria
Apto 1076 – Tel. 278500
PALMA DE MALLORCA

MENORCA

C/ Miguel de Cervantes, 31
Teléfono: 31
ALAYOR

Con sus:

DEPARTAMENTO LIMPIEZA

Lejía Guerrero, Mistol, Terin
y demás gama productos limpieza doméstica.

DEPARTAMENTO ALIMENTACION

Vinos y Espumosos de Rioja, Cariñena y Panadés.
Licores embotellados y a granel.
Lácteos. Zumos.
Aceites y condimentos. Cerveza, etc.

DEPARTAMENTO PERFUMERIA

Líneas Ivette y Loren's
Líneas Elisabeth Hartley

Para el mejor servicio a

- * Comercio detallista, mayorista, supermercados.
- * Hostelería, bares y restaurantes.
- * Perfumerías, farmacias, tiendas souvenirs.

El precio del oro y los Derechos especiales de Giro

Por Daniel Barreiro Doval

Un Informe del Comité Ejecutivo del Fondo Monetario Internacional que será hecho público unos días antes de la reunión anual del corriente mes de septiembre recomienda a los países miembros que reconsideren un nuevo incremento en el precio oficial del oro.

Desde que el día 16 de agosto de 1971 Norteamérica declaró la inconvertibilidad del dólar y su consiguiente situación de cambio flotante con las drásticas medidas para restringir sus importaciones, pusieron en peligro de desaparecer al menos en la forma en que fue establecido, el sistema monetario internacional, por la conferencia monetaria de Bretton Woods de 1944, que rechazó el Plan elaborado por Keynes de crear una moneda fiduciaria internacional y aceptó el formulado por White, patrocinado por la administración americana basado en la vinculación de las monedas de reserva al oro, mediante cambios fijos y libre convertibilidad de aquélla en el metal amarillo.

En realidad en dicha conferencia el sistema monetario que surgió fue la entronización del dólar, como moneda mundial, hasta el punto de que pasó a desempeñar seguidamente la función más importante de un signo monetario, que es la de ser unidad de cuenta y así, la contabilización de las transacciones internacionales, las operaciones del Fondo Monetario internacional y demás Agencias Internacionales, e incluso, la contabilización de las balanzas de pago de cada país se ha venido haciendo en dólar. De una manera indirecta, pero efectiva, también el dólar ha desempeñado la función de medio de cambio y de pago, ya que el sistema de paridades fijas de las monedas de todos los países obligados a los Bancos Centrales a intervenir en los Mercados para que la oferta y la demanda de una moneda en particular fuese equilibrada mediante la retirada o suministro de dólares, según fuese el caso.

Durante mucho tiempo los países se contentaban con tener materializadas sus reservas en dólares norteamericanos, de esta forma la economía de este país llegó a ser el banquero del mundo y las instituciones de Bretton Woods, eran un artificio que sostenía dicha realidad.

Pero el sistema llevaba implícito un contrasentido, ya que el suministro de dólares, a la economía mundial, exige que la balanza estadounidense de pagos corrientes tenga un superávit tan elevado que queden recursos para prestar y para donar al exterior.

La agravación del déficit en la balanza de pagos norteamericana, alertó a los centros más influyentes del sistema monetario mundial, iniciándose un movimiento de preferencia por el oro, que desencadenó la primera crisis de los mercados de este metal y que obligó a prohibir las operaciones de oro en los bancos centrales, con los particulares, y a establecer un doble mercado, uno con cotización oficial y otro con cotización libre, la cotización oficial era a 35 dólares la onza.

En realidad éste fue el comienzo de la crisis monetaria y Francia fue la primera que pidió una reforma radical del

sistema monetario mundial, mediante la revalorización del oro, y la supresión de las monedas de reserva.

El Fondo Monetario Internacional, trató de hallar una solución, acordando la creación de los Derechos especiales de Giro, que era en cierto modo, reconocer algo de lo que propuso el desechado Plan Keynes, en Bretton Woods.

Los Derechos Especiales de Giro, son simplemente líneas de crédito, creadas sin contrapartida alguna, con arreglo al potencial económico de cada país.

Francia sigue presionando, para que se lleve a efecto el aumento del precio del oro, Alemania e Inglaterra por el contrario, no son partidarias de esta medida, ni mucho menos, por supuesto, Norteamérica.

La idea francesa, es apoyada, por Africa del Sur (principal país productor de oro), pero los expertos monetarios de Washington señalan que no existen grandes esperanzas de que la idea francesa sea convertida en realidad.

El actual precio oficial del oro, fijado el pasado diciembre, tiene un valor oficial de 38 dólares onza, mientras que en los Mercados europeos su precio es bastante superior, según podemos comprobar a continuación:

Fecha	Mercado de Londres	Mercado de París	Mercado de Zurich
22-8-72	66,975	67,86	66,80
23-8-72	67,40	68,79	67,00
24-8-72	67,30	68,18	67,10
25-8-72	67,05	67,00	66,90
28-8-72	Cerrado	67,49	66,50
29-8-72	66,60	67,00	66,50
30-8-72	66,80	68,13	66,60
31-8-72	66,80	68,22	66,60

Aunque no somos expertos en Economía Internacional, nos aventuramos a pronosticar que la influencia política de Estados Unidos, Inglaterra y Alemania se hará sentir a la hora de la decisión final y la propuesta francesa no podrá prosperar. El tiempo nos lo dirá.

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

EL PRECIO DE LA CORRESPONDENCIA

El último 16 de junio, don León Herrera Esteban, director general de Correos y Telecomunicación, hizo unas declaraciones en Tarragona, por las que algunos sobrentendieron que el precio de la correspondencia iba a aumentar.

Estas declaraciones fueron reproducidas por algunos periódicos, y algunos llegamos a pensar si en realidad subirían o no las tarifas de Correos.

Desde el 16 de junio han pasado bastantes días, y en ningún momento se ha vuelto a hablar de una posible subida de tarifas. O sea, que, en principio, no parece que vaya a suceder lo de siempre; no parece que se quisiera preparar a la opinión pública para una elevación de precio.

Para más seguridad nos hemos entrevistado con el señor Herrera, el cual ha tenido la amabilidad de respondernos:

—El último dieciséis de junio usted hizo unas declaraciones en Tarragona, en las que decía que el precio de la correspondencia debería aumentar. ¿Por qué?

—A la pregunta que el periodista, señor de la Fuente Torró, me hizo en una entrevista, publicada en el "Diario Español", de Tarragona, el veintidos de junio de mil novecientos setenta y dos sobre si aumentaría el precio de la correspondencia, mi respuesta, fielmente recogida y transcrita por el entrevistador, fue la siguiente: "Mire usted, hay un hecho curioso. El precio de la correspondencia en España parece que, desde siempre, ha ido parejo con el de la prensa. Por supuesto, la decisión de un posible aumento no es competencia mía".

"Por supuesto que no tengo el menor inconveniente en ampliar y comentar mi citada respuesta. En el año mil novecientos treinta y dos el franqueo ordinario de una carta era de treinta céntimos, y el precio de un periódico diario de veinticinco céntimos. Esta casi "paridad" ha sido y es usual en la mayor parte de los países Europeos.

Si el precio de los periódicos hoy en España —y a mí me parece muy bajo a cambio de lo que nos ofrecen— oscila entre cinco y siete pesetas mientras el franqueo de una carta se mantiene en dos pesetas es obvio que aquella paridad se ha roto, yo diría que estrepitosamente. Si para completar nuestra información acudimos a la vía más directa de comparar nuestras tarifas con las medidas de los demás países de Europa, corroboramos que el precio del franqueo de una carta en España es aproximadamente un tercio del vigente en aquellos.

La conclusión es clara: nuestras tarifas parecen demasiado bajas, y en función de ello quizá resulte oportuno considerar la conveniencia de un aumento gradual en el que, teniendo en cuenta cuantos condicionamientos de toda índole deben ser respetados, vamos "achicando" la distancia que

nos separa de lo que pudiéramos llamar tarifas normales y, por supuesto, de lo que exige el creciente coste de los servicios. En todo caso, debe quedar perfectamente claro, esto quisiera subrayarlo con especial énfasis, que cualquier modificación, respecto de las tarifas vigentes, sólo puede llevarse a cabo por acuerdo del Gobierno, a propuesta conjunta de los ministros de Hacienda y Gobernación.

—¿Como se han absorbido los cincuenta céntimos de Gibraltar?

—Por Decreto de veinte de junio del año mil novecientos sesenta y nueve se elevaron con carácter transitorio, las tarifas del Correo interior, referente al franqueo de cartas y tarjetas postales en la cuantía de cincuenta céntimos a fin de obtener fondos en favor de los trabajadores españoles que dejaban de prestar sus servicios en Gibraltar. La vigencia de dicho aumento, fijada en el citado Decreto hasta el día treinta y uno de diciembre de mil novecientos sesenta y nueve, fue prorrogada por un año, es decir, hasta el treinta y uno de diciembre de mil novecientos setenta, por Decreto de diecinueve de diciembre de mil novecientos sesenta y nueve.

Queda, por tanto perfectamente claro que el destino de esos cincuenta céntimos pro-trabajadores en Gibraltar terminó el treinta y uno de diciembre de mil novecientos setenta. Aun cuando ello no sea tema de mi competencia me consta que por el Ministerio de Hacienda se promovió la disposición legal de rango suficiente, que hizo posible el que el importe de la mencionada sobretasa pudiera ser entregado por el Tesoro Público al Fondo Nacional del Trabajo, que había anticipado la cantidades que se abonaron a los trabajadores antes citados.

Desde primero de enero de mil novecientos setenta y uno, los precios, en cuanto al franqueo de cartas y tarjetas postales hoy vigentes, están contenidos en el Decreto mil cuatrocientos ochenta y nueve, diagonal, mil novecientos setenta, de treinta de mayo, por el que se modificaron determinadas tarifas postales y telegráficas, en el que se aumentaron algunos conceptos y se mantuvieron inalterables otros, pero ya como tarifas normales y sin adscripción de ninguna parte de lo recaudado a finalidades concretas,

—¿Una subida de tarifas repercutiría en la retribución de los funcionarios?

—Se trata de conceptos completamente distintos, y que en pura ortodoxia no deben entremezclarse. La recaudación de los Servicios de Correos y Telecomunicación, tanto en lo que se refiere a la venta de signos de franqueo —mediante sellos o máquinas— como por la percepción de tasas y derechos de los distintos servicios que se prestan al público, ingresa íntegramente en el Tesoro Público, quien a su vez, y a través del Presupuesto General del Estado,

**Una subida en las tarifas postales,
¿repercutiría en la retribución de los funcionarios?**

atiende a los gastos de toda índole que el funcionamiento de tales servicios origina, entre los cuales ocupa un lugar importante el capítulo del personal, cuya nómina actualmente agrupa a casi cincuenta y cinco mil personas.

Por el estatuto de dicho personal, en un porcentaje elevadísimo integrado por funcionarios de carrera de los distintos Cuerpos de Correos y Telecomunicación es claro que en materia de retribuciones le son de aplicación las normas de carácter general vigentes en la materia para los funcionarios civiles de la Administración del Estado, de acuerdo con el coeficiente asignado a cada Cuerpo y demás circunstancias.

Problema distinto es si, con independencia del mayor o menor aumento de la recaudación, las cantidades asignadas al personal de Correos y Telecomunicación —como a los demás funcionarios del Estado— por vía de Complementos, podrían cifrarse con criterios distintos y en función de los rendimientos reales que, aquí y hoy, son susceptibles de medida. Pero esto, que incluso está previsto como posible en las últimas disposiciones promulgadas por el Gobierno para regular con carácter uniforme el régimen de complementos para todos los funcionarios civiles de la Administración Pública, es tema que tiene su cauce adecuado y sus órganos concretos de decisión en el Ministerio de Hacienda que, dicho sea de paso, ha mostrado siempre —y de ello puedo hablar con la experiencia directa que me dan los dos años y medio que llevo al frente de la Dirección General— una especial y favorable disposición para tratar de enfrentar con sentido realista y justo los problemas del personal de esta casa. Un personal, por otra parte, cuya capacidad, vocación y entrega al servicio ha merecido siempre un auténtico consenso nacional en cuanto al reconocimiento de su callada, casi siempre anónima, pero eficacísima gestión.



*El perfume de Mallorca
para toda España*

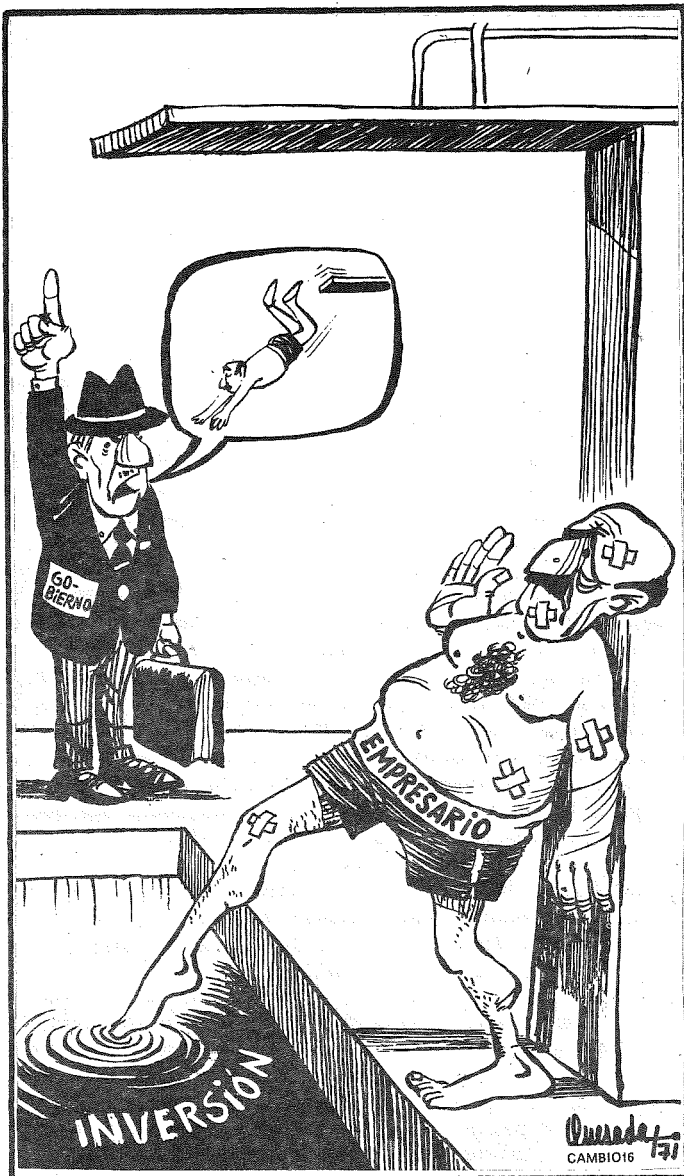
De las declaraciones del señor Herrera se desprende, por una parte, que no parece probable un aumento en el precio de la correspondencia y, por otra, dice "que quizá resulte oportuno considerar la conveniencia de un aumento gradual"

Se ha dicho por ahí (prefiero no citar la fuente, porque me merece todos los respetos) que el desfase actual entre precio de la correspondencia y el coste de los Servicios lo estaban pagando los funcionarios de Correos. Correos no es deficitario.

Los precios de Correos, como los de Metro y otras muchas cosas, son precios "políticos". Parece que no nos van a subir los "sellos", pero tampoco sería nada agradable tener que pagar una subvención de unos cuantos miles de millones de pesetas destinados a Correos.

(De "Actualidad Económica")

F. SENDIL



En todas las revistas siempre
hay algo interesante,
pero si ha escogido
ECONOMIA BALEAR
le agradecemos la deferencia.

El comercio entre Rusia y España

Puede interesar a la economía balear

(Compuesto este artículo nos enteramos, que el acuerdo comercial entre España-Rusia acabó de firmarse).

En París se han celebrado conversaciones hispano-soviéticas para poder llegar a un tratado de principio en la regulación del comercio entre España y la Unión Soviética.

Se ha asegurado en algunos medios que, antes que finalice el año en curso podrá ponerse a punto la puesta en marcha del acuerdo comercial entre ambos países.

El comercio con el Este es todavía difícil. Sin embargo, la U.R.S.S. es la segunda nación industrial del mundo en orden de importancia, algo que explica que siempre se conciben grandes esperanzas en una espectacular ampliación del comercio con Rusia. La posibilidad, pues, de iniciar, o de acrecentar, un intercambio comercial con Moscú, está siempre a la vista. Ahora bien, no conviene moverse dentro del campo de las eufóricas esperanzas en todo lo que se refiere a las relaciones con Rusia. Las perspectivas deben ser limitadas y dentro de serenos niveles, aunque los dirigentes soviéticos desean en verdad el incremento del intercambio comercial con los países del mundo capitalista, los cuales les han demostrado de manera rotunda, en los dos últimos decenios, las ventajas de la distribución internacional del trabajo.

La iniciación, o la intensificación, de relaciones comerciales con la U.R.S.S. puede aportar siempre ventajas a ambas partes, y, por consiguiente, son deseables, aunque no fáciles de alcanzar.

Los observadores confían que, en caso de llegar a este primer acuerdo comercial —primero que se firmaría entre los dos países desde la guerra española— se intentaría el establecimiento de una oficina comercial soviética en Madrid y otra española en Moscú. Entre otras posibilidades que podrían realizarse más tarde están las de tipo aéreo y marítimo. Es decir, vuelos "charters" recíprocos y escalas de los aparatos rusos de la "Aeroflot" en vuelo hacia Iberoamérica, en aeropuertos españoles, lo que les evitaría los actuales largos rodeos. También los grandes pesqueros soviéticos que operan en aguas canarias y otras próximas, podrían efectuar sus reparaciones en astilleros españoles.

