

economía balear

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

NUM. 39

DICIEMBRE 1972 - IV AÑO

25 ptas.

EXTRA
ESPECIAL
NAVIDAD
1972

ESTE NUMERO CONTIENE,
entre otros,
TEMAS RELACIONADOS CON:

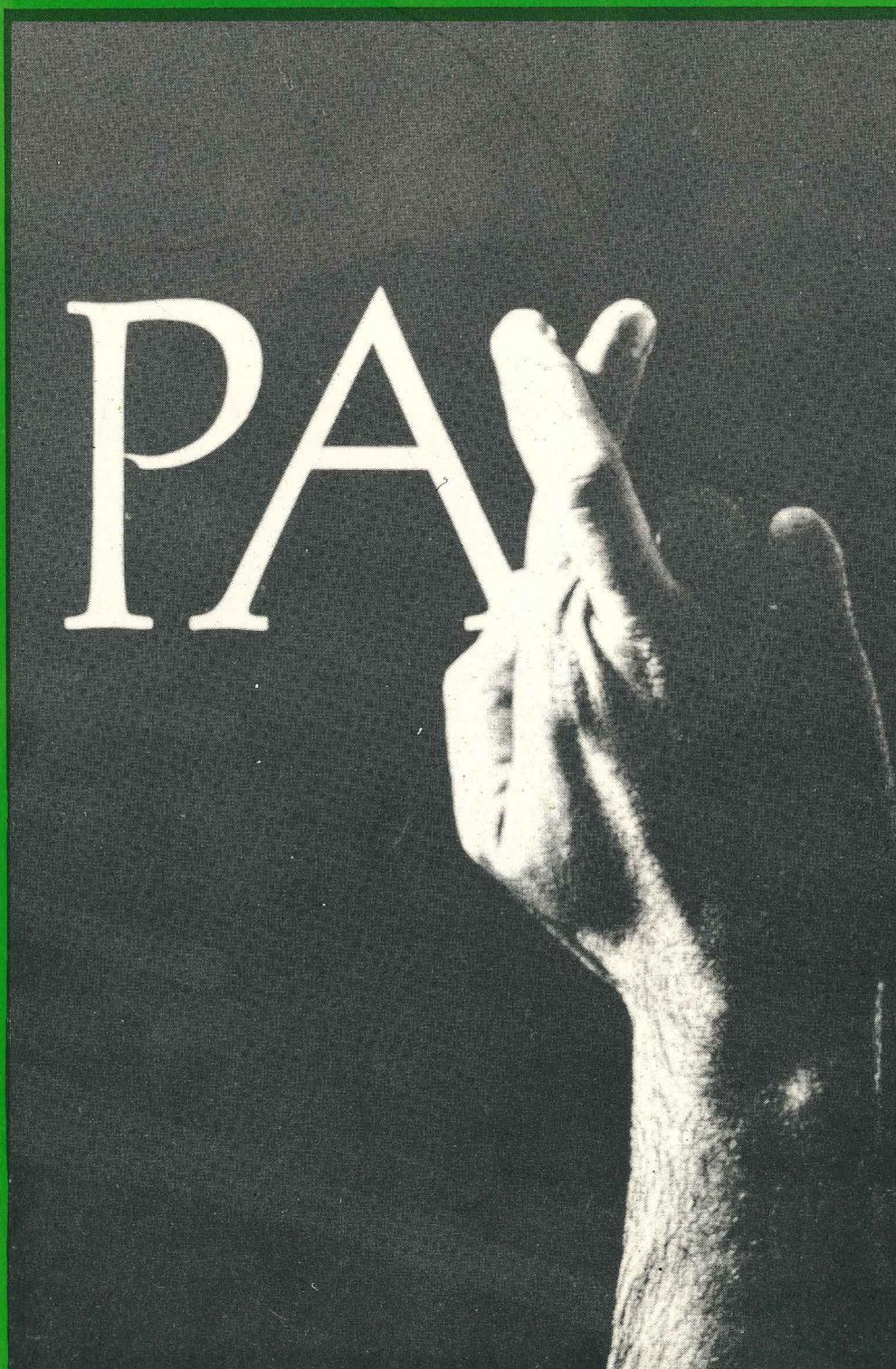
- * Impuestos Directos e Indirectos.
- * LLAMADA DE ATENCION A LOS EXPORTADORES.
- * Calendario de Ferias, Salones y Exposiciones para 1973.
- * Los Trade Centers.
- * ECONOMIA FILATELICA.

* ANALISIS DEL VALOR.

-
- * La Universidad en Mallorca.
 - * AGRICULTURA.
 - * Ganadería.
 - * CARTAS AL DIRECTOR.
 - * Editorial:
ACERQUEMONOS A LA CI-
MA.
 - * Colaboraciones en torno a la
Navidad.

COLABORAN EN ESTE NUMERO:

D. Rafael Alcover
D. Daniel Barreiro
D. Juan Castelló
D. Antonio Colom
D. Joaquín M.^a Domenech
D. Alejandro Martínez-Fornaguera
D. Georges Roos
D. Luis Torres Márquez