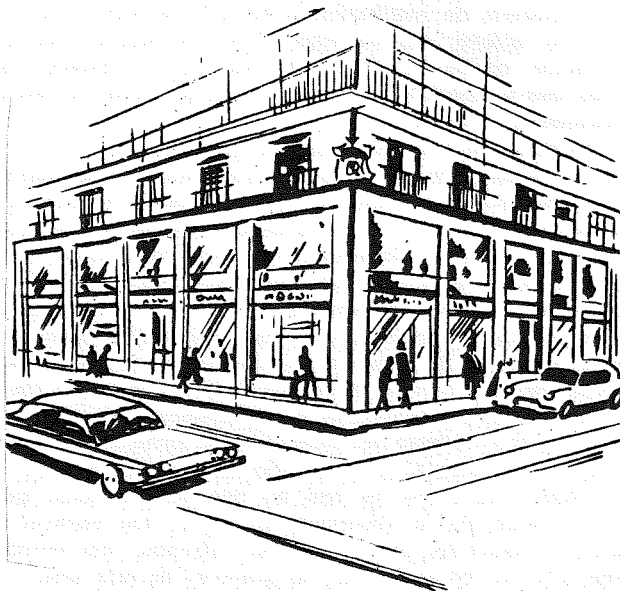
Aparte de las relaciones científico-culturales, incrementadas últimamente, está también el gran aumento de los contactos turísticos y de la presencia de navíos rusos en puertos peninsulares y de Baleares.

Conviene recordar que a finales del año pasado se creaba la primera empresa mixta hispano-soviética, la Sovhispan, que era al mismo tiempo la primera que formaban los rusos para atender las necesidades de sus flotas pesqueras en aguas internacionales. Por otra parte, y en octubre del pasado 1971, tuvo lugar en la capital de todas las Rusias la primera exposición de productos hispanos.

Los intercambios comerciales entre los dos países han dado saltos espectaculares, desde 1967, en su volumen y en sus cifras. España exporta a la U.R.S.S., principalmente, naranjas, arroz, aceite, tejidos de punto y perfiles de acero, mientras que los rusos nos venden pescados envasados (leáse caviar y salmón), chatarras de hierro y acero, y petróleo.

Si ahora en París se culmina un acuerdo comercial, se habrá emprendido el camino para conseguir la plena normalización de relaciones.

(Finaliza en la pág. 30)



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

¡¡¡Vea nuestras colecciones!!!

nacar

REY JAIME III, Nº 115

TELEFONO: 21 69 06

PALMA DE MALLORCA

SEIS IDEAS

PARA LA

VIGILANCIA

DEL

ALMACÉN

SON pocas las empresas que tienen medianamente organizado el servicio de almacén, no ya para el envío de los pedidos, que esto funciona con mayor o menor perfección, sino para la vigilancia de las existencias.

Un almacén bien organizado tiene muchas ventajas, y entre ellas hay que destacar:

a) El aprovechamiento de los artículos o, lo que es lo mismo, poder evitar filtraciones, pérdidas, deterioros y hasta productos que llegan a ser de difícil venta.

b) La importancia económica que representa todo lo anterior, habida cuenta del volumen considerable de mercancías que se maneja.

c) La seguridad de poder servir rápidamente los pedidos de los clientes, gracias a una buena organización de compras. La seguridad de que, cuando se indica que se dispone de un artículo, no habrá luego la sorpresa de que en la práctica no exista, cuando el cliente se decida a comprarlo.

d) La posibilidad de hacer las mismas ventas con una existencia inferior, aumentando la velocidad de rotación de los productos.

¿No vale la pena de organizar bien el almacén, si se derivan, como mínimo, las ventajas anteriormente citadas?

Vamos a dar las ideas del mes, dedicadas a este tema, concretándose en la vigilancia de las existencias, como uno de los factores fundamentales.

1. **EL ALMACÉN ES DINERO. HAY QUE SABER LO QUE SE TIENE.** — Aquí nos encontramos a menudo ante la paradoja de la empresa que exige a su cajero, que dispone de cantidades reducidas —pues cada día se utiliza más el cheque y los servicios bancarios para las cifras importantes—, un arqueo diario y, sin embargo, no se preocupa de conocer las existencias en almacén, más que por un inventario, que se hace una vez al año, generalmente con prisas y sin demasiado cuidado, lo que quiere decir que los datos obtenidos son de una eficacia dudosa.

Bien está que se haga el arqueo, aunque quizá sin tanta frecuencia, pero mal que se espere tanto para conocer las existencias en almacén. Hay que hacerse a la idea de que las mercancías son dinero, ya que pueden convertirse en él inmediatamente y, por lo tanto, hay que vigilarlo igual que se hace con la caja.

Es preciso conocer lo que tenemos en cada momento, y comprobar si lo tenemos. Solamente así se podrá llevar a cabo, simultáneamente, una buena política de compras y de ventas.

El cajero no se molesta porque le hagan contar y comprobar su dinero. Tampoco puede ni debe molestarse el jefe de almacén —que ha de ser una persona con bastante capacidad profesional, no un mozo distinguido—, porque se revisen las existencias, su dinero, dicho de otra forma. Pero si se molestase, tendríamos un aliciente más para seguir el camino que nos conviene, contra todas las dificultades.

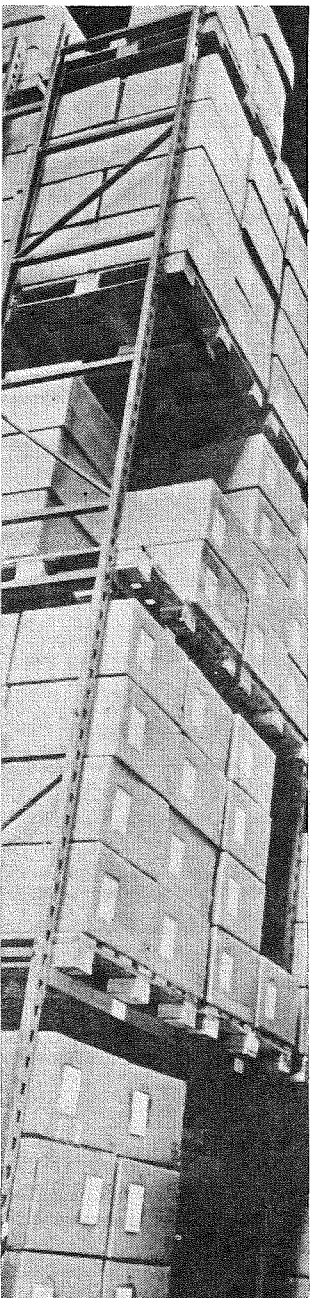
2. **HAY QUE NOMBRAR UNA PERSONA RESPONSABLE.** — Si en almacén hay mucho más dinero que en la caja y los bancos juntos, ¿tiene nada de extraño que se haga responsable a una persona, que será el jefe de almacén?

En la mayoría de almacenes, los del inventario anual, no se efectúan comprobaciones, porque normalmente tampoco suele llevarse fichero de existencias. Pero si se hiciesen, se advertiría claramente que hay mucha diferencia, que sería difícil localizar y conocer las causas que las han originado.

Tanto si se quiere conocer las diferencias, como si no se hace, el caso es que en la práctica no se puede exigir responsabilidad, después de tanto tiempo —un año— sin efectuar ninguna comprobación.

Si no hay responsabilidad para nadie, no se nos negará que existe una invitación permanente para que desaparezcan artículos, especialmente en algunos casos, cuando son de consumo constante. No basta pensar en la honradez y en la conciencia, sino que hay que poner todos los medios para impedir que las tentaciones se produzcan. No digamos cuando pueda haber la posibilidad de que algunos empleados —siempre los hay en todas partes— no le presten demasiada atención a las llamadas de la conciencia.

por
E. Casas Santasusana
Asesor de Empresas



Hay que poner dificultades a quienes no sepan cumplir con su deber, y hay que establecer la debida vigilancia. De lo contrario, sin justificar a quienes no se hacen dignos de la confianza que en ellos se ha depositado, parte de culpa será de quien ha permitido que estos fallos lleguen a producirse.

Nombrar una persona responsable es el primer paso para proceder a la organización del almacén.

3. NO DEBE PRODUCIRSE NINGUNA OPERACIÓN SIN EL COMPROBANTE CORRESPONDIENTE. — He aquí una medida rigurosa que hay que cumplir a rajatabla. Es necesaria para poder exigir responsabilidad al jefe de almacén. Donde no ha habido ningún control de existencias, se cogen las mercancías para preparar pedidos sin ninguna explicación, y éste es el camino para desapariciones, desorden, etc.

Naturalmente, hay que cerrar el espacio destinado a almacén, y no pueden entrar en él más que un limitado número de personas —el más reducido posible— que tengan que relacionarse con él para el desarrollo de su labor.

Habrà unas horas de entrada y salida de mercancía, que se habrá preparado debidamente en el interior, y así el jefe podrá responsabilizar también a cuantos intervienen en la marcha de la sección.

Al principio, parece una montaña esto de no entregar o recibir nada sin las órdenes correspondientes, escritas, de ventas o compras. Pondrán todos los pretextos, más que dificultades, pero con energía y tenacidad, se saldrá adelante.

Los vales se harán lo más sencillos posible, para simplificar el trabajo y todos llevarán la firma de dos personas: el que ordenó la operación (jefe de compras o de ventas) y el jefe del almacén, o la persona en quien delegue, compartiendo su responsabilidad.

4. HAY QUE ORGANIZAR EL INVENTARIO PERMANENTE. — Se partirá de un inventario inicial, hecho a conciencia, pasando inmediatamente a unas fichas las existencias que hay en el momento del recuento. Desde aquel momento, ya se darán las altas y bajas que se produzcan, todas con algún documento, que puede ser la copia del que sirva al almacén para el envío o la recepción de la mercancía.

Será conveniente dividir el almacén por sectores, numerándolo, y siguiendo una ordenación racional —esto sólo ya será un paso hacia la buena organización— y dentro de cada sector se puede poner un subnúmero en las estanterías. Por ejemplo, dividimos el almacén en 10 sectores, del 1 al 10, y luego en cada uno de ellos ponemos el número o una letra, si parece preferible, en la estantería, en forma bien visible.

Así tendremos el 4-14, que indicará que se trata de la estantería número 14 en el sector 4. Como estos datos figurarán en la ficha de cada producto, será muy fácil localizarlos, desde el fichero hasta la estantería, y realizar las oportunas comprobaciones.

El fichero ha de ajustarse en todo momento a las existencias que haya en el

angil, s. a.

PRODUCTOS ALIMENTICIOS, CONGELADOS Y REFRIGERADOS

CARNES

PESCADOS

VERDURAS

PLATOS PRECOCINADOS

HONDEROS nº 32

Teléfonos 227345-46-47

almacén y así podremos basarnos en el mismo, para cualquier actividad de compras o ventas que nos obligue a conocerlas. El que tenga el fichero, que también se hará responsable de los errores que pueda cometer, ha de tener un estado exacto del almacén.

Así se suprimirá el inventario anual, que representa un verdadero engorro, que es mucho más susceptible de que dé errores y que impedía un conocimiento exacto, a cada momento, de la verdadera situación.

Una de las ventajas, no pequeña, del inventario permanente, es evitar que las mercancías se vayan estancando en almacén, pues se puede combinar para que las fichas que no tengan movimiento de venta en un plazo prudencial lleven una señal, que permitirá actuar para venderlas antes de que sea tarde o haya que proceder a una desvalorización superior.

5. SE DEBE EFECTUAR UNA REVISIÓN CONSTANTE DE EXISTENCIAS. — Como en todo en lo que interviene el hombre hay posibilidades de error, hay que proceder a una revisión constante de mercancías, que es lo que permitirá tener el inventario permanente y con seguridad de que responden exactamente los datos del fichero a la realidad.

Al principio, se puede organizar una revisión trimestral, completa. Se dividirá el espacio del almacén, las estanterías o el número de productos o los días disponibles y esto nos dará la cantidad que hay que revisar diariamente. Por ejemplo, tenemos 500 artículos y contamos con que haya 70 días laborables en el trimestre; habrá que revisar diariamente $500 : 70 = 8$ artículos, dejando así un margen para cualquier eventualidad que pueda surgir.

Esta revisión se hará automáticamente y no se dejará por nada, empleándose las horas del día más adecuadas, generalmente las primeras de la mañana, en las que todavía hay poco trabajo. La práctica demostrará que, en muy poco tiempo, se puede hacer algo que lo presentarán como imposible al empezarlo.

Si hay pocas diferencias, se puede espaciar el plazo de recuento, pasándolo a seis meses, del mismo modo que si fuesen numerosas se puede realizar con una mayor frecuencia, intensificando el número de revisiones diarias.

La revisión la harán detallando en una hoja diaria, número y nombre del producto, medidas y existencias. Habrá columnas, que dejarán en blanco, para que en el fichero pongan las existencias según ficha y diferencias en más o en menos. En la parte superior del impreso figurará la fecha y el nombre de la persona que haga la revisión, con el fin de responsabilizarle también para que no se equivoque al hacerla.

Se prohibirán los contactos de almacén con el empleado que lleve el fichero, para evitar que, conociendo datos de éste, se pudiese llegar a arreglar para que todo saliese bien. Así, almacén da los datos, ignorando lo que dice el fichero, y tiene que efectuar el recuento verdadero.

6. ES PRECISO AVERIGUAR LAS CAUSAS DE LAS DIFERENCIAS. — Del parte diario

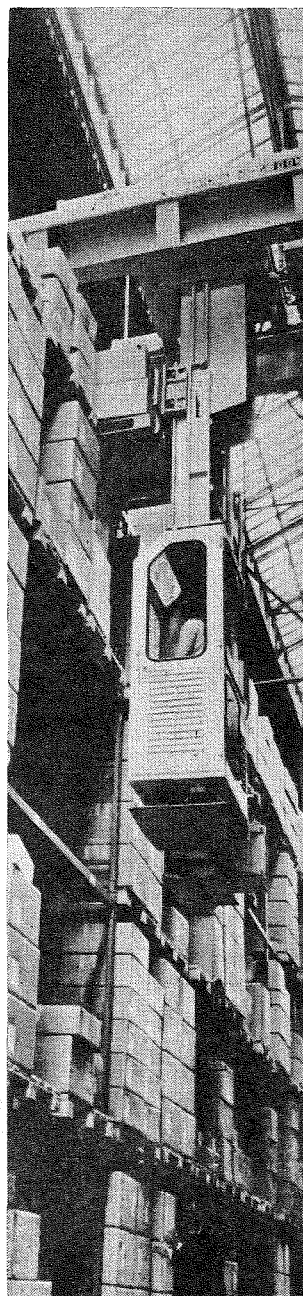
LIMPIEZA Y MANTENIMIENTO DE LOCALES – OFICINAS – CRISTALES – ETC.

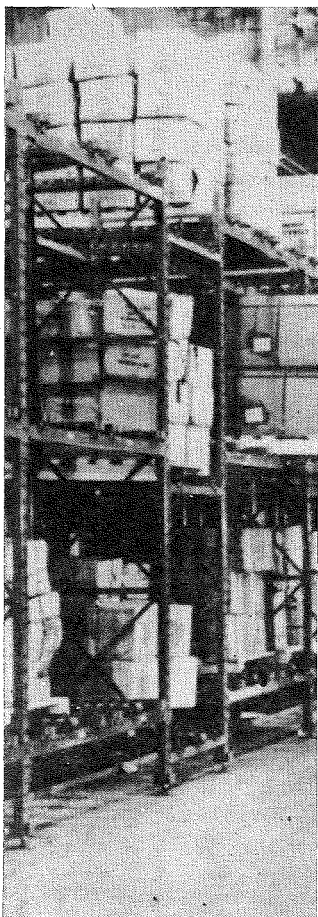
SERVICIO POR ABONO

EL BRILLO BALEAR

Sindicato, 36 - 1.º -1ª

TELEF. 222700





de existencias de los productos revisados, después que el empleado del fichero ha puesto las que, según sus datos, debería haber, se establecerá una hoja de diferencias, que habrá que localizar, averiguando las causas y permitiendo ponerles remedio.

Se puede tener la seguridad de que, solamente por el hecho de tener que buscar y responder de errores o diferencias, se pondrá un cuidado que de otro modo no se pondría, y esto ya eliminará un gran porcentaje de las que se produzcan.

Luego habrá que tratar de localizarlas, revisando las operaciones que han originado el movimiento de los artículos que se hallan en estas circunstancias, hasta que se vayan encontrando los motivos. Estos permitirán tomar las medidas para que se eviten en lo sucesivo y se llegará a lograr que el número de errores sea verdaderamente mínimo, que es lo que interesa para la eficacia del fichero.

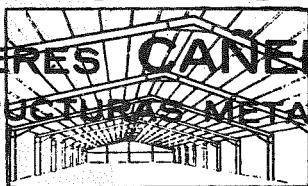
Un detalle muy importante a tener en cuenta. Hay que sincronizar el momento de la revisión con el momento de la anotación de datos en el fichero. Si se hace la revisión en la primera hora de la mañana, los datos han de ser los de la última operación del día anterior, teniendo la obligación almacén de hacer constar, en la columna observaciones, si se hubiese producido algún movimiento durante el período del recuento.

Es buena política, si hay varios empleados en un almacén, responsabilizar a cada uno de ellos de un sector determinado, según el movimiento, y éste, como es natural, conocería bien si se hubiese producido alguna operación en este período breve de la revisión.

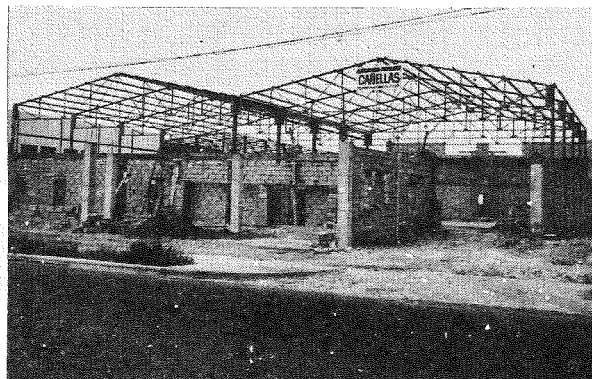
Luego, habría que llamar la atención a los causantes de los errores, para que se esforzasen en evitarlos. Podemos asegurar que no es tan difícil conseguirlo como parece. En los primeros tiempos de esta organización, serán más numerosos, como es natural, pero luego disminuirán progresivamente.

TALLERES CANELLAS

ESTRUCTURAS METÁLICAS



En el centro de su
atención
un nuevo trabajo realizado



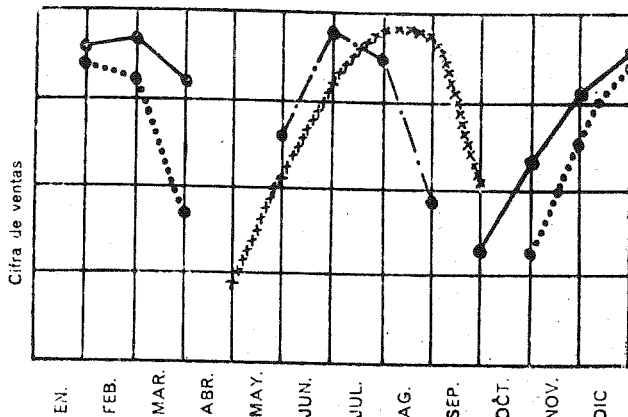
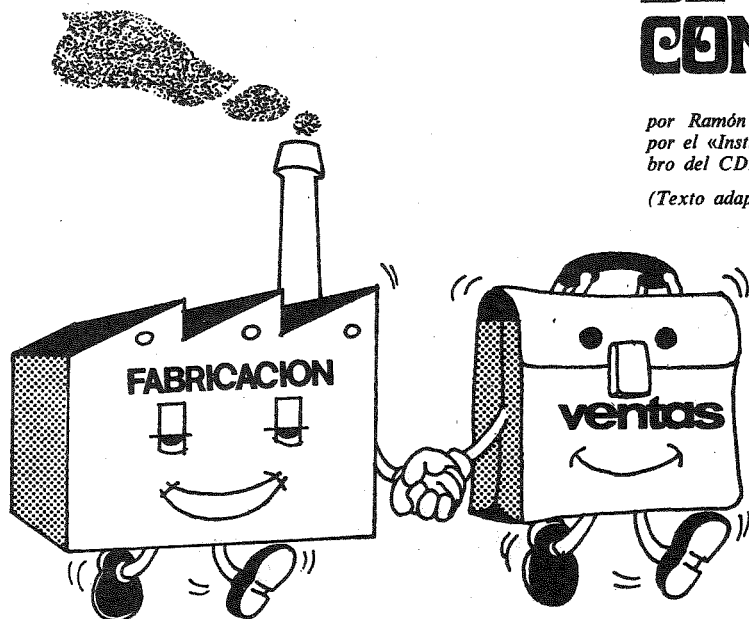
POLIGONO "LA VICTORIA"
CALLE GREMIO JABONEROS, 10
TELEFONO 27 86 15
PALMA DE MALLORCA
(BALEARES)

Estructura para
Perfumeria ROVER
Gremio Zapateros
Polígono La Victoria

COMO COORDINAR LOS PLANES DE FABRICACION CON LOS DE VENTAS

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

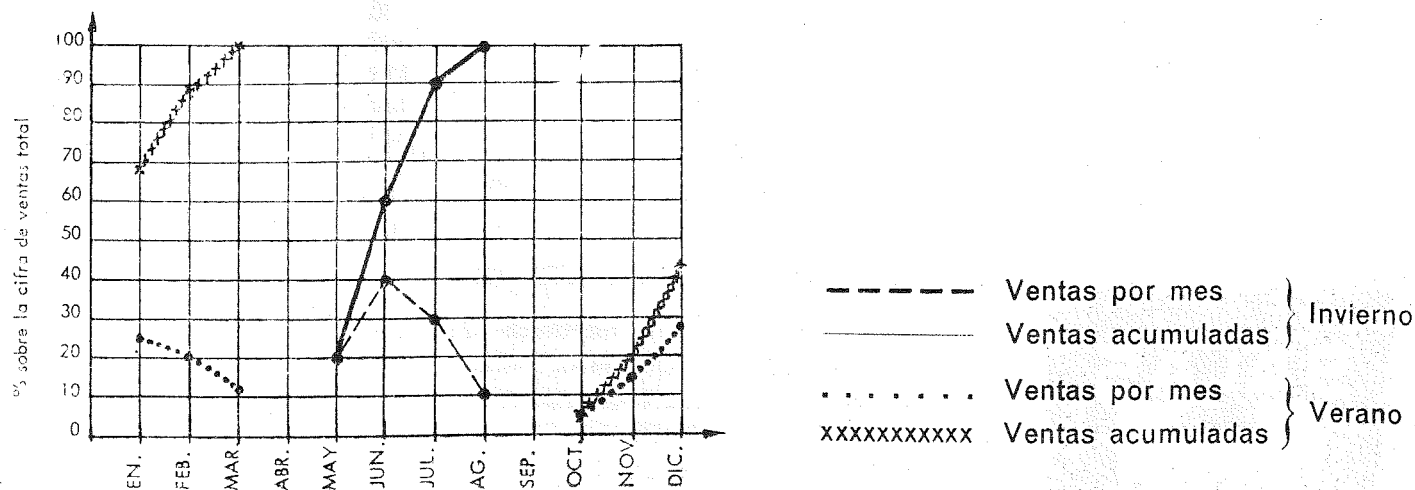
(Texto adaptado de una conferencia pronunciada en el CDM de Barcelona)



El gráfico anterior no es representativo; ahora bien, adquiere gran representatividad si en vez de realizarlo en valores absolutos lo hacemos en % sobre el total de ventas por mes.

Vamos a tomar las cifras de venta de verano e invierno a transformista, mayorista y detallista — ya que nuestra empresa fabrica y vende — y no nos tiene interés la venta al público consumidor.

Gráfico en % acumulado de la cifra de ventas de artículos de invierno y de verano



3. GESTION DE ALMACENES

Bien; esto es lo que debemos tener preparado para la venta, pero situémonos en el caso de que nuestros medios de producción sólo pueden realizar el 12 % de la venta anual, por mes, y que la venta de artículo de verano es igual, en cantidad, al de invierno.

Venta:	Enero	25	Agosto	10	$\frac{205}{12} = 17$
	Febrero	20	Septbre.	0	
	Marzo	10	Octubre	7	
	Abril	0	Novbre.	15	
	Mayo	20	Dicbre.	28	
	Junio	40	Suma	205	

Podemos operar del siguiente modo: **A**

Unidades a vender		Capacidad de producción	Faltan	Sobran
En.	25	17	8	
Feb.	20	17	3	
Mar.	10	17		7
Abr.	10	17		17
Mayo	20	17	3	
Jun.	40	17	23	
Jul.	30	17	13	
Ag.	10	17		7
Sep.	0	17		17
Oct.	7	17		10
Nov.	15	17		2
Dic.	28	17	11	
	205	204	61	60

205 aprox. = 204
61 aprox. = 60

Vamos a realizar lo mismo con cantidades acumuladas:

	Unidades	Producción	Evolución
Enero	25	17	— 8
Febrero	45	34	—11
Marzo	55	51	— 4
Abril	55	68	13
Mayo	75	85	10
Junio	115	102	—13
Julio	145	119	—26
Agosto	155	136	—19
Septiembre	155	153	— 2
Octubre	162	170	8
Noviembre	177	187	10
Diciembre	205	204	— 1



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

Veamos que si esto ocurriera, precisamente *por no estar coordinada la producción y la venta*, unos meses nos sobraría producción y otros no podríamos servir, a pesar de tener capacidad de producción suficiente. En el caso expuesto ocurriría:

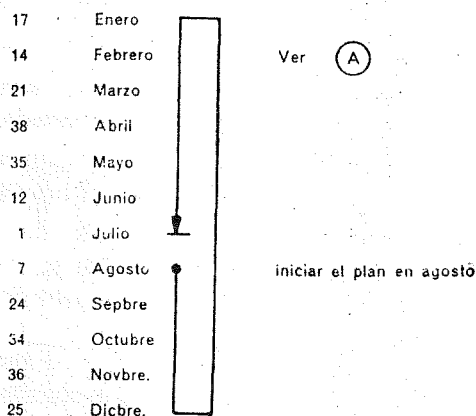
Mes	Ocurriría
Enero	Dejaríamos de servir 8
Febrero	Dejaríamos de servir 3
Marzo	Serviríamos todo
Abril	Serviríamos todo
Mayo	Dejaríamos de servir 3
Junio	Dejaríamos de servir 23
Julio	Dejaríamos de servir 13
Agosto	Serviríamos todo
Septiembre	Serviríamos todo
Octubre	Serviríamos todo
Noviembre	Serviríamos todo
Diciembre	Serviríamos todo
	Dejaríamos de servir 50

Es decir, dejaríamos de servir un 24 %, lo que podría producir desastrosas consecuencias en la facturación y en los beneficios.

Para que esto no ocurra, deberíamos operar del siguiente modo:

— Equilibrar la producción y la venta mediante un estrato intermedio o «almacén».

En almacén



Para calibrar la importancia del stock en almacén debe calcularse en «*meses venta*», o sea: si nuestra venta es de 205 unidades año, es decir, $\frac{205}{12} = 17$ unidades al mes, en el almacén habrá:



cristalería 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.

	Unidades	Meses venta
Enero	17	1,-
Febrero	14	0,8
Marzo	21	1,3
Abril	38	2,2 — máximo
Mayo	35	2,-
Junio	12	0,7
Julio	1	0,- — mínimo
Agosto	7	0,4
Septiembre	24	1,4
Octubre	34	2,-
Noviembre	36	2,1
Diciembre	25	1,4
		15,3

$\frac{15,3}{12} = 1,3$ meses venta promedio.

Sería un coeficiente óptimo, ya que para empresas de este tipo se admitiría como correcto 2-3 meses venta.

De esta forma nos queda también definido el ritmo de fabricación y el de compra de materias primas.

La previsión de ventas debe servirnos para que con suficiente antelación podamos arbitrar los medios para incrementar o reducir la producción.

Vemos, pues, que es importantísima la «gestión de almacenes» al objeto de equilibrar la producción y las ventas.

La gestión de stocks posee otros importantes aspectos. Vamos a suponer que

- Fabricamos 4 productos distintos
- Los cuatro productos están compuestos por los productos componentes: A B C D E
- El producto A interviene en los 4 en una proporción equilibrada del 20 %
- El producto B interviene en los 4 productos en una proporción equilibrada del 25 %
- El producto C interviene en 1, 2 y 3, en una proporción equilibrada del 10 %
- El producto D interviene un 45 % en el 4
- El producto E interviene en 3 en un 45 % y en el 4 en un 10 %.

PRODUCTOS COMPONENTES	1	2	3	4	TIEMPO DE SER- VICIO DEL PRO- VEEDOR
A	20 %	20 %	20 %	20 %	4 meses
B	25 %	25 %	25 %	25 %	4 meses
C	10 %	10 %	10 %	—	3 meses
D	—	—	—	45 %	6 meses
E	45 %	45 %	45 %	10 %	3 meses.
TOTAL	100 %	100 %	100 %	100 %	

Tiempo desde que el cliente nos hace el pedido hasta que debemos servir:

Tiempo de fabricación:

6 meses
1 mes para productos 4 y 3
2 meses para productos 1 y 2

Si operáramos sin coordinación y compráramos cuando el cliente nos realiza el pedido, ocurriría:

Producto 1	tiempo preciso:	4 servicio	2 fabricación = 6 meses
Producto 2	tiempo preciso:	4 servicio	2 fabricación = 6 meses
Producto 3	tiempo preciso:	4 servicio	1 fabricación = 5 meses
Producto 4	tiempo preciso:	6 servicio	1 fabricación = 7 meses

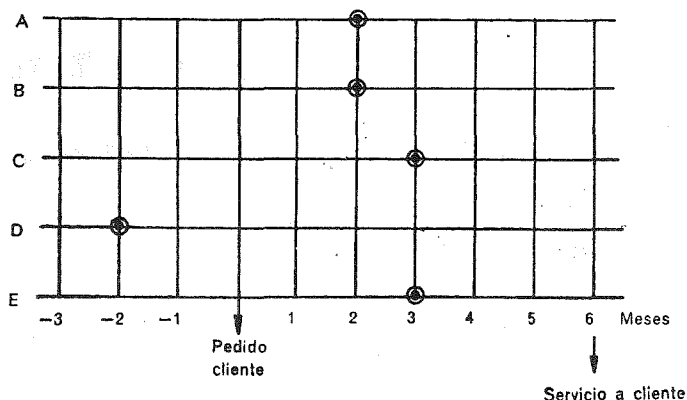
Como sea que debemos servir en 6 meses al cliente, ocurriría:

Productos 1 y 2 serviríamos muy justo.

Productos 3 serviríamos bien.

Productos 4 no podríamos servir.

Por tanto, deberíamos operar del siguiente modo:



Fecha de compra de los productos componentes.

El único que debe comprarse antes de conocer los pedidos de los clientes es D; debe hacerse por previsión.

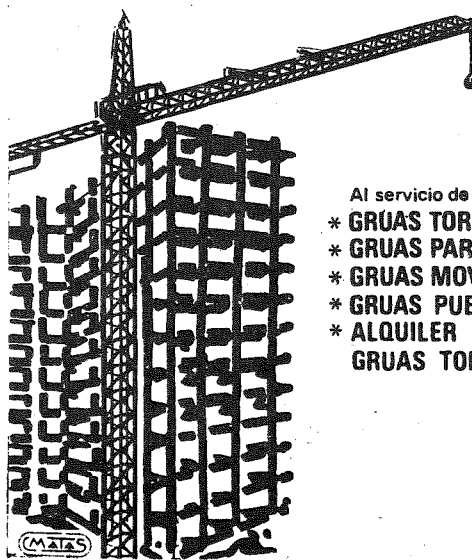
COTECMA, S.A.

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

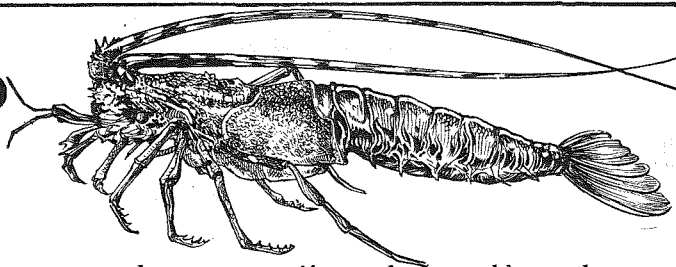
Cómo hacer, de su hijo, un formidable delincuente

1. Comience desde la infancia a darle al niño todo lo que pide. Así se criará con el convencimiento de que el mundo se lo debe todo.
2. Cuando aprenda palabras malsonantes, celébresele. Eso le hará pensar que es muy gracioso.
3. Nunca le dé enseñanzas espirituales. Espere que sea mayor de edad y que decida entonces a su albedrío.
4. Recoja todo lo que él deje tirado: libros, zapatos, ropa. No le permita valerse por sí mismo. para que se acostumbre a echar todas las culpas a los demás.
5. Riña a menudo con su cónyuge en presencia suya. Así no se impresionará demasiado el día en que se deshaga el hogar.
6. Dele al niño todo el dinero que exija para sus gastos. Nunca permita que se lo gane él mismo. ¿Por qué dejar que el probrecito pase los mismos trabajos que usted?
7. Satisfaga todos sus caprichos en lo relativo a comidas, bebidas y comodidades. La privación puede causar frustraciones nocivas.
8. Apóyelo en cualquier discursión que entable con los vecinos, con sus maestros o con la policía. Todos le tienen tirria a su hijo, no lo dude.
9. Cuando esté en enredos serios, discúlpese diciendo: "Nunca pude con este muchacho".
10. Prepárese a llevar una vida llena de pesares, pues lo más probable es que se la haya labrado usted mismo.

Estas diez reglas se encierran en dos: deje hacer a su hijo todo cuanto quiera y nunca se meta con él. Seguro que, de esta manera, conseguirá hacerle un formidable delincuente.

La langosta que habló con el hombre

por GEORGES ROOS



Muchos de sus parientes cercanos pertenecían a la profesión hotelera, pero desde pequeño había sentido especial admiración por uno de sus tíos que era chef de cocina y que en su calidad de tal gozaba de la mejor fama.

Fue así que al salir de la adolescencia hizo conocer a sus padres su firme decisión de dedicarse a la cocina. Hizo sus primeras armas como pinche y luego consiguió viajar y hacer un curso completo de arte culinario que lo transformó en un profesional de primer orden. Escaló posiciones rápidamente y al cabo de algunos años, y tal como lo había sido su tío se convirtió en el primer chef de uno de los restaurantes de mejor reputación de la ciudad.

Era un hombre trabajador y cordial. Pese a su juventud, sabía tratar a sus subalternos con firmeza y al mismo tiempo con amabilidad. Disfrutaba de la satisfacción de saberse apreciado tanto por sus dotes humanas como por su profesionalidad.

Una noche, a una hora en que el restaurante estaba colmado de público y en que por consiguiente todo el personal debía darse prisa para poder atender debidamente a todo el mundo, un camarero penetró en la cocina portando sobre una fuente una langosta viva cuya apariencia y tamaño un cliente acababa de aprobar.

Se acercó a él y le dijo: "Es para la mesa de D. Lorenzo".

No había necesidad de decir más. Don Lorenzo, además de empedernido "gourmet", era uno de los mejores clientes de la casa y él sabía mejor que nadie como había que prepararle una langosta. Se trataba para él de una labor de rutina y por lo tanto impartió rápidamente las instrucciones acostumbradas, pero en el momento de ir a echar el animal en la cacerola de agua hirviendo, algo inesperado se produjo. Uno de sus ayudantes, que en ese preciso momento acababa de hacerse un corte en la mano con el filo de un cuchillo, se volvió bruscamente, impresionado por su propia sangre, y con la misma brusquedad hizo que la cacerola se agitara peligrosamente. El ya había soltado la langosta, pero casi al mismo tiempo hubo de avanzar su otro brazo para impedir que la cacerola se volteara totalmente.