PAY

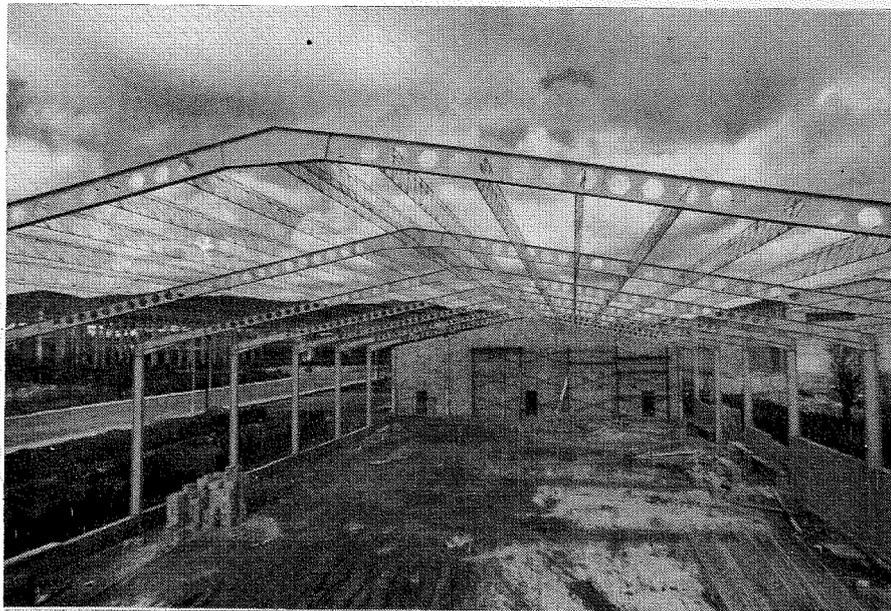


estructuras metálicas adrover s/a

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

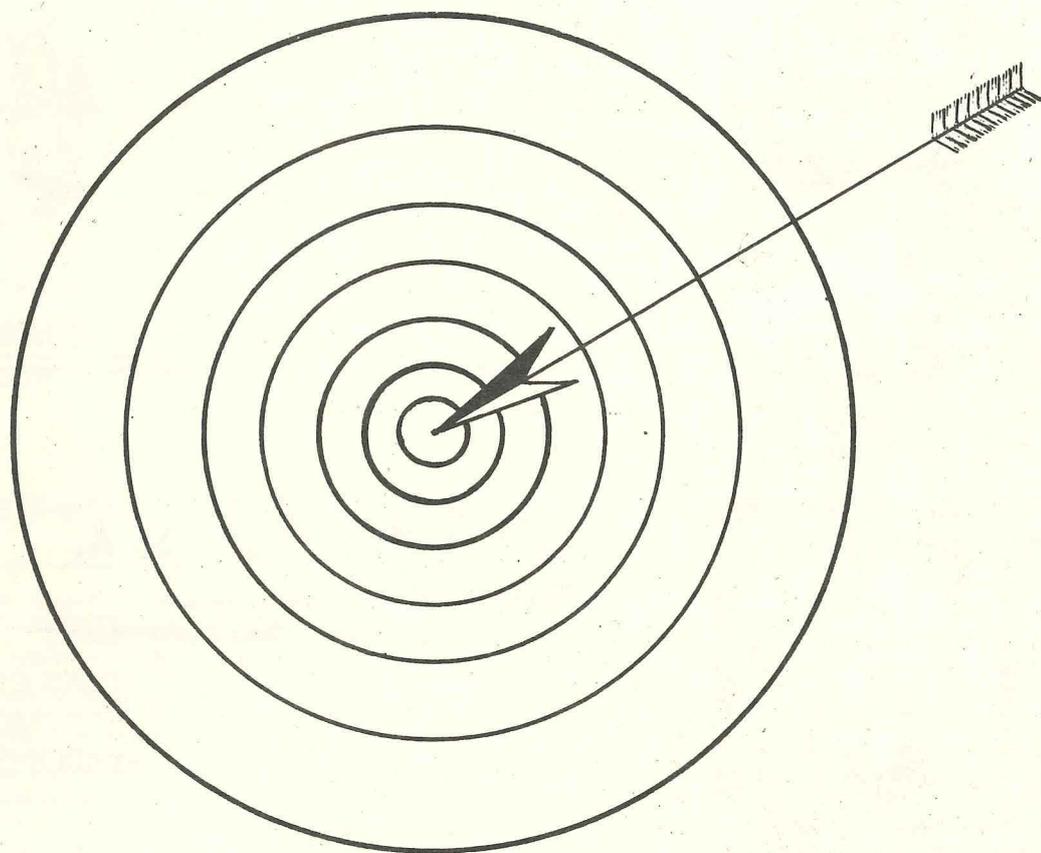
PALMA DE MALLORCA
Apartado de Correos 723

**EN LA VANGUARDIA
DE LA
CONSTRUCCION**



**Nave para
"Autocares Bellver, S. A."
Polígono Ca'n Valero**

¡Ud ha dado en la diana!



Ha confiado a

INSTALADORA BUADES, S.A.



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

sus instalaciones de

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

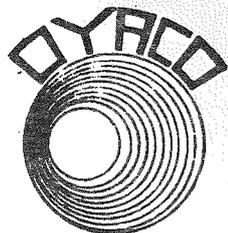
73 Años de experiencia avalan nuestra firma

El éxito de la Guía-Directorio de Asima 1972-1973

ha sido
tan arrollador

que agotada
la primera edición
se ha hecho una

NUEVA TIRADA



ORGANIZACION Y ASESORAMIENTO CONTABLE

TELS. 256057 - 221566

AGYO S. A.



ASCENSORES
MONTACARGAS
EQUIPOS ELEVADORES ESPECIALES

Héroes de Manacor, 104
Teléfono 27 11 83
Palma de Mallorca

GUÍA DIRECTORIO GUÍA

DE



1972

1973

Al precio de
500 ptas.
el ejemplar

Por ser esta segunda edición
muy reducida rogamos a las
personas interesadas, retiren
su ejemplar, lo más pronto
posible de

ASIMA

Edificio representativo
Polígono "La Victoria"
Teléfono 27 81 00
Palma de Mallorca

¡¡CUIDE SU COCHE!!

LE COMPENSARA LARGAMENTE

Calleres SURUTO

SEAT
RENAULT
SIMCA
CITROEN

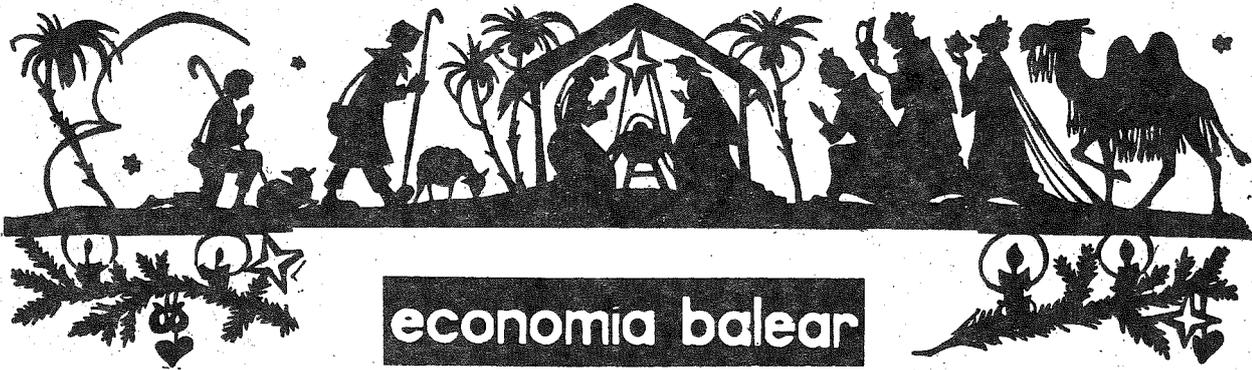
MECANICA
ELECTRICIDAD
CARROGERIA
PINTURA

Ahora también admitimos su

TARJETA DE CREDITO

CALLE BLANQUERNA, 67 - 69
CALLE PEDRO MARTEL, 63 - 75
CALLE A. M. MARQUES, 56 - 60

TELEFONOS 250981
252402
PALMA DE MALLORCA



economía balear

DESEA A TODOS SUS ANUNCIANTES, SUSCRIPTORES, LECTORES EN GENERAL Y FAMILIARES QUE, DURANTE LAS PROXIMAS FIESTAS NAVIDEÑAS, SEAN FELICES...
POR FAVOR

En cumplimiento de lo dispuesto en el artículo 24 de la Ley 14/1966 de 18 de Marzo, de Prensa e Imprenta, informamos a nuestros lectores que la presente publicación ECONOMIA BALEAR, adscrita en las ediciones y publicaciones especializadas de la Prensa del Movimiento, pertenece, íntegramente, a la Asociación Sindical de Industriales de Mallorca (A.S.I.M.A.) y que su situación financiera se desenvuelve con toda normalidad, contando con los medios precisos para llevar adelante sus planes de expansión y desarrollo que tiene previstos ya que, la posible cifra diferencial, repercute en la mejora de la revista.

sumario

	Pág.
CARTAS AL DIRECTOR	7
EDITORIAL:	
Acerquémonos a la cima	9
MARKETING	
Análisis del valor, por don Luis Torres Márquez ..	11
Algunas reflexiones ofrecidas al hombre joven	19
¿Qué sabe Vd. de los dos sexos	19
ECONOMIA Y FINANZAS	
Impuestos directos e indirectos, por don Daniel Barreiro Doval	21
¿Quiere Vd. exportar o importar?	24
Llamada de atención	24
Calendario de Ferias Salones y Exposiciones para 1973	27
Los Trade Centers	29
ECONOMIA FILATELICA, por don Alejandro Martínez-Fornaguera	33
ENSEÑANZA	
La Universidad no está en crisis	35
Hoy las ciencias adelantan	37
AGRICULTURA	
Subvenciones para el cultivo de las plantas oleaginosas	40
Piensos compuestos	41
GANADERIA	
Focos de peste porcina	42
NAVIDAD	
El belén como símbolo de paz, por don Joaquín M. ^a Domenech	45
De la avicultura isleña a la Navidad, por don Antonio Colom	46
¿En beneficio propio?, por don Rafael Akover ..	47
Para un año "prójimo", por don Georges Roos	48
Postal de Ibiza: Nadal, por don Juan Castelló Guasch	49

artés
gráficas
gimenez

LULIO, 12
TEL. 211708
PALMA

imprimimos
we print
nous imprimons
wir drucken

Transportes Ripoll Villalonga

CALLE REINA ESCLARAMUNDA, 4 - TELEFONOS 21 72 60 - 22 56 53

*Se complace en presentar à todos sus clientes, amigos y proveedores,
su nuevo domicilio en el*

**"POLIGONO DE LA VICTORIA"
GREMIO JABONEROS
TELEFONOS 29 47 80 - 29 39 56**



*Al mismo tiempo les desea unas
Felices Navidades y próspero Año Nuevo*

PRINCIPALES CORRESPONSALES:

BARCELONA
VALENCIA
MADRID
ALICANTE
IBIZA
MAHON
CIUDADELA

Boj - Hnos.
Gerardo Robredo "El Rayo"
Boj. "El Rayo"
Transportes Tomasetti
Transportes Riera
Gaspar Bisbal
Rafael Bagur

cartas al director

AEREOS

Sr. Director:

A la chita callando, sin bombo ni platillos la compañía aérea Iberia ha aumentado sus tarifas y, sin embargo, los servicios continúan siendo algo deficientes en los considerados antes y post aéreos lo que quiere decir que las atenciones y la rapidez en los servicios aéreos continúan siendo iguales, no así las atenciones de antes y después del vuelo.

Así pues, Iberia tiene unas tarifas superiores y se dice que las compañías marítimas también van a aumentar las suyas.

Se hace necesario una revisión de precios toda vez que los sueldos no han experimentado las subidas que en todos los niveles ha sufrido el costo de la vida.

Le saluda,

CATALINA SERRA

FUNERARIAS

Sr. Director:

Problema que ha surgido últimamente en Palma con las funerarias mortuorias. Desde hace tiempo inmemorial se pagaba por una familia compuesta por cinco personas unas 85 pesetas mensuales. A principios del año 71 nuestras funerarias aumentaron este seguro mensual a 165 pesetas, casi el 100% más.

En la prensa local del día 11 de Noviembre apareció un anuncio del Servicio Funerario Municipalizado de Palma de Mallorca suscrito por el presidente del Consejo de Administración D. Guillermo Oliver Santos en el que se hace constar que las tarifas que rigen actualmente en los servicios funerarios entraron en vigor el 6 de Noviembre de 1967 sin que hasta la fecha hayan sufrido aumento alguno.

¿Cómo es posible que los Servicios Funerarios Municipalizados no se hayan enterado de este aumento de tarifas? y ¿cómo es posible que sin permiso del Servicio mencionado las compañías

aseguradoras de los gastos de defunción hayan subido las tarifas en una proporción descomunal desde el primer día de este año que ya finaliza?

Y aquellas personas que pagan por años, semestres o trimestres adelantados y que, por lo tanto, ya han satisfecho el aumento indicado ¿se les debe devolver la diferencia? ¿O acaso se debe imponer una multa a dichas compañías por hallarse fuera de la Ley?

Me gustaría saber cómo va a terminar todo este follón y quién va a ceder o a mantener sus derechos. Lo seguro es que el que ha pagado ya tiene el dinero de menos en su bolsillo.

Agradecido por la inserción de esta, mi carta, le saluda.

VICENTE CAMPS

TURRON

Sr. Director:

Una canción de los años 40, no sé si con propio derecho para ser camp o no, cantaba que unos decían que sí y otros que no.

Con los precios del turrón unos dicen que estarán por las nubes y otros alegan que serán los mismos del año pasado.

Unos dicen que habrá aumento y otros dicen que no.

Así como están las cosas y por los precios que ya hemos visto en algunos esta-

blecimientos, juzgamos que el aumento no será mucho, pero cuando pensamos que este turrón expuesto puede ser el sobrante del año pasado, vemos que el almacenaje ha costado mucho dinero.

Turrón elaborado este año está por llegar a Mallorca, y el poco que ha llegado aún no ha sido expuesto en los escaparates, esperando posiblemente el comportamiento del establecimiento vecino.

Lo cierto es que la alarma ha cundido entre las amas de casa y la mayoría ya han exclamado en más de una ocasión: "Idó ferem Nadal sense torrons".

En la espera, ansiosa y deliciosa espera, de que lleguen las fiestas navideñas le desea una feliz Navidad.

JOSE MARIA LLABRES

GUIA

Sr. Director:

Efectivamente ha tenido un éxito arrollador la publicación de la Guía-Directorio de ASIMA 1972-73, tanto por su presentación como por su interesante contenido.