Su gesto fue rápido, pero lógicamente nervioso y torpe, lo cual hizo que la cacerola tambaleara aun más. Para colmo, su ayudante, instantáneamente consciente de lo que estaba sucediendo, estiró a su vez su brazo hacia la cacerola, forzando definitivamente su equilibrio e inclinándola hacia su jefe en vez de alejarla de él como había pretendido hacerlo.

Todo había sucedido en menos de dos segundos, como en la mayoría de los accidentes. Ambas, el agua hirviendo y la langosta, se derramaron hacia él y apenas tuvo el tiempo de entrar el estómago y efectuar un pequeño salto hacia atrás, pero no pudo impedir que el líquido le quemara una mano.

Mientras el personal, agitado, le rodeaba para ayudarlo, miró hacia el suelo y vio la langosta, todavía viva, moviéndose en el charco de agua hirviendo. Instantáneamente, la langosta moribunda y su mano quemada quedaron asociadas en su mente como una sola cosa accidentada, dolorida, atrozmente maltratada. Hubiera querido decir al-

go, pero su boca permaneció cerrada; como bloqueada por una extraña angustia.

En cambio, la langosta sí habló. El la oyó, mientras los demás, muy atareados, se ocupaban de su mano y de los camareros impacientes que reclamaban sus comandas.

Miró alrededor suyo. Evidentemente, nadie oía a la langosta más que él, pero lo cierto es que ese animal agonizante le estaba hablando:

"Sólo te has quemado la mano y no será demasiado grave porque en ese botiquín hay todo lo que hace falta para aliviar el dolor de una quemadura y favorecer el regeneramiento de la piel, para para mí ha llegado el fin a través de la más horrible de las agonías... Si esto te impresiona, imagínate lo que hubieras experimentado si alguien hubiera hundido tu brazo o todo tu cuerpo en esa agua hirviendo... Tú, que eres el hombre, el ser pensante, imagínalo un momento. Un momento nada más. Verás como se te eriza hasta el alma de sólo imaginarlo".

Tuvo la impresión de que lagosta jadeaba o gemía, revolviéndose en penosos estertores. Los demás le hablaban y él mantenía los ojos fijos en el animal. Casi enseguida volvió a oírla. Tuvo la sensación de que su extraña voz se había vuelto no sólo más débil sino más dulce.

"Tú que eres el hombre, tú que has sido capaz de fabricar un cuchillo pesado y filoso: ¿por qué no has pensado que un pobre animal merece por lo menos que se le decapite limpiamente, sin sufrimiento, antes de lanzarlo al agua hirviendo? ... ¿O crees acaso en el monstruoso mito de que la agonía de un animal es un requisito sin el cual no se satisface el paladar de los refinados? ¿Qué clase de refinados son esos? ¿Y qué clase de hombre eres tú que no te dignificas a tí mismo con un mínimo de respeto y compasión por los que están condenados a darte todo sin recibir nada? ...

Calló un par de segundos la langosta, y luego, en un último esfuerzo concluyó:

"Cuidate esa mano y luego, si has de seguir matando, que te sirva para ser generoso, justo, viril y compasivo: que te sirva para hacer honor a tu condición de hombre. Muchos otros animales mueren sufriendo horriblemente...".

En ese momento, uno de los hombres que estaban a su lado asistiéndolo, exclamó: "Nos hemos olvidado de la langosta de Don Lorenzo ¡Rápido, calentar agua!".

El pinche que intentó alzar la langosta del suelo sintió sobre su brazo la mano semi vendada de su jefe y le oyó decir, sin vehemencia pero con rara firmeza: "Coge un cuchillo y córtale limpiamente la cabeza. De un sólo tajo. Sólo después tendrás derecho a hervirla. Y recuerda, hoy y siempre, que una cocina no debe parecerse jamás a una cámara de torturas, por más refinados que nuestros clientes sean o se crean".

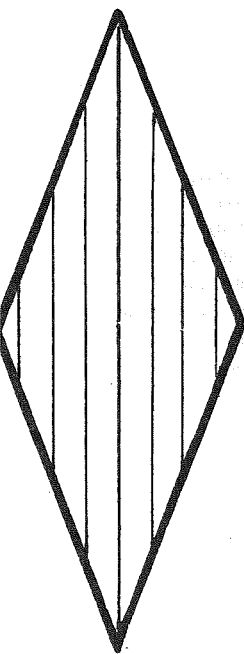
Uno de sus ayudantes, sorprendido, dijo casi para sí: "¿Pero, que le pasa a éste?"

Otro, también sorprendido, comentó:

"Será la quemadura".

Y un tercero, volviéndose con un cucharón hacia una marmita, musitó:

"Está loco".



«Hace ya muchos años, que todo el mundo, profesional o profano en la materia, admite que la personalidad humana es tan compleja, que para estudiarla y comprenderla, son necesarios auténticos entendidos en este campo.

Toda persona que ha tenido contacto con una entidad empresarial, de la índole y dimensiones que fuesen, admitirá con nosotros, que todas ellas tienen personalidad propia perfectamente, detectable, y carácter bien definido. En dos empresas de la misma actividad, el mismo número de operarios y un potencial económico parecido, descubriremos, en cambio, que el actuar cotidiano, o en la forma de ver y prever el futuro hay enormes diferencias. Esto lo podemos percibir perfectamente, a través de sus diferentes formas de comercialización, propaganda, organización interna, etc. Quizá, el máximo exponente de lo que decimos es el hecho que, cara al público, ha creado imagen de marca —DE PERSONALIDAD— bien distinta. ¿Cuántas empresas se han hundido por no haber sido aceptadas, a pesar de ofrecer un artículo o servicio tan bueno como el de la competencia: bebidas refrescantes, dos bares, situados uno al lado de otro —uno lleno y el otro vacío, etc.? Consideramos, que la empresa, además de estar compuesta por una serie de elementos inertes, contiene en su esencia, como factor predominante, que marca su idiosincrasia y carácter propio: **AL HOMBRE**.

Dado que los hombres se integran bajo un denominador común, formando una unidad —**LA EMPRESA**— la cual hemos dicho y esperamos haber demostrado, tiene personalidad propia, y ésta, imprescindiblemente, como unidad integral, debe ser estudiada por el psicólogo especializado en este tipo de **ENTES... EL PSICOLOGO INDUSTRIAL**.

Las tareas de éste dentro de la empresa son numerosas y de máxima importancia, hasta el punto que no exageramos afirmando, que del éxito o fracaso de su labor, depende en gran parte el funcionamiento armónico interno y la labor exterior de una empresa (ventas, publicidad, relaciones públicas, planificaciones a largo y corto plazo etcétera).

Enumeraremos y analizaremos lo más sucintamente posible, las principales funciones en las cuales pensábamos haciendo nuestra afirmaciones.

VALORACION DE PUESTOS DE TRABAJO

Esta es una técnica que, aunque practicada desde hace muchos años, ha recobrado en los últimos, una fuerza e importancia extraordinarias, hasta el punto, que hoy día empieza a realizarse en la mediana y hasta pequeña industria. Consiste en estudiar los distintos puestos de trabajo, que componen una empresa en sus diferentes facetas, para de esta manera, crear una plantilla y organigrama bien definidos. En el trabajo, como es lógico, intervienen un grupo de especialistas (cronometradores, ingenieros especializados, etcétera). Nunca una valoración sería completa, si este equipo no incluyese un psicólogo industrial, que en cada puesto hiciese un análisis detenido, para obtener el perfil de las aptitudes humanas necesarias para que un administrativo, u operario, al nivel que fuese, pudiesen rendir al máximo: paciencia, tenacidad, imaginación, grado de equilibrio mental, etc., son características estudiadas por el psicólogo industrial. La experiencia demuestra, que dos personas de carácter distinto, obtendrán en el mismo puesto rendimiento bien diferente.

Por esta razón es tan importante la **SELECCION PROFESIONAL** ya que para que empresa y hombre se puedan beneficiar del esfuerzo de este último, es obligación del psicólogo saber colocar cada hombre en el puesto idóneo y que corresponda a las aptitudes natas para éste. Para la realización de esta importantísima misión, el psicólogo industrial, tiene previamente un **PERFIL**, lo más exacto posible de cada puesto de trabajo. Cuando se busca un candidato nuevo, para una unidad de trabajo, lo que en el fondo trata el psicólogo industrial de hacer es: "encontrar una tuerca con el mismo paso de rosca que el tornillo que tiene en mano". Entonces el acoplamiento es perfecto, todos trabajan a pleno rendimiento y lo que es aún más importante: **EL HOMBRE SIENTE SATISFACCION** en el trabajo que realiza, ya que se siente identificado con el mismo.

Lo indicado en el párrafo anterior, no debe ser cierto únicamente para puestos vacantes que deben ser cubiertos con personal que proviene del exterior. Es deber fundamental del psicólogo industrial, preocuparse de la **PROMOCION DEL PERSONAL FIJO**, de la empresa, así como de su rotación.

No sólo de pan vive el hombre, y esta regla de oro es exacta en la vida de la empresa. De esta parte no económica se debe ocupar también. Un hombre debe sentir que su trabajo es valorado en su justa medida, que sus esfuerzos son reconocidos, y que cuando la oportunidad se presente será ascendido, remunerado o destacado de cualquier forma. En este caso decimos, que los componentes de la empresa están **MOTIVADOS**, sienten y viven la empresa.

El psicólogo industrial interviene activamente en los planes de la **FORMACION** del personal de la misma. Muchas veces el miembro de una compañía se siente más motivado por la posibilidad que le brinda la dirección de realizar un curso de perfeccionamiento u otro tipo de estudios, a una pequeña subida de salario.

Es tarea fundamental básica del psicólogo industrial, abarcar también otro campo, que a mayor escala es estudiado y manejado por el sociólogo: la **DINAMICA** de la empresa. La misma está compuesta por hombres. Sus relaciones, si son buenas, sabrán llevar con mayor certeza la nave a puerto seguro. Al revés, si los subordinados no creen en su jefe, si el mismo no sabe cuidar la unión y armonía entre sus hombres, si las relaciones humanas, a los diferentes niveles jerárquicos, son deterioradas y en el quehacer diario se malgasta energía en rencillas, en "dimes y diretes", etc., la intervención del psicólogo industrial se hace urgente e imprescindible. Debe éste saber detectar y localizar el mal y recetar a sus superiores soluciones eficaces.

(Finaliza en la página 30)

La fatiga y el «surmenage» del hombre de empresa

por J. P. Baujat



Entre la fatiga y lo que los franceses llaman «surmenage» existe una diferencia de naturaleza y de estado, lo que no excluye el paso de la primera a la segunda. Ambas son el resultado de la vida moderna y afectan fundamentalmente al ejecutivo de empresa que sufre de forma más directa que cualquier otro profesional las consecuencias del progreso técnico, un ritmo de vida trepidante y una serie de problemas humanos y sociales cuya solución supone, en muchos casos, una fuerte responsabilidad en la decisión.

Por ello hoy vamos a extraer un artículo publicado en la revista «Entreprise» por J. P. Baujat sobre este tema, que tiene indudablemente una gran actualidad y que interesará, sin duda, a los empresarios españoles y a sus ejecutivos.

La fatiga pasa por diferentes grados:

— La fatiga moderada, como consecuencia de un trabajo normal y regular y que se concreta en un dolor ligero de los músculos, rigidez de la región lumbar, falta de ardor, en resumen, en la necesidad de reposo.

— La fatiga intensa, que es, por el contrario, una verdadera enfermedad: dolores, fiebre, deshidratación, agitado ritmo respiratorio y cardíaco son otros tantos síntomas objetivos, a los que se añaden signos neurológicos (la angustia o el insomnio). El reposo se impone, de lo contrario el agotamiento precipita una afección grave anterior: insuficiencia renal, esclerosis pulmonar, diabetes, insuficiencia cardiovascular.

— Cuando la fatiga evoluciona de manera crónica, añadiéndose a ella un elemento intelectual, se habla de «surmenage».

Por lo que respecta a esta última clase de fatiga, pueden percibirse en ella tres fases:

— La fase de alarma. Se manifiesta en la irritabilidad, nerviosismo e impaciencia, que ha-

cen el trabajo difícil. Un cierto grado de fatigabilidad se añade a la erosión del rendimiento intelectual. El levantarse se hace penoso. La concentración cerebral, la atención, la memoria, disminuyen, con el resultado de una auténtica fuga moral ante el esfuerzo. Esta deficiencia engendra rápidamente una doble inquietud: pérdida de confianza en uno mismo y desconfianza hacia todo lo que nos rodea. El trabajo se ralentiza, se acumula, se complica: ello supone un acrecentamiento de la fatiga y de la angustia. Este es un paso suplementario en el camino del «surmenage».

Durante este período, donde nada nos deja adivinar el desarreglo, la inaptitud, la debilidad del enfermo, el aspecto exterior parece normal. Únicamente algunos discretos signos revelan el mal: mirada terne, gestos menos seguros, tristeza y tics. A veces un exceso de autoridad, cóleras o decisiones absurdas ocultan la incertidumbre; por último, el insomnio impide todo reposo y multiplica a su vez esos síntomas. El período siguiente viene precedido de un temblor general.

— La fase de febrilidad. Parece que de hecho anuncia la

curación o por lo menos un respiro. El sujeto se rehace, trata de hacer frente a los problemas, emprende nuevas tareas, propone nuevas ideas. Sin embargo, este exceso de actividad, frecuentemente engañoso, no se ejerce con buen sentido. No está fundamentado. Se asiste a una verdadera desviación de los métodos de trabajo: las cuestiones secundarias o de detalle priman sobre los problemas importantes, se inventan pretextos inconsistentes para no ocuparse de lo esencial o para retardar lo urgente. Una sensación de lasitud que va atenuándose en la velada produce un sentimiento de inseguridad que pide alguna compensación: alcohol, drogas, café, etc. Si no se toman medidas terapéuticas importantes y rápidas, si no se impone un reposo suficiente, surge la tercera fase.

— La fase de la depresión. Se caracteriza por la inercia física y mental, el desinterés total por nuestro entorno, la apatía. El enfermo, pues se trata efectivamente de un enfermo, se llena muy pronto, bien de múltiples afecciones viscerales (hipertensión arterial, úlcera de estómago, etc.), bien de una incompreensión total de su medi-

familiar o profesional. La enfermedad se convierte entonces en una «solución»: libera de toda responsabilidad, excusa, es un refugio fácil.

Causas que predisponen

Desde hace tiempo los biólogos han demostrado que la energía mental procede de la transformación de cuerpos fosfóricos o metabolismo. El «surmenage», o fatiga mental, estaría, pues, ligado al aumento de trabajo que deben suministrar las células nerviosas, lo que entraña tres fenómenos:

— El recurso a las reservas glicogénicas (azúcares), lo que reduce el potencial energético del organismo.

— El aumento de productos tóxicos sacados de las funciones celulares y su eliminación insuficiente, lo que crea un estado de autointoxicación.

— La tensión psicológica cuando existe un desfase entre el rendimiento exigido y las posibilidades individuales.

Las consecuencias de todo esto no se hacen esperar: la célula misma no responde ya a los estímulos y los puntos de contacto entre las células nerviosas se bloquean. Muy pronto, el camino del influjo se encuentra perturbado. He aquí la explicación teórica del «surmenage».

Sin embargo, cada individuo es más o menos vulnerable. Los psiquiatras han llegado a decir que el temor de la fatiga, por ejemplo, crea entre algunos hombres de negocio un verdadero desequilibrio propicio al padecimiento de un auténtico «surmenage». En cualquier caso, no es posible negar hoy día el papel de las causas que predisponen. Unas dependen del estado del sujeto. Las estadísticas muestran que el «surmenage» aumenta regularmente con la edad y que encuentra su apogeo hacia los cuarenta y cinco años. Toda enfermedad fa-

vorece la aparición del «surmenage», hasta el punto de que detrás de éste el médico busca siempre una causa orgánica, es decir, una lesión aún latente. Por ello, los exámenes biológicos se hacen en principio necesarios cuando se atraviesa un estado de fatiga sin causa justificada, preocupaciones o responsabilidades, por el exceso de viajes o simplemente por una gripe estacional. Hay que dar una respuesta o buscar la razón de estas insuficiencias.

Otras causas se relacionan con errores higiénico-dietéticos. La sedentariedad, por ejemplo, disminuye la aportación de oxígeno y la eliminación de toxinas. Los excesos alimentarios conducen a la obesidad, a la diabetes grasa, a la arterioesclerosis, a la hipertensión arterial. El abuso del tabaco, de las bebidas alcohólicas o del café disminuye la resistencia física. Todos estos factores favorecen el nacimiento del «surmenage». La acumulación de preocupaciones, por ejemplo, es al mismo tiempo la consecuencia y el origen de aquél; ciertamente que se comprende mal un directivo de empresa o un mando perfectamente despreocupado. Pero desde que las dificultades parecen insalvables, desde que nace la impresión de estar desbordado o la sensación de aflojar las riendas, se crea entonces un estado de tensión nociva y de inquietud permanente. Esto se agrava con una especie de psicosis: temor de no estar a la altura de las circunstancias, complejo de inferioridad, hasta de persecución, etc.

Por último, entre las causas modernas del «surmenage», se cuenta la mala organización del trabajo (tareas demasiado pesadas realizadas en un tiempo demasiado corto, horario anárquico, dispersión o inexperiencias de colaboradores demasiado numerosos o demasiado jóvenes), la duración de los desplazamientos, la incomodidad de los trayectos, el ruido, la polución, la insuficiencia de planes, etc.