Digo un éxito arrollador al enterarme que la primera edición que lanzaron a la venta en Julio último ha sido agotada completamente y que, en atención a cuantas personas seguían interesándose por esta completa guía, han tenido que realizar una nueva tirada.

Para todo aquel que desee conocer quién es quién en esa Asociación, pionera de los Polígonos Industriales de España, esta guía es la más recomendable, y se lo digo yo que en varias ocasiones, su consulta, me ha resuelto varias complicaciones en mi vida industrial.

Mi más cordial enhorabuena, y que esta carta sirva de estímulo para quienes aún no se han decidido a tener en su biblioteca esta guía tan valiosa.

UN COMERCIANTE

CESTAS

Sr. Director:

El tipismo de las cestas navideñas tiende a desaparecer. O al menos, si no desaparece, las cestas tendrán que adoptar un tamaño más pequeño para evitar el gasto incommensurable que representará cada una de ellas.

Y digo esto porque he visto los precios de nuestras botellas de licor y hay que ver cuánto ha subido el precio desde la Navidad pasada. El año pasado una botella de coñac, envasado, de tipo medio sin ser muy bueno ni estar muy alcoholizado, valía 65 pesetas la botella, y ahora con la subida que han experimentado los licores, el precio es considerablemente mayor.

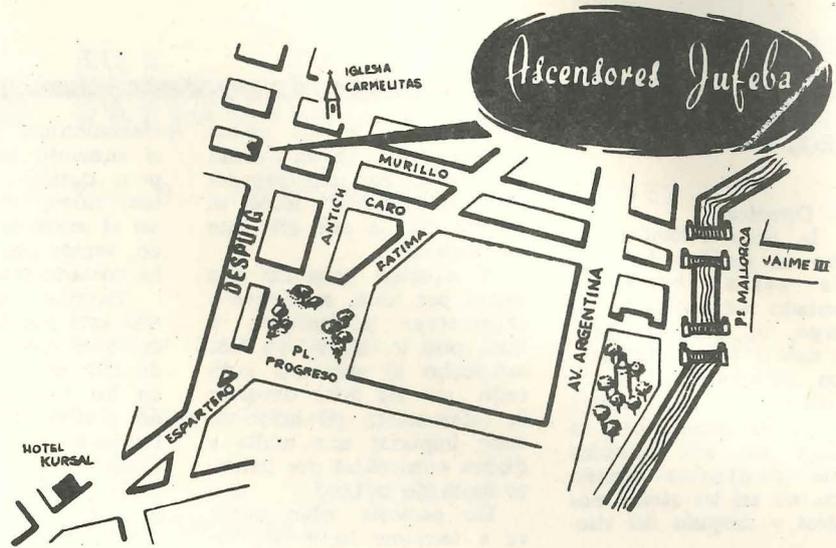
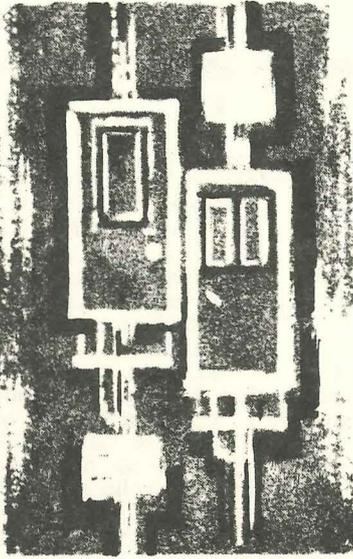
Dicen que los turrónes van a subir de precio, reconocemos la subida de los licores y no hablamos de las tarifas que tienen los jamones. Todo lo cual quiere decir que en las cestas baratitas, baratitas, podremos colocar algún vinillo que no sea de marca, alguna bolsita de piñones, unos paquetes de galletas y otros artículos del mismo estilo.

Aquellas cestas de hace unos diez años, aquéllas sí que daban gusto.

No obstante, si Vd. es tan amable de enviarme una cesta, haya lo que haya, se lo agradecerá de todo corazón, quien aprovechando esta ocasión le desea unas muy felices fiestas de Navidad.

BARTOLOME ROIG



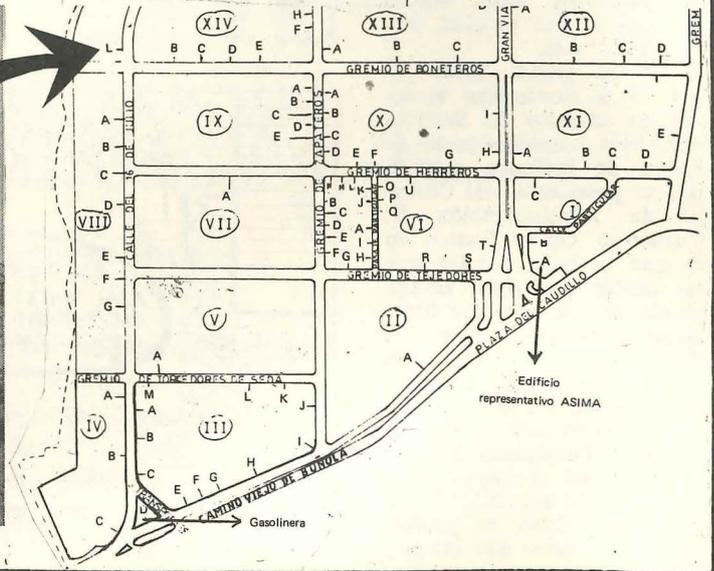


Ascensores Jufeba

FELIX DAÑOBEITIA
 Montaje y Conservación
 COLABORADOR DE GIESA
 C/. Despulg, 58 - Tel. 235867
 PALMA DE MALLORCA

*Les desea unas
 Felices Navidades y un
 próspero Año Nuevo*

Al mismo tiempo que les comunica el próximo traslado de su domicilio a partir del 1 de Enero de 1973, al POLIGONO DE "LA VICTORIA" Calle 16 de Julio. Naves SERMAN, S. A., núms. 10 y 12



ACERQUEMONOS A LA CIMA

Aseguran que el ser humano es por naturaleza egoísta, que busca instintivamente su propio bienestar anteponiéndolo a todo. Craso error. El egoísmo y el altruísmo conviven en el ser humano, en una notable dualidad.

Todo ser viviente, sin exceptuar al hombre, busca su propio bienestar y al mismo tiempo tiende a conseguir el bienestar del grupo a que pertenece; lo defiende por instinto, aún exponiéndose a la muerte si llega el caso.

No es este instinto privativo del ser humano. Alienta también en otras criaturas. Se ha visto a los mandriles machos impedir, mediante el sacrificio de su propia vida, que el leopardo que ronda por los alrededores ataque al indefenso grupo del cual forma parte esos monos. Los guardas de los parques zoológicos han notado que cuando castigan a un chimpancé, los demás se enfurecen. Hasta en los simios de especies inferiores, como el mono aullador de la América tropical, se manifiesta este instinto de generosa solidaridad con sus semejantes. Si un pequeñuelo de estos monos cae del árbol en que se hallaba, todos sus congéneres llenan la selva con sus gritos, y los adultos que están en los árboles más cercanos bajan prontamente a poner a salvo al pequeñuelo, sin importarles cual será el peligro que los amenace en el suelo.

La íntima satisfacción que experimentamos al contribuir con largueza, bien con nuestro dinero, bien con nuestros servicios, a una obra benéfica, se debe especialmente a que, al proceder así, obedecemos a un impulso innato en nosotros.

Navidad es el tiempo mejor para dar, para pensar que otros tienen menos que nosotros y olvidarnos de aquéllos que tienen más. Es tiempo para pensar en el bienestar de nuestro prójimo, de nuestro obrero, de nuestros empleados. Es el tiempo oportuno para demostrar que nuestro altruísmo está más elevado que nuestro egoísmo.

Demostremos, pues, a todos, que además de la sinceridad en desear, sólo desear, muchas felicidades a nuestros semejantes, sabemos obrar de acuerdo con los impulsos de nuestro corazón y que, cada uno, según sus posibilidades, elija una obra de beneficencia, un motivo cualquiera para dar un poco de felicidad, en estos días, a quienes la necesitan, porque con este comportamiento nos damos felicidad a nosotros mismos. (Altruísmo y egoísmo felizmente unidos).

Navidad es tiempo para estar alegre, irradiando alegría por doquier, dando felicidad a manos llenas, otorgando algo de lo que nos sobre para quién le haga falta. Y como también es tiempo para pensar, no olvidemos, finalmente, que quien ayuda a otro a subir por una pendiente empinada, va él mismo acercándose a la cima.

economía balear

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

**DIRECCION, REDACCION, ADMINIS-
TRACION Y PUBLICIDAD:** Gran

Vía Asima nº 2. Edificio Representa-
tivo.

Undécimo Piso.

Polígono Industrial LA VICTORIA

Teléfonos: 278100-04-08-12

Palma de Mallorca.

**NUMERO 39
DICIEMBRE 1972**

* * *

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

* * *

REDACTOR JEFE: D. JOSE RIBAS
PALOU

EDITA: EDICIONES Y PUBLICACIO-
NES A.S.I.M.A.

PERIODICIDAD: MENSUAL

SUSCRIPCION ANUAL: 240 ptas

IMPRESO EN OFFSET:

IMPRENTA POLITECNICA

Troncoso, 9. Tel. 21 26 60

PALMA DE MALLORCA

DEPOSITO LEGAL: PM 1839-1969

ANÁLISIS DEL VALOR

CONCEPTO.

Toda investigación metódica y sistemática es siempre productiva, mientras que la feliz idea, o la inspiración genial, aunque proporcionen resultados, éstos son menos probables.

El análisis del valor se identifica con la investigación metódica y sistemática y, por tanto, podría decirse que es «un procedimiento para el estudio de los productos que fabrica o va a fabricar la empresa y que tiene por objeto alcanzar un funcionamiento equivalente con un menor coste». Al señalar que un producto debe tener un funcionamiento equivalente se quiere significar que no ha habido reducciones en cuanto a la satisfacción de las necesidades reales del consumidor. Por lo tanto, las reducciones de coste que tienen lugar no disminuyen los conceptos relacionados con estas necesidades, como son: calidad, utilidad, duración y aspecto exterior.

El procedimiento a que se ha hecho referencia en la definición abarca una serie de técnicas, así como de principios de economía y de administración de empresas. Al considerar el análisis del valor como una técnica de dirección de empresas se aprecia una diferencia con las técnicas y métodos clásicos de reducción de costes. Así como en éstas cada una está orientada a un elemento de la organización, el análisis del valor utiliza todos los recursos disponibles en la organización para alcanzar ese objetivo de una mayor economía en piezas, equipos, instalaciones y suministros.

Todas estas técnicas y métodos clásicos tienen un campo de aplicación característico y la aparición del análisis del valor no supone su desaparición ni mucho menos, ya que constituye más bien un complemento.

FUNCIÓN.

Podría decirse que el análisis del valor es el estudio de la función. En líneas generales, la función de un material, una pieza, un producto

o un servicio, es precisamente el trabajo que realiza. Así, cuando se especifica acero se indica la necesidad de un soporte mecánico, al pensar en un clip estamos pensando en unir documentos y al indicar bombilla significa la luz que se precisa.

Si se empieza por determinar cómo se puede realizar mejor una función, se estará preparado para abordar el cómo hacerla con menor coste. Por tanto, la reducción real de costes comienza con el estudio de la función. Bajo estas condiciones el análisis del valor es un magnífico aliado de la reducción de costes y no un sustituto.

Por otra parte, hay que tener presente que el diseño original del producto es normalmente el mejor, dado el tiempo disponible. Pero también hay que reconocer que podría ser mejor si al diseño se le hiciese una «segunda revisión». El análisis del valor es esa «segunda revisión» que va a permitir estudiar las diferentes alternativas del diseño, material y procesos para llegar a los más convenientes.

En la marcha actual de los negocios no es suficiente crear el producto, estar dentro del plazo y ponerlo a punto para que funcione. Es necesario además encontrar procedimiento y medios para fabricarlo a precio competitivo.

Por lo tanto, la principal tarea del análisis del valor es comprobar que cada partida del coste total: mano de obra, materiales, artículos del comercio, etc., contribuye en una forma proporcionada a la función.

VALOR.

Esta palabra, por ser de uso general, se emplea en muchos sentidos y, por lo tanto, las personas pueden ver en ella distintos significados. Si se pregunta a varias personas ¿qué es el valor?, se tendrán tantas contestaciones como personas. El valor, como justicia o libertad, es un concepto abstracto y tiene muchos significados. Es preciso, por tanto, definir el sentido con que se va a utilizar aquí, de la misma manera que

un «agarrar» o «alcanzar» tienen distinto significado en el lenguaje corriente que cuando se emplean para designar los movimientos elementales dentro de un sistema de tiempos predeterminados.

A la empresa le interesa que los productos que fabrica posean un *valor uso* que sea lo mayor posible; este valor se refiere a las funciones técnicas que estos productos pueden realizar; por otra parte, deben poseer aquellas propiedades y características que les dan un gran *valor de estima*. Para incorporar a estos productos las características de funcionamiento y atractivo, la empresa debe efectuar unos gastos que se traducen en unos costes más o menos elevados por aparato. El coste de un aparato se compondrá de estos dos costes parciales.