La lucha contra el «surmenage»

La prevención es fundamental y descansa en diversos elementos que van desde la higiene psíquica y mental a la organización del trabajo. Así, la jornada debe comenzar pronto, con algunos ejercicios respiratorios ante una ventana abierta —cualquiera que sea la estación—, para estimular los centros vitales y desintoxicar los pulmones. Igualmente, ejercicios musculares de flexibilidad y de equilibrio ayudarán a crear un estado de equilibrio nervioso y salud corporal. Terminar con una ducha tibia, tonificante, y tomar en la medida de lo posible un poco de agua mineral o un zumo de frutas.

El desayuno debe ser bastante nutritivo, para permitir llegar a media mañana sin fatiga ni molestias, y debe consistir en un líquido caliente y azucarado, acompañado de un suplemento calórico. Debe evitarse un error: tomar tan sólo por la

mañana una taza de café o de té (como sucede con frecuencia en España); por el contrario, debe hacerse una verdadera comida completa, variada, equilibrada, en la que entren la mayoría de los alimentos: carnes, grasas, azúcares y cereales.

Después es conveniente andar a pie en lugar de ir en automóvil y tener cuidado con las comidas de negocios, evitando las grasas, el embutido, las salsas y los pasteles, teniendo en cuenta la necesidad de equilibrar los excesos ocasionales con la cena.

La prevención del «surmenage» descansa igualmente en los momentos de reposo y distracción, que es preciso reservar a lo largo de la jornada. Es reco-

mendable a este respecto la práctica de sesiones cortas de relajación. Algunos hombres de negocios reemplazan los momentos de reposo por masajes, seguidos o no de baños de vapor, lo cual es muy conveniente, porque conserva los músculos y favorece la circulación periférica.

Pero nada aventaja a un fin de semana en el campo, en una zona bastante próxima al domicilio habitual, para evitar las fatigas del viaje, y suficientemente distante como para suscitar la idea de desplazamiento.

Por último, una buena organización de trabajo contribuye extraordinariamente a la prevención del «surmenage».

(Viene de la página 16)

COMERCIO ENTRE RUSIA Y ESPAÑA

En cuanto a los demás países del Este, hay que mencionar a Polonia, Yugoslavia, Checoslovaquia, Rumanía y la República Democrática Alemana, como buenos clientes en perspectiva ya que el incremento de ventas y compras ha sido notable.

En cuanto a la economía balear el acuerdo hispano-soviético de comercio ha de ser muy interesante.

La industria isleña del calzado podría beneficiarse del mismo ya que los zapatos españoles parecen haber adquirido gran prestigio en aquel país. Y Rusia, con su enorme población, puede ser un excelente cliente.

Ha sonado, igualmente la posibilidad de comprar a Rusia, por alguna compañía española, de hidroalas o embarcaciones ligeras de gran velocidad, para servicios turísticos, en particular entre Barcelona y Palma o Valencia — Palma.

Todo ello hace que un acuerdo comercial general entre Madrid y Moscú, pueda redundar, al entrar en vigor, en buenas y prometedoras ventajas económicas para ambos pueblos.

(Viene de la página 28)

EL SICOLOGO...

Como es lógico, no toda empresa, por su volumen puede contar con servicio de psicología propio. He aquí, la razón del surgimiento de los gabinetes de psicología, que suplen la falta de servicio propio, y en otros casos colaboran en la organización y creación de este departamento.

“Mens sana in corpore sano”, decían antiguamente—, no puede haber una empresa moderna dinámica y sana, sin MENTE SANA, y de ésta cuida el psicólogo industrial.

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

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

PARA MAYOR INFORMACION - Teléfono 27 81 04

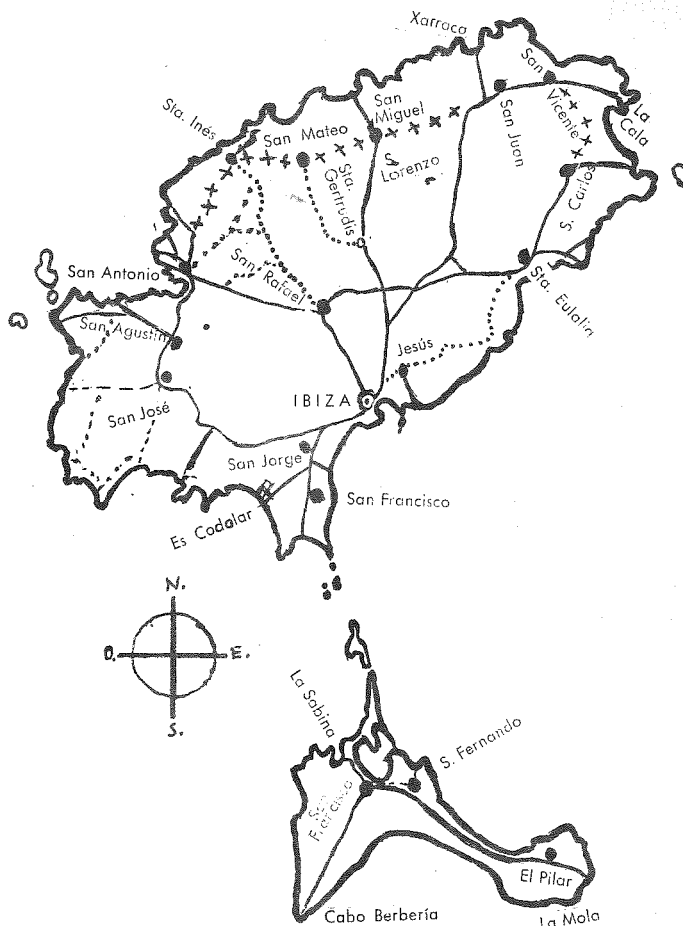
"En lo que a Obras Públicas se refiere, en Baleares no hemos hecho más que empezar", afirmó el Ministro Sr. Fernández de la Mora en su discurso de inauguración del embalse del Gorg Blau, en Mallorca.

Afirmación satisfactoria en grado sumo que nos dice que todas las islas del archipiélago balear están presentes en las previsiones ministeriales. Incluso Ibiza y Formentera con sus múltiples y variados problemas. Entre ellos éste de los pequeños tramos que faltan para completar la carretera de circunvalación de la isla de Ibiza. Uno de los cuales, empezado hace ya muchos años —desde San Antonio a Santa Inés— alcanzó apenas la altura de Cala Salada y Cap Negret, a menos de medio camino... y no ha pasado de allí.

Postal de Ibiza

La carretera de circun- valación

por
JUAN CASTELLO
GUASCH



las carreteras radiales a la capital de la isla y sin más posibles comunicaciones entre sí que los viejos y apenas transitables caminos de herradura.

En otro orden, y no menos importante, ofrecería una mayor agilidad a la comercialización de los productos agrícolas y forestales, sometida también casi en su totalidad a la ineludible trayectoria de las carreteras directas a la capital.

Y, más importante, aún, con ello se conseguiría la incorporación al movimiento turístico actual de una zona costera poco menos que virgen y, tal vez, la

más agreste y hermosa de la isla, privada hasta ahora de sus beneficios precisamente por la falta casi total de vías de comunicación.

Sin dejar de tener presente la lógica revaloración de productos y terrenos al posibilitar su fácil tránsito y acceso. Cuya consecuencia inmediata, sin lugar a dudas y de hondo interés económico en todos los aspectos, sería la natural descongestión de otras zonas hoy ya excesivamente saturadas y sujetas a posibles especulaciones abusivas por demás, ante la creciente demanda de terrenos.

De ahí que se considere como esencial la constante preocupación de las entidades interesadas en el asunto, es decir los ayuntamientos de San Antonio y de San Juan, sin desdeñar la posible cooperación de las autoridades provinciales y de los procuradores en Cortes, ya que es problema éste que necesita de la intervención y de la ayuda de todos. Del esfuerzo de todos. Incluso de los propietarios y vecinos de las áreas afectadas y beneficiadas, no sólo directamente sino también de las posibles desviaciones radiales a tantos lugares hoy inasequibles por no decir inhabitables por las dificultades de tránsito y acceso.

Pero, repetimos, es a los referidos ayuntamientos a quienes incumbe el mayor y más constante esfuerzo para el logro de esta importante mejora.

Y, en este aspecto, parece observarse cierta inexplicable frialdad.

¿Por qué? ...

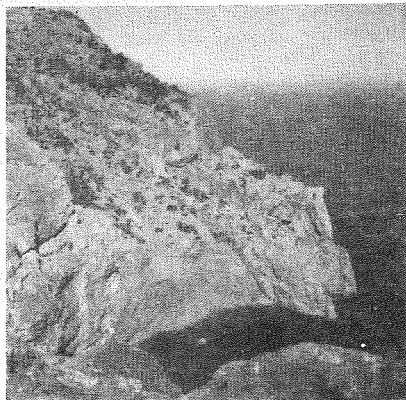
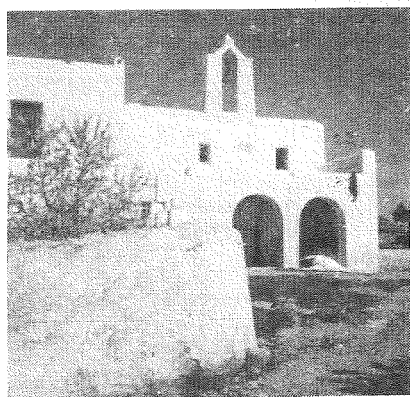
No es la primera vez que nos ocupamos de esta tan necesaria vía de comunicación, aceptada ya por la I Asamblea Provincial del Turismo de Baleares, en 1963, y designada con las siglas PM-802 en el Plan de Carreteras del Estado.

En realidad no se trata más que de unos pequeños tramos que vendrán a unir las carreteras de San Antonio Abad—Santa Inés— San Mateo— San Miguel— San Juan Bautista, por un lado; y otro más pequeño aún, al norte de la isla, desde San Vicente a San Carlos y, más concretamente, enlazando con la de Es Figueras.

El gráfico que acompaña dará al lector una clara idea de lo que en realidad supone esa vieja aspiración ibicenca. Que no es, ni mucho menos, una carretera de circunvalación completa, sino unos reducidos tramos que vendrían a completarla. En total unos veinticinco o treinta kilómetros; cuyo coste suponemos reducido si lo comparamos con los beneficios que de su ejecución podrían derivarse.

Significaría, en primer lugar, la apertura al momento actual de una extensa y rica zona del norte y noroeste de la isla, hoy por hoy sujeta a la servidumbre de

Rincones ibicencos



Hasta las fotografías de estos apartados lugares escasean; incluso en la abundante propaganda impresa de las islas. Y es que, pese a su belleza, no son turísticos ni negociables... aún. Pero todo se irá, Estas dos, una de la típica iglesia de Santa Inés y la otra de la costa brava de sus cercanías, proceden del archivo particular del artista pintor Juan Ribas, a quien se las agradecemos.

Congreso Mundial de Mujeres Empresarias en Madrid

España figura como miembro desde Junio 1971



Concluídas las tareas del XXII Congreso Mundial de Mujeres Empresarias, celebrado recientemente en Madrid, S.P.C. de "El economista" se entrevistó con doña Pilar Díaz-Plaja, presidente de la Asociación Española de Mujeres Empresarias, quien, con plena maestría y dotes de intuición y mando como persona acostumbrada a llevar adelante una importante empresa constructora-decoradora, ha tenido a su cargo la organización y las sesiones de dicho Congreso, eficazmente ayudada por el formidable equipo que componen la Junta Directiva de la Asociación, todas ellas mujeres empresarias. He aquí lo que dijo:

— La mujer empresaria es un hecho que comercial, industrial y económicamente no es posible ya desconocer. Las cosas han cambiado mucho en estos últimos tiempos. Hace 25 años, cuando yo decidí ser empresaria, encontré a mi alrededor sonrisas irónicas, enfados y desprecios, pues se pensaba que la mujer sólo sirve para la casa, para coser y para cocinar. Esto, para bien de la sociedad, está ya superado, y lo estamos demostrando con obras y realidades tangibles.

— La mujer crea "su" empresa por verdadera vocación, y porque tiene perfecto derecho a sentirse con libertad para no depender económicamente de nadie. La viuda, cuyo esposo tenía un negocio, un taller, una tienda e incluso una industria, y de repente se encuentra sola o con hijos que proteger, puede y debe convertirse en empresaria. Otro tipo de empresaria es la mujer madre de varios hijos y que al casarse todos y encontrarse sola desea llenar su vida, lo que hace fundando y dirigiendo una empresa comercial.

— En la mayoría de las empresas regidas por mujeres las cosas van francamente bien; otras, no tanto. O sea, igual que sucede en las empresas mandadas por varones, pues en los negocios no se trata de ser hombre o mujer, sino de valer y tener capacidad para llevarlos bien. Y las mujeres estamos demostrando que sabemos hacerlo correctamente, y empuñamos el timón del más importante negocio de la misma manera y con igual tacto que el del hogar.

— Nuestra Asociación de Mujeres Empresarias no tiene precedentes en la historia comercial de España, aunque bien podríamos poner excepcionales ejemplos de mujeres que han sabido llevar "empresas" de gran envergadura, sin acomplejarles, y a las mil maravillas: Isabel la Católica y Teresa de Ávila, entre otras muchas.

— Nuestra presencia en el mundo empresarial y económico español se dejará sentir positiva y favorablemente en las comisiones deliberantes de los convenios colectivos de trabajo, pues nuestras intervenciones llevan a las discusiones la nota cordial, comprensiva y limadora de aristas, que en todo tema económico inevitablemente surgen. Además de que la intuición femenina es un factor digno de tener en cuenta a la hora de buscar soluciones difíciles.

— Nos regimos por unos estatutos aprobados por la superioridad y pueden pertenecer a nuestra Asociación cuantas mujeres empresarias lo deseen.

— En España contamos con mujeres al frente de las

empresas más diversas, como talleres de engranaje, editoriales, transportes, construcción, Bancos, hidroeléctricas, farmacias, tiendas de modas, librerías, anticuarios y obras de arte, etc.

— La Asociación Mundial de Mujeres Empresarias se fundó hace cuarenta años, en Francia, y nuestro país participa como miembro desde hace tan sólo un año, pues el ingreso fue en junio de 1971. Somos en la Asociación las benjaminas; no obstante, se nos ha concedido el celebrar en España el XXII Congreso Mundial, que acaba de terminar.

— Han asistido empresarias de gran categoría, de numerosas naciones de todo el mundo, siendo las delegaciones más numerosas las de Alemania (con más de cien representantes), Francia, Bélgica, Inglaterra, Holanda, Italia, Austria, Canadá, Méjico, Argentina y, naturalmente, España. En total nos hemos reunido varios centenares de mujeres empresarias.

— El empuje comercial, industrial y económico de nuestra Asociación no tardará en dejarse sentir y necesariamente habrá de contarse de ahora en adelante con nosotros. Nuestra capacidad de convivencia, cordialidad y sentido de intuición, aparte del gran volumen de las transacciones que realizamos, son factores que no podrán desdeñarse y menos ignorarse.

— En el Congreso se han establecido contactos nacionales e internacionales valiosísimos, y la información y experiencia intercambiadas han sido muy beneficiosas.

— Nuestro país cuenta actualmente con más de medio millón de mujeres empresarias en las actividades más diversas, desde negocios metalúrgicos, tiendas de regalo, de modas y hostelería, a grandes complejos bancarios e hidroeléctricos. Este último es el caso de la condesa de Fenosa, al frente de empresas bancarias e industriales de suma importancia.

— En Madrid hay más de 15.000 mujeres empresarias y otras tantas en Barcelona. En Jaén, por ejemplo, hay unas trescientas. Estas cifras dan idea de la importancia de nuestro cometido.

— Pretendemos que nuestra órbita de actuación se amplíe cada día más y salga al exterior, con lo que las transacciones comerciales alcanzarán grandes cifras, cada día mayores.

— Queremos que se nos conozca y se nos tenga en cuenta. ¿Quién sabe, por ejemplo, que en los pasos elevados construidos en Madrid ha intervenido una mujer con sus fabricados?

La Asociación Provincial de Mujeres Empresarias en Baleares ya tiene Presidenta



Tan pronto como en ECONOMIA BALEAR nos enteramos que ya existía la Asociación Española de Mujeres Empresarias, indagamos quien llevaba la representación de Baleares.

Poco tiempo empleamos para conocer que en esta provincia la Presidencia de dicha Asociación la ostenta Dña. Margarita Barceló Rosselló, la cual asistió en el XXII Congreso Mundial de Mujeres Empresarias, celebrado recientemente en Madrid y de quien son estas declaraciones:

—El objeto de la Asociación es agrupar a todas las mujeres de Baleares, propietarias, co-propietarias, socios o accionistas que ejerzan activamente la función directiva de alguna de las empresas en funcionamiento en esta provincia. El ámbito funcional de la Asociación abarca a cualquier centro de trabajo, industrial, agrario, comercial, de servicios, cualquiera, en una palabra, que tenga carácter de empresa.

—Siento una verdadera inquietud por esta Asociación porque estoy convencida de que si estamos unidas podremos alcanzar muchas aspiraciones y verlas hechas realidad en beneficio de todas las empresas de Baleares.

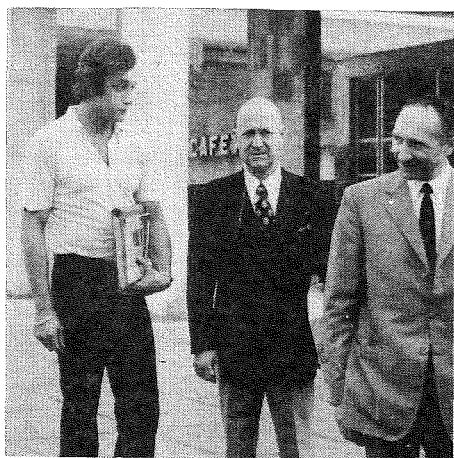
—Me gustaría conseguir la unión de todas las mujeres empresarias en esta provincia y por ello invito, de manera muy cordial, a que cada una se interese por esta Asociación. Quien sabe si, en breve podríamos celebrar la I Asamblea General, a nivel provincial, a la que, indudablemente, asistirían varias representantes de la nacional y de muchas provinciales.

—Mucho agradezco el ofrecimiento de ECONOMIA BALEAR para que sea nuestra revista-portavoz provincial de nuestras ilusiones y sobre todo de nuestras realizaciones. De todo corazón y con mucho cariño estudiaré este asunto, que en principio acepto gustosamente y espero poder aprovechar para la consecución de nuestros fines.

Así nos habló Dña. Margarita Barceló Rosselló, eficiente y aventajada participante del I Programa del IBEDE (Instituto Balear de Estudios de Dirección Empresarial) del Patronato de la Victoria de ASIMA, Directora y propietaria del Hotel Albatros de nuestra ciudad y además, Presidenta de la Asociación Provincial de Mujeres Empresarias.

No importa añadir que para cualquier aclaración que sobre el particular desee alguna de nuestras lectoras, puede dirigirse a nuestra redacción que, muy gustosamente, le orientaremos.

UN GRUPO DE EMPRESARIOS FRANCESES



VISITAN EL POLIGONO DE ASIMA

El día 5 de Septiembre pasado, recibimos la grata visita de un grupo de empresarios franceses procedentes de Lodève, Departamento de Hérault, de nuestro país vecino.

Dirigía el grupo, formado por unas veinticinco personas representantes de las principales empresas e industrias de aquella región, el Sr. Drouin, Presidente del Comité de Manifestaciones Comerciales.

Después de un detenido recorrido, en

autocar por las calles del Polígono, visitaron las nuevas instalaciones del IBEDE del Patronato de la Victoria de ASIMA y las oficinas de la Asociación Sindical de Industriales de Mallorca, quedando encantados por todas las explicaciones que se les dio y por las reiteradas atenciones recibidas por personal de ASIMA que presidía su Director General Sr. Gea.

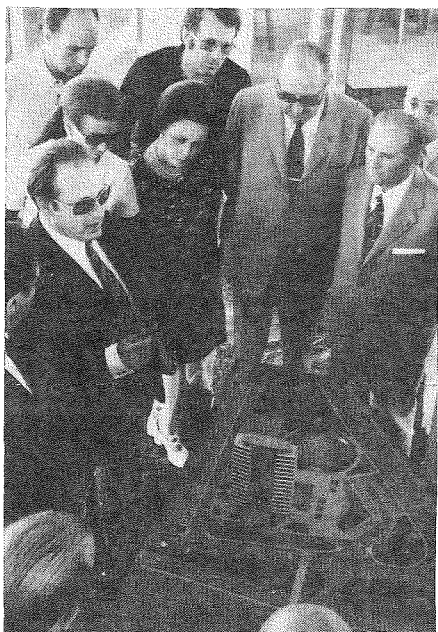
Al dar la bienvenida a estos "amigos franceses" les deseamos que su estancia entre nosotros les resultara agradable.



Miembros del Consejo Nacional de Empresarios en ASIMA



Los participantes de la Comisión Primera del Consejo Nacional de Empresarios se reunieron en Palma a principios del pasado mes de Septiembre para tratar algunos asuntos de su competencia específica, la cual entre otros asuntos,



comprende los siguientes: informes sobre planes de desarrollo nacional y regional; vigilancia del III Plan; problemas económicos en general; reestructuración sectorial y de empresas; política de empresas; y formación empresarial.

Entre sus diversas y apretadas actividades tuvieron la delicadeza de visitar el Polígono Industrial "La Victoria" recorriendo, en ómnibus, las principales vías del mismo, para terminar admirando las oficinas de ASIMA y las del BEDE, en cuya Sala Magna, el Sr. Gea, Director General de aquella Asociación y el Sr. Monzón decano de aquel Instituto ofrecieron amplias explicaciones sobre los temas que los mismos visitantes solicitaban sobre la organización y funcionamiento de ASIMA y del IBEDE.

Terminada esta sesión de trabajo informativo los visitantes fueron obsequiados con un Vino de Honor.

Los reunidos, en esta ocasión, fueron los siguientes:

Presidente de la Comisión: D. Santiago Castro Cardús, Presidente, a la vez de la Unión Nacional de Empresarios de Agua, Gas y Electricidad, y Director de Saltos del Sil - Iberduero.

Vicepresidente de la Comisión D. Lorenzo Frau Rosselló, Presidente del Consejo Provincial de Empresarios de Baleares.

Secretario: D. Manuel Conejo Barragán, Economista, Secretario del Gabinete Técnico Económico de la Organización Sindical.

Vocales asistentes:

D. Rafael Araque Pérez, Presidente del Consejo Provincial de Empresarios de Cuenca.

D. José Bailón Verdejo, Presidente del mismo Consejo en Granada.

D. Vicente Castellano Sabater, Presidente de Soria.

D. Juan Lacasa Lacasa, Presidente de Huesca.

D. Ramón Lozano y García de Viñuesa, Presidente de Córdoba.

D. Gabriel Mateos Alvarez, Presidente de Cáceres.

D. Mariano de Retegui Bensusan, Presidente de Cádiz.

Y los Vicepresidentes, D. Edmundo Braña Pedrol, de Tarragona; D. Vicente González Aznar de Almería; D. Pedro J. Heras Varea, de Soria; D. Manuel Rodríguez Hernández de Salamanca y D. José Samos Acuña de Cádiz.

Asimismo, nos visitó, el mismo día 8 por la tarde, D. José María Miró Burunat, Vicepresidente del Consejo Nacional de Empresarios y Presidente de la Unión Nacional de Empresarios del Sindicato Nacional Textil.

Atendió, a todas estas ilustres personalidades, el Sr. Gea como Director General de ASIMA.

Deseamos que su estancia entre nosotros les haya sido fructífera.

Nuevo Centro para la Higiene y Seguridad del Trabajo

El acto de la adquisición de los terrenos para el Centro de Higiene y Seguridad del Trabajo de la provincia, se celebró el pasado día 11 de Septiembre.

Ese nuevo centro quedará situado en el Polígono Industrial "La Victoria" y es posible que quede terminado el próximo verano.

Teniendo en cuenta lo costoso de sus instalaciones y aparatos que se precisan se han presupuestado sesenta millones de pesetas.

Existirá un circuito médico de reconocimiento, para controlar la salud del trabajador. Se contará con centros de audiometría, control visión, radiogramas, radioscopía y un laboratorio para análisis de sangre y orina. También se dispondrá de encefalogramas y electrocardiogramas. No faltarán los servicios de higiene industrial y de las técnicas de seguridad, para los que se utilizará equipos móviles para examinar las circunstancias de seguridad de los trabajadores.

Nuestra ciudad ha sido una de las primeras que ha conseguido la puesta

en marcha de un Centro de Higiene y Seguridad del Trabajo, en el que se podrán resolver un 90% de los problemas que se presenten, ya que para el resto se cuenta con la ayuda del Instituto Territorial de Higiene y Seguridad del Trabajo que funcionará en Barcelona a partir del próximo Abril.

DIMISIONES

Por razones puramente particulares, durante el pasado mes de Septiembre, D. Bartolomé Tous Amorós, presentó formalmente la dimisión de su cargo como Delegado Provincial de Educación Física y Deporte.

Sentimos la marcha de nuestro buen amigo Sr. Tous por cuanto ha representado, y conseguido, para el desarrollo del deporte balear.

Otra dimisión, producida casi en las mismas fechas que la anterior, fue la presentada por D. Jaime Enseñat, como Presidente de nuestro Fomento de Turismo.



Relevo en el Gobierno Civil

En el último Consejo de Ministros celebrado el día 15 del ppdo. mes, se determinó el nombramiento de D. Enrique Ramos Fernández como nuevo Gobernador Civil de esta provincia, relevando a D. Víctor Hellín Sol, por decidirse el traslado de éste al Gobierno Civil de Sevilla.

Al despedir a nuestra primera autoridad civil D. Víctor Hellín, que tanto consiguió para Baleares, de quien ASIMA tanto tiene que agradecer y cuya labor, en cualquiera de las islas de esta provincia, dejará huella imperecedera, saludamos al mismo tiempo a D. Enrique Ramos, como nuevo Gobernador Civil de Baleares, y al darle nuestra cordial y respetuosa bienvenida, aprovechamos la ocasión para ponernos a su disposición en todo cuanto pueda redundar para bien de Baleares y sus habitantes, que es tanto como decir, para bien de España.

Presentación del videocassette comercial en Palma

El pasado día 11, en el Hotel Victoria, invitados por D. Juan M. Arrom Ripoll, Delegado en Baleares de Videotel, S.A., asistimos a la presentación de un sistema de videocassette.

Después de invitar a todos los reunidos a un cóctel, pasaron al Salón de Actos.

Dirigió las palabras de salutación el Sr. Cela, Director General en España del Videotel, Sociedad Anónima de Medios Audiovisuales, dando la bienvenida a todos los presentes, en su mayoría hoteleros, técnicos de radio y televisión, medios informativos y muchísimos más invitados que llenaban por completo dicho salón.

Habló seguidamente el Sr. Gandarias, Ingeniero Técnico, que como tal, explicó las ventajas y adelantos técnicos de este nuevo sistema.

Finalmente tomó la palabra el Delegado Provincial de Videotel, Sr. Arrom, para ofrecerse en esta empresa llamada a ser muy interesante para hoteles, escuelas, cafeterías, salas de espera, barcos, y colectividades en general.

Durante estas intervenciones se pusieron en marcha cuatro aparatos de televisión con sus correspondientes reproductores, proyectándose por lo tanto cuatro películas diferentes.

Este sistema, explicado sin tecnicismo alguno, consiste en una película arrollada en el interior de una caja de unos quince centímetros de diámetro, en la cual además de estar impresionada con imágenes en color, blanco y negro, dispone de

dos bandas para el sonoro, que sirven para doblar la explicación a dos idiomas, grabar un idioma y música en la otra banda, o bien dos programas de música.

Esta película, herméticamente cerrada se introduce en el reproductor, sin más manipulación que abrir una tapa de éste y volverla a cerrar. Con dicha tapa abierta el aparato no funciona.

Conectados el reproductor y el aparato televisor, al ponerse en marcha la película, ésta se proyecta en la pantalla del televisor. Si éste está preparado para color y la película igualmente esta impresionada con color, se presenta en la pantalla con sus originales matices. Sin embargo a pesar de que la película esté en color si el televisor no está preparado para ello, la película aparece en blanco y negro.

Videotel alquila, televisores, reproductores y películas a unos precios realmente interesantes para su promoción.

DE INTERES

Para una mayor información sobre la televisión en cassette, recomendamos a nuestros lectores, la lectura de los artículos que sobre el particular, publicamos en esta revista, en los números 8, 11 y 15, correspondientes a los meses de Mayo, Agosto y Diciembre de 1970.

SEXTAS JORNADAS NACIONALES DE MARKETING

Las jornadas nacionales de Marketing organizadas por la prestigiosa revista "Marketing actualidad", se celebrarán, este año, del 15 al 17 de Noviembre, en Madrid, en el Hall de Congresos del Hotel Meliá.

Para una mayor explicación, rogamos a las personas interesadas, se dirijan a nuestra Redacción o a la calle Fernando el Católico, 15 Madrid 15 en donde gustosamente se les atenderá.



Pedro Miró Josa

Ldo. en derecho · Gestor Administrativo

Consultor de Empresas · Tramitación en General

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

Prefiera:

« CERVEZA MALLORQUINA »

FALCON - PRIPPS - ROSA BLANCA

LIBROS

FALACIA Y REALIDAD DEL TURISMO BALEAR

por José M.^a Montseny

He tenido la oportunidad de hojear un trabajo de Facultad realizado por el universitario Francesc Morata, que el mismo titula "Falacia y realidad del turismo balear". Son treinta páginas en la que se hace un somero estudio de la estructura económica balear, como paso a una valoración general posterior que me atrevo a considerar de muy interesante. Y pienso que no es la mía una opinión aislada, cuando Francesc Morata está preparando, en base a este trabajo, un libro sobre el mismo tema que le publicará a finales de año la Editorial Turmeda.

Uno de los apartados del trabajo está dedicado a los problemas que arrastra la agricultura mallorquina que se considera, salvo alguna excepción, enmarcada en unos medios de producción arcaicos y con una producción insuficiente. La sangría constante que representa para el campo mallorquín la emigración de sus elementos jóvenes hacia los servicios propios de turismo es otro problema a tener en cuenta. Y también, la existencia de grandes extensiones de terreno fértil que permanece inexplorado por intereses especulativos.

El control casi total que sobre la demanda ejercen los monopolios turísticos extranjeros

—a través de sus agencias y de sus "tours-operator"— ha facilitado totalmente el neocolonialismo económico, creando una situación de dependencia que atenta directamente contra la seguridad económica balear del futuro.

Se relaciona también la situación del proletariado y la escuela de consecuencias de todo tipo que sobre él ha creado el fenómeno turístico. Grandes cantidades de trabajadores absorbidos por el sector hotelero y de la construcción de forma generalmente eventual, condiciones de trabajo que no son siempre las aceptables, etc...

"Nos hallamos —dice Francesc Morata— sin lugar a dudas, ante una estructura económica eminentemente artificial, desprovista de cualquier base sólida a largo plazo". Y más adelante: "El turismo no ha despertado una verdadera conciencia política, social y económica de las Islas".

Son dos afirmaciones muy serias que nos deberían inquietar bastante. Si el esplendor económico balear se asenta fundamentalmente —casi exclusivamente— sobre el fenómeno turístico y éste viene tan enmarcado en intereses superiores y en parte extraños a la realidad insular, ¿qué pasará el día que el capital internacional desvie sus inversiones hacia otras zonas turísticas que ofrezcan condiciones de explotación más retables? Porque esta es una posibilidad muy real que aun no se ha planteado abierta y valientemente.

¿Hemos de esperar las "vacas flacas" —una previsible decadencia del turismo a medio plazo— para tomar conciencia de este problema? Este libro de Francesc Morata, próximo a publicarse, puede ser un buen punto de reflexión.

Viajes Melia
Título 8
Grupo A

PALMA: Paseo Generalísimo, 74 -

Tel. 21-73-47

HOTEL MELIA MALLORCA (Hall)-

Tel. 23-20-18

PALMA NOVA: Paseo del Mar- Telf. 220 y 492

EL ARENAL: Calla Cannas, 39 -Tel. 26-29-28

IBIZA: Paseo Vara de Rey, 7- Tel. 30-02-50

FERIAS, CONGRESOS Y EXPOSICIONES A CELEBRAR DURANTE EL MES DE NOVIEMBRE DE 1972

Del 15 al 19.- BOLONIA: EIMA. Exposición Internacional de Maquinaria Agrícola.

Del 3 al 9.- MUNICH: IFAT. III Salón Internacional de la Técnica y del Material.

Del 13 al 18.- NUEVA YORK: Exhibición Internacional de la Asociación de Diseñadores de Modas.

Del 23 al 29 MUNICH.- ELECTRONICA-72. Feria Internacional para la Producción en la Industria.

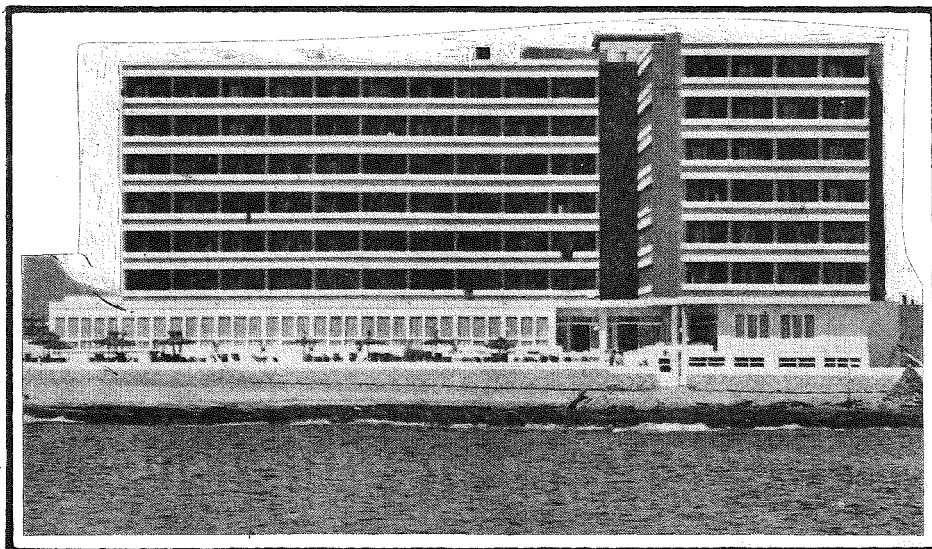
Del 1 al 8.- NAGOYA: XVIII Feria de Maquinaria para trabajos de la Madera y Equipos.

Del 15 al 26.- TOKIO: Feria Internacional de Maquinaria Japonesa.

INSTALADORA BUADES, S.A.



OFICINA, EXPOSICION } GRAN VIA ASIMA (POLIGONO LA VICTORIA)
ALMACENES Y TALLERES } Tel. 27 77 00 (5 líneas) PALMA DE MALLORCA



En este Hotel,
como en muchos otros,
hemos realizado
las instalaciones de:

- * FONTANERIA
- * CALEFACCION
- * AIRE ACONDICIONADO
- * ELECTRICIDAD
- * PROPANO - BUTANO
- * DEPURACION DE AGUAS Y PISCINAS
- * CAMARAS FRIGORIFICAS

No seríamos humanos si no pusiésemos unas fuertes dosis de subjetivismo y aún de prejuicios, en nuestra visión de las cosas y de los problemas; y más aún, si afectan directamente cualquier interés personal, la pasión interviene en exceso y puede llegar a deformar el juicio, incluso de buena fe.