El valor estima es totalmente subjetivo y no se puede llegar a él por razonamiento. Por lo tanto, del que se va a tratar es del valor uso, el cual puede considerarse como el menor gasto preciso para proporcionar las funciones necesarias al usuario. Este valor se puede establecer por comparación, o sea, si se tienen dos productos que cumplen una misma función o que sirven para un mismo fin, el valor uso a considerar para ambos será el correspondiente al de menor coste.

Al referirse a una pieza o un equipo, el «va-

lor», o mejor aún, su «índice de valor», se va a considerar que es proporcional a su utilidad e inversamente proporcional al coste. Lo que podría expresarse en la forma:

$$\text{Índice de valor} = \frac{\text{Utilidad}}{\text{Coste}} = \frac{\text{Valor uso}}{\text{Coste}}$$

Por lo tanto, el índice de valor se puede aumentar:

- 1.º Aumentando la utilidad del producto sin cambio en el coste.
- 2.º Conservando la misma utilidad, pero con menor coste.
- 3.º Combinando un aumento de utilidad con una reducción de coste.

DIFERENTES DENOMINACIONES.

Las primeras publicaciones sobre el análisis del valor son debidas a Lawrence D. Miles, en el año 1949, como resultado de la aplicación de esta técnica en General Electric; estas ideas, al ser recogidas y aplicadas en otros lugares, dieron lugar a distintos enfoques de la técnica. Así, en un principio tendían a poner el énfasis en la reducción de costes de piezas o conjuntos por el empleo de otros procesos o materiales. Esta labor se realizaba después de que las piezas se habían fabricado y a veces suponía un rediseño de la pieza. En estas condiciones, el departamento en que se aplicaba con más éxito era el de acopios y, por tanto, pueden encontrarse referencias a esta técnica en los libros que tratan de esta actividad en la empresa.

Posteriormente se empezó a aplicar el nombre de ingeniería del valor a la misma idea, pero aplicada al estudio o evaluación de productos por equipos de personas durante la época de diseño.

El libro de L. D. Miles, editado en 1961 por Mc Graw-Hill, Book Company, recoge esta dualidad de nombre, ya que su título es *Techniques of Value Analysis and Engineering*.

Todavía existen más nombres para esta técnica, ya que en algunas empresas al aplicarlo dentro de fabricación lo denominan «mejora del valor».

CAUSAS DE UN VALOR BAJO EN LOS PRODUCTOS.

Aunque existen muchos factores que dan lugar a que haya en el producto costes innecesarios, se verán aquí algunos:

Falta de información.—Siempre que se toma una decisión sin disponer de la información fundamental necesaria se introducen costes innecesarios. Esta falta de información tiene dos aspectos: por un lado, el mantenerse al día en la técnica, que cambia con gran rapidez; por otra parte, las comunicaciones entre departamentos en una organización compleja no son perfectas.



Decisiones por rutina.—Si cuando se plantea un problema que exige solución se cubre el expediente diciendo «que se haga como la vez anterior, que se presentó hace dos años», seguramente se están introduciendo costes innecesarios.

Actitudes negativas.—Podría decirse que ésta va íntimamente ligada a la anterior. Las personas en el desarrollo de su actividad van adquiriendo unas experiencias que van almacenando.

Es muy corriente el tratar de generalizar basándose en las experiencias limitadas. Así se pueden encontrar:

- No tenemos serie suficiente. No merece la pena.
- Sería muy cara la coquilla. No la amortizaremos.
- No existe otro proveedor.
- Se ha hecho así durante muchos años. ¿Por qué cambiar?
- Sé que no irá bien.
- No tenemos tiempo de probar. Dígame qué cosa retraso.
- Ya hemos probado antes y no va.
- Nuestro caso es diferente.
- Aplacemos la decisión hasta una nueva reunión, que ya se convocará.

Se podrían seguir anotando actitudes de este tipo, que de buena fe ponen obstáculos al progreso en el que no confían.

Resistencia a pedir consejo.—Es prácticamente imposible dada la complejidad de la vida actual el dominar todos los posibles aspectos de una profesión.

Aunque esta situación va cambiando, al personal técnico le cuesta trabajo consultar a otros, parece como si fuera un desdoro admitir que hay algo que no conocen.

La falta de una unidad de medida del valor.—Cuando se estudia un aparato desde el punto de vista de funcionamiento y rendimiento, existen una serie de medidas, ensayos y comprobaciones que permiten formarse una idea clara de la situación de ese aparato. Así puede medirse perfectamente el caudal de agua que da una bomba, la potencia de un motor, etc.

En cambio, si queremos analizar ese producto desde el punto de vista del valor que tiene para el usuario, nos falta la unidad con que medirlo. De aquí que resulte más fácil llegar a un nivel determinado de rendimiento que un buen nivel de valor.

APLICACIÓN DEL ANÁLISIS DEL VALOR.

El fin que persigue el análisis del valor es el de identificar todas las causas que hacen el coste diferente del valor y aportar los remedios adecuados. Su aportación no es el utilizar una técnica recientemente descubierta, sino más bien la aplicación de técnicas y procedimientos conocidos (cálculos de coste, análisis del producto, ergonomía, tecnologías diversas...), en una forma lógica y coordinada.

En realidad, es más una actitud del espíritu que una técnica; es una actitud interrogante común a todos los que practican el estudio del trabajo, aunque aplicándola ahora a todos los elementos del coste.

La aplicación se efectúa según un procedimiento definido y cuyas fases son las siguientes:

1. Definición del problema.
2. Recogida de la información.
3. Clasificación y ordenación de la información.
4. Análisis.
5. Estudio de las ideas retenidas.
6. Resumen y conclusiones.

DEFINICIÓN DEL PROBLEMA.

Se trata en esta primera etapa de establecer las líneas generales del estudio, fijándole en principio unos límites.

En este sentido los aspectos que interesan concretar son:

- a) El producto.
- b) Las limitaciones de la empresa.

En relación con el primer punto hay que tener presente que la elección del producto objeto del estudio es un paso muy importante. Para ello será preciso efectuar un examen general de la fábrica y de los productos que fabrica.

Una vez escogido, se necesitará la definición comercial del producto y, por tanto, sus funciones y grado de calidad deseado. Habrá que fijar a continuación los límites del estudio, si sólo se estudia una parte, o por el contrario, el conjunto.

En cuanto al segundo punto, las limitaciones de la empresa pueden ser en cuanto a la política general de la misma, de carácter técnico o financiero. Lo indudable es que si existen impondrán restricciones al estudio.

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

RECOGIDA DE LA INFORMACIÓN.

No es indispensable completar esta fase antes de pasar a las siguientes, pero sí es preciso que la toma de datos no retrase o entorpezca el resto del estudio.