Vivimos en épocas en que, por necesidades de las circunstancias económicas y sociales, la participación del Estado en la vida y evolución de la economía es cada vez mayor y, parejamente, la función del empresario ha de sufrir mayores limitaciones por cuestiones sociales. En estos términos, el equilibrio de lo que corresponde al Estado y lo que corresponde a la iniciativa privada, es cada vez más difícil de establecer y, por eso mismo, se agarra el fiel de la balanza y se tira de él, todo lo que se puede, hacia donde mejor parece.

De estas premisas se pueden sacar muchas consecuencias, desde considerar excesivas determinadas invasiones estatales en los campos del negocio privado; a juzgar insuficientes los créditos, las protecciones, las infraestructuras, los servicios; y a ver como obligación pública mucho más de lo que realmente es de interés de todos y no de unos pocos. Y así se juzga como de claro interés general y se multiplican los argumentos en tal sentido, problemas y situaciones en que sólo está en ruego un interés particular del que pueda derivarse alguna incierta ventaja generalizada.

Viene ya de antiguo la dialéctica para encauzar caudales públicos hacia intereses privados y, en muchas ocasiones, el trasfondo de interés general así lo avala. Esta es la base, por ejemplo, del Impuesto de Aduanas y de la modalidad contraria de la Desgravación Fiscal en sus diversas aplicaciones; de subvenciones y ayudas; de créditos oficiales a corto interés y largo plazo; de polígonos industriales y muchas cosas más.

Pero este camino es resbaladizo y, en el otro extremo, como a nadie le gusta reconocer su incapacidad como empresario, que lógicamente se manifiesta en los momentos difíciles de intervención de caudales públicos, las quejas por desfases administrativos, el alambicar argumentos y desviar hacia estas cortinas de humo y clavos ardiendo lo que en el fondo de la realidad y de la sinceridad es simplemente o incapacidad, o situación marginal de la empresa, o el fin de unas circunstancias de euforia en las que vive cualquier negocio aunque sea improvisado. No se piensa en que las circunstancias pueden cambiar por innumerables motivos y que hay que prevenirlo. Llegan las vacas flacas y se pide al Estado que las hinche.

¿CRISIS EN EL VERANO 1972?

por RAFAEL ALCOVER

Pero hay un detalle que se olvida. Las arcas del Estado se nutren especialmente, del trabajo de todos los españoles, muchos de ellos previsores, buenos trabajadores, buenos profesionales, buenos empresarios. Y no acaban de ver clara la razón de aportar su esfuerzo para salvar el negocio marginal de un empresario incompetente, excesivamente lanzado, imprudente, o simplemente para el que las circunstancias han cambiado y le son contrarias. Al fin y al cabo, la base moral y económica del lucro comercial, es que el empresario presta un servicio a la comunidad y sufre un riesgo. Si el servicio es marginal y el riesgo quiere evitarlo, ¿con qué cara quiere percibir el beneficio?

Sin embargo, debe estudiarse seriamente si el sector empresarial de que se trate es de importancia social y económica general de tal índole, que merezca y haga necesario el sacrificio colectivo de concederle un posible trato especial, sea legislativo, sea crediticio,



sea intentando modificar las circunstancias causales, sea corrigiendo lo mejor posible los efectos. Porque lo que es evidente en muchos puntos, es que una adecuación de la actuación estatal con la privada puede establecer unas premisas cuyas consecuencias sean beneficiosas para todos.

Una sola cosa queda clara y es que todos estos problemas no son sencillos si se los analiza con objetividad; pero lo menos sencillo es conseguir esta objetividad de juicio en unos y en otros.

Y se complica aún más si la ayuda estatal que se persigue, además de economía es legislativa. Como decíamos antes, si se busca cambiar las circunstancias causales económico administrativas en que se desarrollan los negocios, para amparo y ventaja de los intereses creados y en perjuicio de los por crear y en expectativa; o sea con limitaciones para unos que otros no tuvieron, negando a unos la libertad que otros disfrutaron y para que puedan seguir disfrutándola.

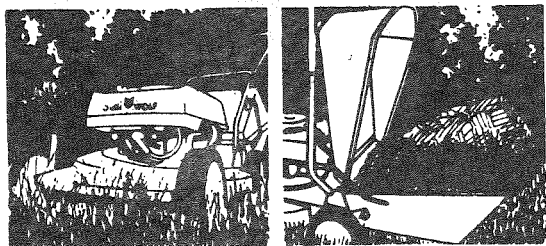
En resumen, ¿Hay alguna base de interés general que abone el cambio legislativo, la ayuda económica, o los beneficios de cualquier clase que sean? Pues debe otorgarse. ¿No existe tal base? Pues no debe otorgarse.

Y por si aún no nos hemos perdido por estos caminos, al escuchar las opiniones de los diversos empresarios interesados en diferentes facetas de un mismo sector económico en que se dé un problema de crisis, veremos como cada uno marca una dirección y que lo único que se consigue tras horas de discursión conjunta es una rosa de los vientos con su treinta y dos rumbos multiplicados.

¿Ha quedado algo claro? Porque lo único que he intentado ha sido explicar una síntesis de lo mucho oído y leído sobre la crisis turística de Mallorca en el verano del año de gracia de 1972.

Cortacespedes que recogen todo lo que cortan

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



Outils WOLF

HERRAMIENTAS PARA JARDIN, CAMPO Y CESPED

Demostración gratuita sin compromiso por especialista Outils WOLF.

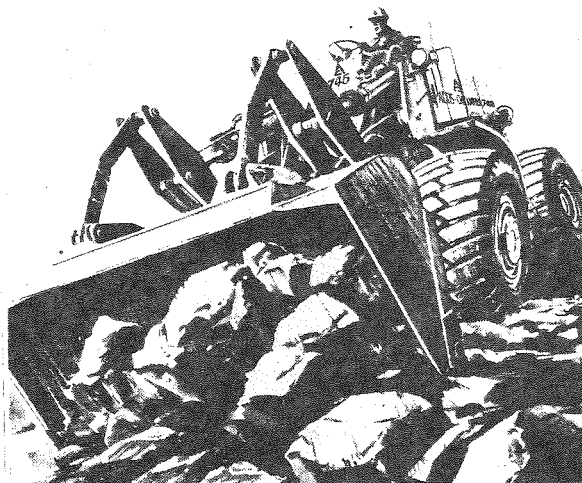
DISTRIBUIDOR:
FERRETERIA

CASA GRIMALT BLANCH, S. A.

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



ALLIS-CHALMERS
tecnopotencia
en sus manos
para levantar montañas



DISTRIBUIDOR PARA BALEARES

OSCA

Héroes de Manacor, 184 Telf. 27 14 85

J. MUNNE

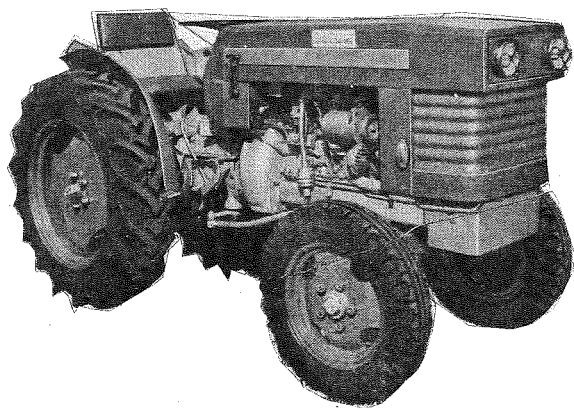
MAQUINARIA AGRICOLA

AGRICULTOR

Consúltenos

**sus
problemas**

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



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

Tel. 25 63 56

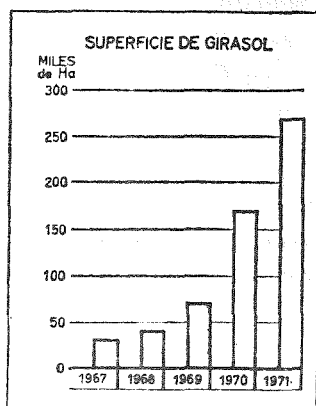
PALMA

Uno de los objetivos fijados como fundamentales por el Ministerio de Agricultura en su política agraria durante los últimos años ha sido el de incrementar fuertemente la producción de plantas oleaginosas. Entre éstas, la acción principal ha recaído sobre los girasoles, por ser el de mejor aclimatación en las tierras de Andalucía occidental y también el más rentable. Así, de 10.000 quintales métricos producidos de girasoles en 1961, se ha pasado a más de millón y medio de quintales en el año precedente.

Juntamente con el girasol se ha aumentado el cultivo de soja, sembrándose en 1970, con carácter experimental, unas 3.600 hectáreas de regadío, de las que 897 corresponden a Badajoz; 620, a Córdoba; 450, a Sevilla, y 284, a Cáceres.

También, con carácter experimental, se sembraron en 1970 unas 1.200 hectáreas de coiza, en Córdoba; 410, en Sevilla; 55, en Cádiz, y 129, en Badajoz.

Los resultados de ambos cul-



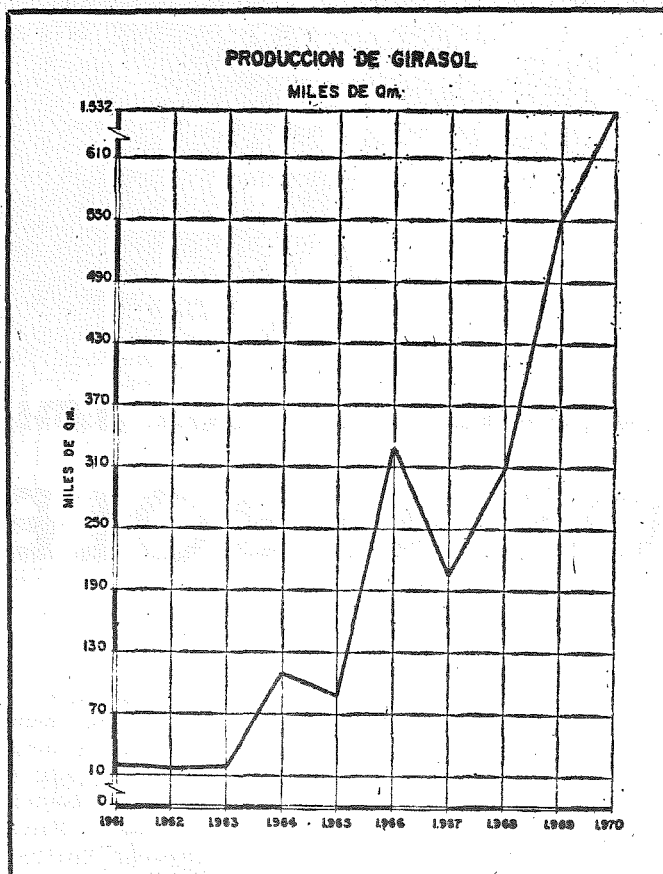
tivos no pueden ser aún significativos, pero hace presumir que no es fácil su implantación de manera masiva y rentable en nuestro país. No ha ocurrido lo mismo con el girasol, para el que la superficie de cultivo y producción registró un aumento del 118 por 100 y del 178 por 100, respectivamente, en 1970 respecto a la de 1969.

PROBLEMA CON LOS PRECIOS

A pesar de la decidida actuación del Ministerio de Agricultura para fomentar el cultivo del girasol, logrando en 1971 aumentar la superficie a 102.000 hectáreas, ahora ha surgido el problema de los precios. Los extractores de aceite precedente de esta planta oleaginosa, ubicados casi todos ellos en Andalucía oc-

PROBLEMAS CON EL GIRASOL

Su producción aumentó de 10.000 a 1.500.000 quintales sólo en 10 años



cidental, se muestran descontentos por los precios del aceite de este producto. Y, como consecuencia, han de estarlo los cultivadores, sobre los que esto incide directamente a la hora de vender y de fijar precios.

En la campaña 1970-71 se obtuvo una cosecha sin precedentes, que alcanzó las 240.000 toneladas de semillas, originando un corto excedente de aceite y bajando los precios a 28 pesetas kilo, precio que se mantuvo desde el verano hasta finales de enero pasado, en que el consumo de aceite de girasol aumentaba como consecuencia del alza del precio de aceite de oliva. Desaparecía el peligro de excedentes, y la mayor demanda situó los precios entre 30 y 30,50 pesetas kilo.

Parecía que este era el valor real del aceite de girasol, ya que en campañas anteriores había oscilado entre 30,50 y 32 pesetas kilo. Pero inmediatamente se presentó por el F. O. R. P. P. A. una moción al Consejo de Ministros, solicitando la importación de 12.000 toneladas crudo de girasol, para ser adjudicadas por la Comisaría de Abastecimientos y de esta manera situar los precios del mercado a 29 pesetas. La moción fue aprobada y se importó el aceite. Y los precios siguen estancados entre las 29,25 y las 29,50 pesetas kilo.

BENEFICIOS PARA LA SOJA

Esta y otras medidas en favor del aceite de soja — toda

ella importada de los Estados Unidos, con beneficio para los agricultores de aquel país— han hecho que la demanda del aceite de girasol sea prácticamente nula desde mediados de febrero. Parece lógico que nadie pida este tipo de grasa, teniendo el de soja un precio de adjudicación de 20,75 pesetas kilo.

En la actualidad hay unas existencias de aceite de girasol sin vender que oscilan entre las 20.000 y las 25.000 toneladas. Esto preocupa seriamente a los extractores, y, en consecuencia, a los agricultores, pues si la producción no se comercializa la contratación de una próxima campaña puede encontrar dificultad, porque nadie se arriesga ante la inseguridad.

OBJETIVOS DEL PLAN DE DESARROLLO

En el II Plan de Desarrollo figuraba, entre los objetivos señalados para el sector agrario, el de alcanzar 250.000 hectáreas anuales de cultivo de plantas oleaginosas herbáceas, con el fin de corregir el déficit actual de producción nacional de grasas vegetales de consumo humano y de obtener, además, subproductos de elevado poder energético y alto contenido en proteínas, para aumentar los recursos a disposición de nuestra ganadería en expansión.

Entre las medidas adoptadas para conseguir estos objetivos figuran las siguientes:

- Garantizar al productor un precio de compra por el Servicio Nacional de Cereales para los granos obtenidos.
- Subvencionar el 50 por 100 del importe de la semilla.
- Subvencionar el 20 por 100 del importe de los abonos.
- Incrementar en dos pesetas kilo el precio de garantía de la soja, en concepto de ayuda para el fomento de su cultivo.



En defensa de unos amigos: **LOS ARBOLES**

por José Elías Bonells

Quisiera hacer llegar con estas líneas, a todos los que de una manera u otra estamos dedicados a mejorar un ambiente, defender un paisaje, un árbol, muchos árboles. En este caso, el interés y la preocupación de ver como día a día en cualquier lugar de España caen abatidos, por muchas y discutibles razones, elementos vegetales algunos de gran interés artístico y botánico.

Las presiones urbanísticas por un lado, la especulación del suelo y el intenso tráfico en las urbes por otro, viene obligado a la suspensión de estos elementos. Sólo las Administraciones públicas, con criterios claros y conciencias definidas, cuidan con esmero la vegetación de las grandes ciudades, saben el valor que ello representa y defienden a capa y espada cualquier intervención al respecto.

Carecemos en España de un inventario de la vegetación que ha de ser protegida; una vez puede ser un árbol, un paisaje, un grupo de plantas, etcétera, etcétera. Al igual que en Elche se ha conseguido con las palmeras, en Iced de los Vinos con su milenario drago, los pinsapores de Grazalema y Ronda, existen otras zonas cuyos paisajes en general o árboles en particular, deben ser protegidos: bosques de hortensias en San Sebastián, camelias en Galicia, cousapoas en Cádiz, taxodium y naranjos en Sevilla, olivos en Mallorca, etcétera, y así, si siguiéramos, encontraríamos en toda la nación especies vegetales que por su interés botánico, por sus años de vida merecen ser catalogados en un inventario nacional, aprobado por un Ministerio correspondiente, fijando las garantías legales para una eficaz protección.

Son monumentos vivos que hay que respetar y proteger con el mismo interés que un conjunto de piezas arquitectónicas declaradas de interés. Deben ser consideradas estas zonas o elementos, denunciando cualquier alteración o eliminación. Debemos hacer conocer el valor de los vegetales, crear climas de inquietud, buscar sistemas y fórmulas para protegerlos. Todos cuantos esfuerzos podamos realizar para evitar que por personas desaprensivas se sigan cometiendo los desmanes que en la actualidad nada ni nadie pueden evitar; sólo con unos buenos servicios de protección, al igual que en otras capitales europeas, con leyes acertadas y tomando las medidas necesarias, podemos salvar estos valores de la naturaleza, elementos importantísimos en el paisaje.

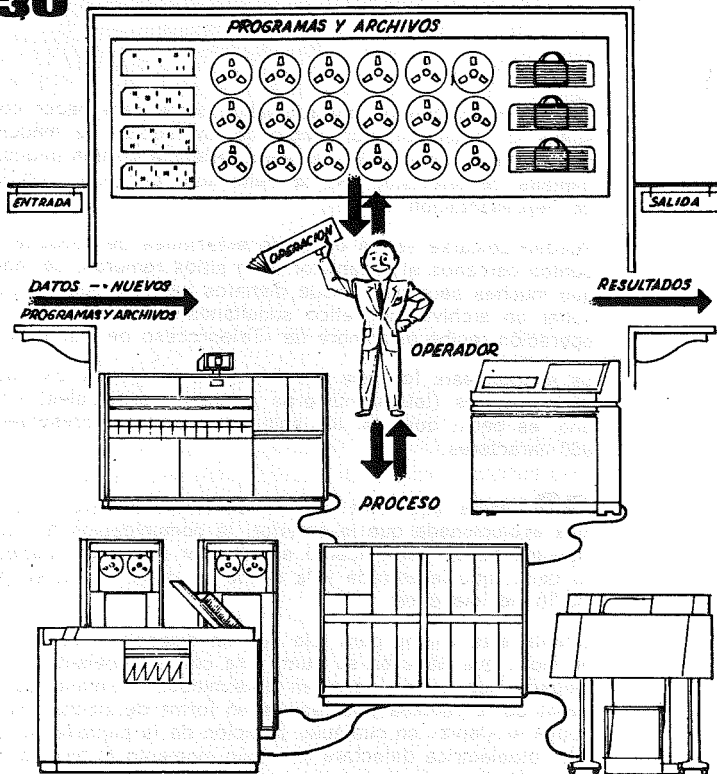
Ponemos en órbita una inquietante preocupación para defender lo que hasta ahora es indefendible. A los Minis-

terios de Educación y Ciencias, Agricultura, Información y Turismo, deberíamos hacer llegar nuestra súplica, para catalogar esta riqueza nacional y para que fueran dictadas las normas para su protección, ya que nuestra meta sería que ello se hiciera efectivo en beneficio de la nación.

Al iniciar estas líneas, pensaba en dirigir una carta abierta a algún ministerio, acusando la inexistencia de esta catalogación que creo fundamental y necesaria. Sin embargo, estimo que somos nosotros los profesionales, los que debemos actuar en este tema. Un problema de nuestra profesión, quizás un altruismo, es posible, pero personalmente creo que es interesante que nos preocupemos de estos monumentos naturales defendiéndolos de este mal que ataca y amenaza la naturaleza, llamado... "el urbanismo". (De "IBERFLORA")

HOY LAS CIENCIAS ADELANTAN

30



30 Analicemos ahora una instalación de ordenador de la segunda generación y comparemos esta figura con la anterior: el operador que maneja el sistema tiene una biblioteca de programas y archivos en forma de fichas perforadas, cintas magnéticas y discos magnéticos. A través de la «Entrada» se le entregan los datos a procesar y los nuevos programas y archivos a incorporar. En un Manual de Operación se indica al operador qué programa y qué archivos debe utilizar en cada proceso de ordenador, cómo entran los datos, qué resultados debe entregar como «Salida» y cuáles son las medidas correctivas que debe adoptar cuando se detecta un error en el proceso. También aquí podemos observar que la actuación del operador es puramente mecánica.

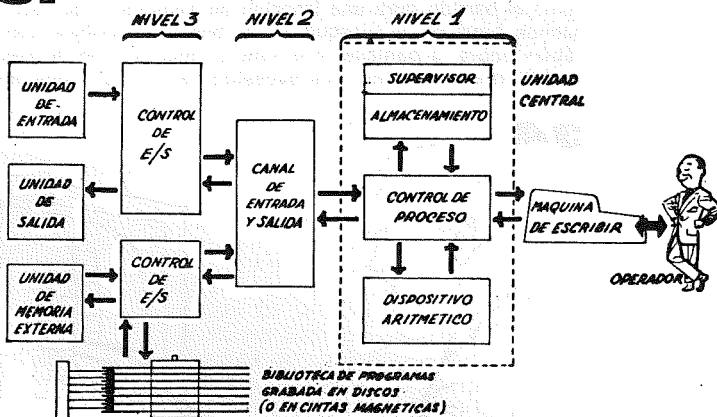
31 Considerando que, en los ordenadores de la tercera generación, los tiempos se miden en nanosegundos, se deduce la enorme importancia que adquiere el tiempo que el operador dedica a la «puesta en máquina» de cada proceso.

En efecto, tan sólo un minuto que se pierda en preparar la máquina significará 60.000.000.000 de nanosegundos perdidos, que equivale, por ejemplo, a 5.000.000 de sumas.

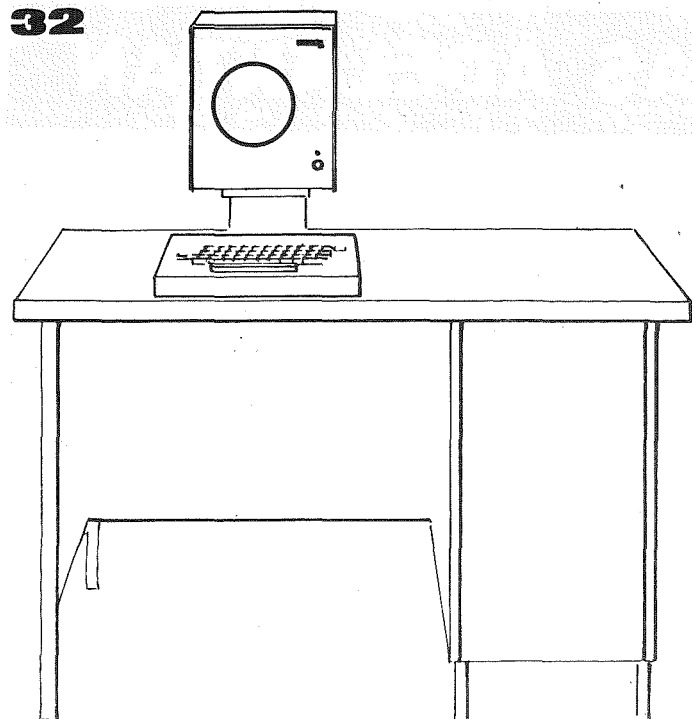
Puede observarse en la figura el esquema de un ordenador de la tercera generación. El sistema trabaja automáticamente: en una unidad de discos magnéticos (o de cintas magnéticas) está grabada la biblioteca de programas completa. Además hay una zona del almacenamiento destinada a un programa estable llamado «Supervisor», que gobierna todo el sistema a través del control de proceso. Por otra parte, el proceso se ha dividido en tres niveles: 1) Unidad Central, donde se realiza todo el proceso de cálculo y lógica; 2) Canales de Entrada/Salida, que manejan y controlan el tráfico de información desde y hasta la Unión Central; 3) Unidades de Control de Entrada/Salida, que gobiernan y controlan a las unidades de Entrada, Salida y Memoria Externa. Los tres niveles operan simultáneamente.

Finalmente, una máquina eléctrica de escribir, conectada al Control de Proceso, sirve como medio de comunicación entre el Operador y el Programa Supervisor. Cuando todo se realiza normalmente, el ordenador se autogobierna. Si surge alguna falla en el proceso y el Programa Supervisor no puede superarla, solicita la presencia del Operador a través de la máquina de escribir, e indica además el problema detectado. Si, por otra parte, el operador quiere introducir una modificación en el trabajo de la máquina, se comunica con el Programa Supervisor y así se lo indica.

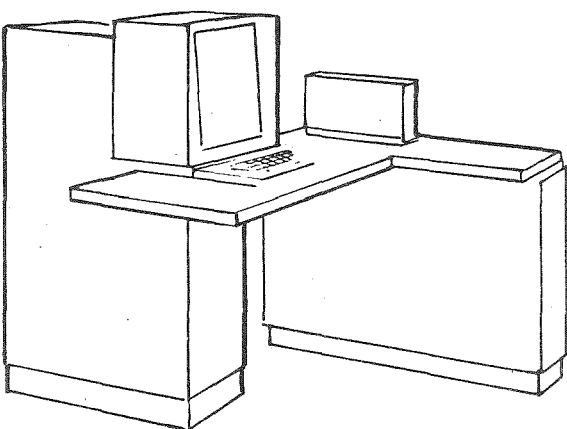
31



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



33



34 La pantalla está imaginariamente dividida en 1.040.576 puntos, de manera que los trazos que se obtienen son prácticamente continuos.

Pueden dibujarse así curvas, estructuras, letras, números y cualquier tipo de gráfico, y esa información ingresa automáticamente en el ordenador.

Por otra parte, los resultados obtenidos por el ordenador son representados en la pantalla también como curvas, letras, etc., bajo control del programa almacenado en la memoria.

Si preparamos un programa de cálculo de estructuras de hormigón, por ejemplo, un arquitecto podrá diseñar en la Unidad de Representación Visual la estructura de un edificio, y en pocos minutos tendrá un perfecto plano en escala, con indicación de las medidas de las columnas, vigas y losas, e incluso la cantidad de materiales que necesitará la construcción.

Sobre el mismo dibujo podrá realizar modificaciones y obtener luego los planos y cálculos modificados.

Además, podrá indicar al ordenador que proyecte sobre la pantalla un dibujo de la estructura en perspectiva, y que lo haga girar lentamente ante sus ojos como si fuera un modelo de tres dimensiones.

REPRESENTACION VISUAL

La tercera generación de ordenadores ha significado un enorme avance en cuanto a potencia de proceso de datos se refiere. Pero, tal vez, el adelanto más notable es el de las comunicaciones entre el hombre y la máquina. Veamos dos unidades que permiten dicha comunicación a través de imágenes.

32 Esta unidad de entrada/salida sirve para hacer consultas al ordenador, por medio de un teclado de máquina de escribir, y obtener la respuesta reflejada en una pequeña pantalla de televisión. Se le denomina, por ello, «Unidad de Representación Visual».

Pueden ubicarse varias de estas estaciones de consulta en puntos cercanos al ordenador o en sitios remotos, de modo que muchas personas, desde distintos lugares, puedan consultar un archivo magnético simultáneamente. Este tipo de operación recibe el nombre de «Teleproceso de Datos».

La imagen está formada por hasta 12 renglones de hasta 80 caracteres (letras, números o signos especiales) cada uno, es decir, que, de una sola vez, pueden representarse 960 caracteres.

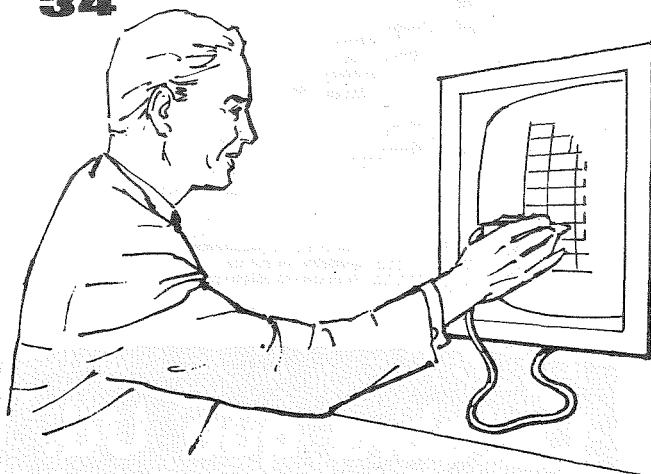
33 Vemos aquí otra Unidad de Representación Visual, más evolucionada que la anterior: la comunicación hombre-máquina puede establecerse en ella por medio de gráficos, es decir, que la entrada y la salida de datos se hacen por medio de imágenes.

Cuenta esta unidad para ello con un dispositivo con forma de lápiz, que tiene en su punta una célula fotoeléctrica. Un delgado haz de luz parte en determinado momento de un punto de la pantalla y la recorre en forma de ziz-zag. Si se apoya el «lápiz» en cualquier posición de la pantalla, su célula fotoeléctrica detectará en algún momento el haz de luz.

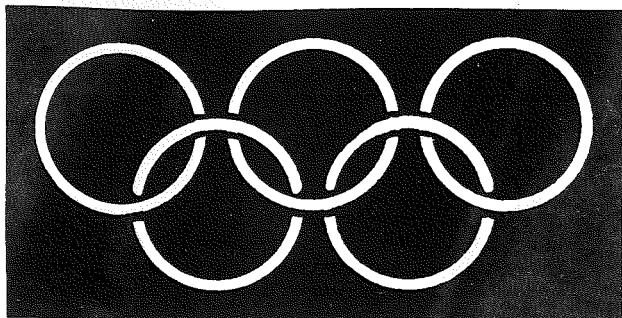
Por el tiempo transcurrido desde que el haz de luz comenzó su «barrido» hasta que fue detectado, el ordenador determina en qué punto de la pantalla se encuentra apoyado el «lápiz».

Como el barrido dura una fracción de segundo y se realizan muchos barridos por segundo, se puede «escribir» con el «lápiz» sobre la pantalla, y el dibujo «ingresa» en la memoria del ordenador como una sucesión de puntos codificados

34



Esta comunicación visual entre el hombre y la máquina abre nuevos rumbos en el proceso de la información: ya es una ayuda valiosa para la medicina, la automatización de procesos industriales, la ingeniería, la empresa y la investigación espacial.



Quizá Ud. no lo sepa

EL COMPUTADOR fue el Juez de la Olimpiada

MUNICH.—Los días de los relojes de control de llegada, de las cintas de medición y de la apreciación subjetiva han pasado a la historia del deporte y el computador se ha hecho rey en Munich. Desde el comienzo de los Juegos son muchos los fabricantes que consideraron a estos juegos el reino de la electrónica. Aunque ya anteriormente se habían empleado computadores y medios electrónicos para reforzar al factor humano en las decisiones, este año el computador ha sido el juez y, así los instrumentos electrónicos y terminales clave colocados en los lugares de las competiciones dieron los resultados parciales y totales transmitiéndolos con toda exactitud a las diversas instalaciones olímpicas y todo ello en cuestión de segundos. Con una asistencia de dos millones y más de mil millones de espectadores en TV., los fabricantes de estos aparatos tuvieron en los juegos más que unos beneficios, que no serán elevados, sí en juego su prestigio y su publicidad. Dos de las compañías son la "Gebr. Junghans GmbH" y la "Compagnie de Montres Longines Francillon, S.A.," que sustituyeron a los jueces. "Longines" se encargó de las competiciones acuáticas ya que los nadadores tocaban placas electrónicas al terminar y sus tiempos eran transmitidos directamente al computador. Todo este sistema encierra sus ventajas e inconvenientes en pro de una exactitud de apreciaciones y

especialmente una objetividad. En las pruebas terrestres, como el lanzamiento de jabalina un mecanismo geodético controlado por un computador sustituyó a la cinta tradicional de medición y las distancias fueron medidas por rayos reflejados.

Dado que los Juegos se celebraron en Alemania, la "Siemens AG" comenzó hace cuatro años el estudio de una explotación electrónica de estos juegos ya en 1969 comenzó a disponer las instalaciones pertinentes. Una de sus curiosas aportaciones ha sido la enciclopedia de "records" olímpicos, con una amplia red de instalaciones que permite contestar en unos segundos datos como ¿quién ganó y en cuánto tiempo los 100 metros en 1896? Además, y en un terreno más sofisticado, existió el complejo de tres computadores instalados por "Siemens" que constituyó el centro de todas las actuaciones recogiendo los resultados de los 196 acontecimientos que durante los Juegos tuvieron lugar desde Kiel a Munich. Otra innovación fue el medio de descubrir a aquellos atletas que emplearon drogas o estimulantes a través de un sistema de análisis por computador que comprobó rápidamente todas las muestras de orina de los mismos mediante el análisis de la composición de las sustancias químicas: la cromatología de gases.

Este sistema consistió en ocho cromatogramas de gases; cada uno de ellos ca-

paz de analizar automáticamente 36 muestras, conectados a un computador para el análisis rápido y eficaz de las muestras de orina. Una pequeña muestra de fluido humano puede contener 300 sustancias químicas diferentes. Sin embargo, el nuevo equipo daba el resultado a través de tres pasos de análisis dejando atrás el complicado proceso de 15 pases requerido por los instrumentos utilizados por los mismos fines en los Juegos Olímpicos de Sapporo.

El sistema computerizado busca e identifica las drogas que pueden aparecer durante unos análisis. Analiza la información que llega a varios cromatogramas de gas que funcionan simultáneamente y como resultado acelera el proceso de tal forma que se pudieron conseguir 225 muestras de orina al día durante las jornadas de los Juegos.

Es también de destacar los enormes indicadores de stadium controlado por computador que se debe a la "Elektron GmbH", y que proporcionaban espacio para los nombres de los competidores, una vez estimado que las siglas resultaban confusas. Finalmente, para el lanzamiento a los aires en programas de radio y TV del desarrollo de los Juegos se montó el mayor complejo hasta ahora conocido que fue operado por la "Deutsche Olympiazentrum", con 13 horas diarias de transmisión en color, y que colaboró con toda una red a escala mundial

TECNICAS DE CONFIAN- BILIDAD

—Varias organizaciones de Estados Unidos, Sudáfrica, algunos países de la Europa continental y la misma Gran Bretaña está usando técnicas de confiabilidad para muy diversas instalaciones industriales, desarrolladas por el "Systems Reliability Service", de la Comisión Británica de Energía Atómica. Un portavoz de este servicio, que pasa por ser el primero de su índole en la Europa occidental, dice que sus técnicas se aplican a unidades de producción en masa, refinerías de petróleo, instalaciones químicas, barcos y aviones, que pueden ser considerados como conjuntos de piezas expuestos a descomponerse periódicamente. Ya se han emprendido 30 importantes proyectos in-

dustriales en los campos del vidrio, los productos químicos, la fabricación de tejidos, la producción de energía, planta núcleo-eléctrica y sistemas contra incendios y de alarma. En el establecimiento de la Comisión en Risley, al noroeste de Inglaterra, desde el cual se ofrece el servicio, se utiliza una gran variedad de técnicas de ingeniería e investigación bajo una sola dirección que puede hacer evaluaciones de proyectos. Acumulando datos sobre las características de fallos de diversas piezas, es posible pronosticar cuantitativamente el probable funcionamiento de una instalación y planificar del modo más económico los programas de mantenimiento.

VIDEOTELEFONIA POR FIBRAS DE VIDRIO

En los laboratorios de investigación de Siemens se han instalado dos trayectos de ensayo con canales de transmisión de fibra de vidrio para telefonía y videotelefonía. La fuente de luz utilizada es un diodo Laser que irradia ondas moduladas —tal como una emisora de ondas dirigidas— aplicándolas a una fibra de vidrio. Después de atravesar la fibra estas señales de luz se vuelven a convertir en señales eléctricas mediante un fotodiodo.



¡REVOLUCION EN LAS OFICINAS DE PROYECTOS!

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

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

OTROS TRABAJOS

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

TODO

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

Central Copistería

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

UNICA MAQUINA EN PALMA DE MALLORCA

INVITAMOS

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

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