Conviene empezar preparando «una lista de información», de acuerdo con las necesidades del problema, ya que de esta forma se tendrá una guía para la recogida de la misma.

En general, la información corresponderá a los sectores que se indican:

A) Datos sobre el producto.

Dentro de este sector se podrían considerar los siguientes puntos:

a) Solución actual.—Sería conveniente recoger los antecedentes del producto y, por lo tanto, su evolución. Se podrían señalar:

- Especificaciones del producto.
- Estudios preliminares y anteproyectos.
- Colección completa de planos.
- Normas de características de los materiales empleados.
- Hojas de ruta, hojas de instrucciones.
- Embalajes, forma de expedición y formas de instalación.
- Informes de ensayos realizados.
- Métodos de conservación y listas de piezas de repuestos.
- Una unidad del producto y de cada uno de los conjuntos, subconjuntos y piezas.
- Muestras de las primeras materias, así como listas de los posibles proveedores.

b) Mercado.—Los datos se refieren al posible mercado y a la estructura de la demanda, así como a los restantes productos que concurren a este mercado.

c) Soluciones técnicas posibles.—Podría aquí realizarse una primera comparación de las soluciones existentes y las posibles soluciones previstas.

B) Datos sobre el coste.

Es preciso recoger datos sobre el coste de los diferentes elementos para poder identificar las posibles zonas en las que el análisis del valor tenga oportunidad de actuar.

Al comienzo del estudio los datos de coste existentes pueden ser: poco exactos, sin detalle suficiente o desordenados. Es necesario disponer de una o más personas con experiencia en la estimación de costes.

En el caso de productos que están en la etapa de proyecto las estimaciones serán más inexactas, puesto que habrá que hacerlas sobre dibujos incompletos. De todas maneras, aunque los planos estuvieran terminados, la estimación de algo que no se ha producido es más probable que sea inexacta que cuando ya lo ha sido.

Los datos, naturalmente, afectarán:



a) Piezas fabricadas descompuestas en sus partidas:

- Mano de obra.
- Materiales.
- Gastos generales.

b) Materiales, piezas y accesorios adquiridos en el comercio.

C) Funciones del producto.

La correcta definición de las funciones es la base sobre la que se asienta todo el estudio. Sin embargo, puede suceder que la definición original de las funciones se sustituya por otras mejores al avanzar el estudio y tener una visión más completa.

Para esta definición en su forma más simple se emplean dos palabras: un verbo y un nombre. Con esto se pretende:

- Que sirva para dar una orientación funcional más que del producto o pieza.
- Evitar el combinar funciones y así intentar definir más de una función cada vez.
- Conseguir la mayor abstracción posible.

Así, por ejemplo, la función de un motor eléctrico es «producir par»: la de un mechero es «producir calor», y la de una bombilla, «producir luz».

Las funciones pueden clasificarse en funciones básicas o secundarias:

- Las funciones básicas son las que proporcionan al artículo la utilidad esencial que necesita el usuario.
- Las funciones secundarias son las que fa-

ilitan el que se pueda lograr la función básica.

CLASIFICACIÓN Y ORDENACIÓN DE LA INFORMACIÓN.

Para facilitar posteriormente el manejo y explotación de datos recogidos es conveniente clasificar y ordenar la información. De esta forma resaltarán más claramente las zonas que precisan la aplicación de más estudio.

A) Ordenación y clasificación de datos.

Con esta ordenación y clasificación de los datos se pretende poner los mismos de forma que sea fácil el consultarlos y que se haga sencillo un primer examen, permitiendo así entresacar elementos de estudio.

Se comparan los costes descompuestos (en materiales, mano de obra) de las piezas entre ellos y, en ocasiones, con otras similares. El propósito es encontrar costes que parezcan excesivos. En ocasiones esta comparación puede hacerse por unidad de peso o de dimensión para artículos parecidos en etapas similares de acabados.

- Se hace la clasificación ABC y se traza la curva de costes acumulados con los costes de las piezas.
- Las funciones del producto se clasifican por importancia.

B) División del producto.

Se descompone el producto en elementos de forma funcional y lógica. Con frecuencia esta división no coincide con la descomposición en conjuntos de fabricación. Se divide, por tanto:

- El producto en órganos y conjuntos funcionales.
- Los conjuntos y subconjuntos.
- Los subconjuntos en piezas.

Esta división viene a constituir el programa de análisis del valor.

C) Valoración de la función.

Estando bien definidas las funciones, se puede intentar valorar lo que deberían costar. Esto puede hacerse por comparaciones.

Si los elementos que se toman como término de comparación están bien escogidos, bastará limitarlos a cuatro o cinco.

No es siempre posible realizar estas valoraciones por comparación. Pero cuando lo es, no sólo proporcionan un límite superior del valor de cada función, sino que estimulan la imaginación presentando ejemplos de medios diferentes de realizar un mismo objetivo funcional.

D) Costes de las funciones.

Hay que valorar el coste de cada una de las funciones de cada pieza elemental, de cada subconjunto, conjunto y del producto. Esto no siempre resulta fácil, puesto que es preciso asignar un coste a cada una de las funciones de una pieza. Se puede imaginar que se suprime una función y los detalles de la pieza gracias a los cuales realiza la función y calculando el coste de la pieza simplificada. De la misma forma se haría en un conjunto, suprimiendo una función y todas las piezas que la realizan.

La diferencia entre el coste y el límite superior de su valor (si se ha podido establecer) suele constituir una valiosa indicación. De todas maneras el coste de la función es un elemento de juicio importante para apreciar:

- La utilidad de suprimir una función (la función de coste pequeño o nulo, y puede no tener interés el suprimirla).
- Si el coste de la función está en relación con la importancia de la función (es normal encontrar funciones secundarias de coste mayor que otras funciones más importantes).

E) Programa y planteamiento del estudio.

La descomposición del producto señalada en el punto B) constituye una guía para el estable-



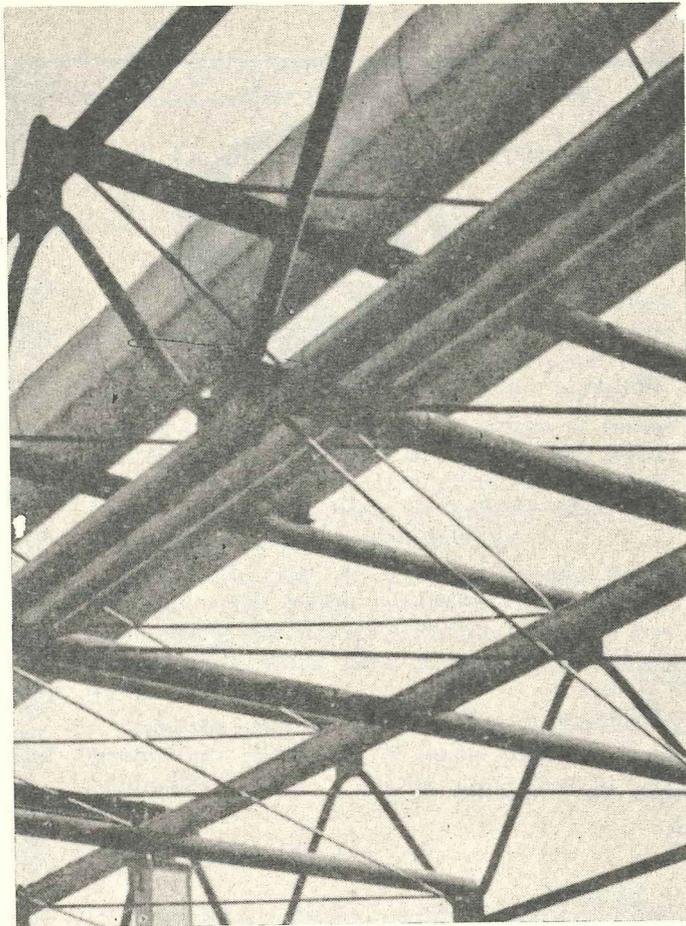
Felices Fiestas les desea

ASCENSORES

J. RIBAS GUBERN

TENIENTE LIZASOAIN, 114
Tels. AVERIAS 23 13 69 — OFICINAS 23 14 48
PALMA DE MALLORCA

APARATOS ELEVADORES
COLECTIVOS - SELECTIVOS
WARD - LEONARD
ESCALERAS MECANICAS
CONSERVACION



cimiento del programa. El orden del estudio depende de muchos factores:

- Se trata de estudiar en primer lugar los órganos más costosos o sobre los que parece necesario mayor esfuerzo.
- Las relaciones entre órganos marcan en parte el orden de estudios.
- En ocasiones se lleva en paralelo el análisis de dos o tres órganos, para tener en cuenta las demoras de investigaciones, ensayos y puestas a punto.
- Hay que tener en cuenta las limitaciones de tiempo que no permiten llevar un estudio al grado máximo alcanzable.

El programa resultante es un compromiso entre las necesidades contrapuestas que existen.

F) *Formación del equipo.*

Se debe reunir un grupo de seis a diez personas, heterogéneo desde el punto de vista de las especialidades y de los caracteres, lo que favorece las asociaciones de ideas. Estas personas deben representar a todos los servicios interesados en la realización del producto, como son:

- Oficinas de estudios.
- Oficina de métodos.
- Fabricación.
- Compras.
- Precios de coste.

- Según las necesidades del estudio:
- Control calidad, servicio comercial, servicios posventa.

ANÁLISIS.

El propósito de esta fase es encontrar formas alternativas de realizar las funciones básicas. Así como las anteriores las realiza normalmente el encargado del análisis del valor, en ésta interviene el equipo a que se ha hecho referencia en el punto F) de la fase anterior.

La persona encargada del estudio debe preparar el orden del día juntamente con la información necesaria, que previamente se debe ordenar y explotar parcialmente.

Se podrían encontrar aquí los siguientes puntos:

A) *La busca de ideas.*

Con este punto se trata de encontrar alternativas de diseño, de material, de procesos, etc., de los elementos, para que proporcionen las mismas funciones con menor coste. Esto puede lograrse mediante:

a) *Comparación simple.*—Con este procedimiento se trata de encontrar varios elementos que, como mínimo, tengan una característica significativa, similar al estudiado. Los elementos menos caros de los encontrados permitirán detectar formas para reducir el coste de la obtención del estudiado.

b) *Comparación de funciones.*—En lugar de una característica cualquiera del elemento, como forma, tamaño, peso, etc., aquí lo que se considera es la función, y se trata de encontrar otros medios mejores (o sea, menos costosos) que la cumplan. Estos medios de menor coste para cumplir la función se estudian en la fase siguiente.

En la busca de ideas el esfuerzo individual es muy importante y para estimularlo se pueden tomar las siguientes medidas:

- Fijar una fecha límite.
- Aislarse para conseguir una mayor concentración.
- Reunirse con otra u otras personas para hacerlo en colaboración.

En relación con este último punto, y por la gran cantidad de ideas a que da lugar el estudio en grupo, es por lo que se reúne el equipo que se ha indicado. Esto es debido a dos aspectos:

- 1.º Cuando un asistente propone una idea su imaginación está ya en marcha hacia otra, pero al mismo tiempo esta idea estimula el poder de asociación de los demás asistentes.
- 2.º Crea espíritu de competencia entre los asistentes.

instaladora balear S. A.



Femenías, 46 - A

Tel. 23 24 67

Femenías, 46 - A

Tel. 23 24 67

Les desea unas Felices Fiestas

Anunciándoles su próximo cambio de domicilio al

POLIGONO DE LA VICTORIA

Calle Gran Vía ASIMA

Teléfonos 29 39 15 - 29 39 24 - 29 39 25



DONDE LES SEGUIRA ATENDIENDO CON SUS REALIZACIONES

- * INSTALACIONES INDUSTRIALES
- * HOTELES Y APARTAMENTOS
- * ALUMBRADOS PUBLICOS
- * REDES DE BAJA TENSION (URBANIZACIONES)
- * ESTACIONES TRANSFORMADORAS
- * LINEAS DE ALTA TENSION
- * ESTACIONES RECEPTORAS
- * CUADROS ELECTRICOS

Para que la producción de ideas sea buena, es preciso realizar la reunión en dos fases:

- 1.ª La busca de ideas simplemente, sin tratar de juzgarlas.
- 2.ª La crítica que se verá en el punto siguiente.

De esta forma se busca la cantidad de ideas sin preocuparse de la calidad, porque cuanto mayor sea más probabilidades habrá de tener entre ellas alguna que lleve a un «valor» mayor.

Esta técnica de reuniones de grupo se conoce con el nombre de *Brainstorming*, lo que traducido libremente podría ser «removido de cerebros». Tiene la misión de aportar ideas para resolver un problema determinado.

Cuando se trata de artículos de una misma familia o clase, pueden emplearse «listas de comprobación», que son simplemente listas con preguntas clave, útiles para el artículo que se estudia.

Una vez reunida una lista de ideas sobre el asunto que se estudia, se puede pasar al punto siguiente:

D) Examen crítico.

Esta etapa es difícil, ya que surgen los problemas personales, con los que realizaron el proyecto, el proceso, la gestión... anterior o incluso

con los que ahora han aportado ideas, ya que pueden haberse encariñado con ellas. Por ello hay que resaltar:

- No se pueden desechar ideas por afirmaciones vagas.
- Hay que revisar las ideas propuestas desde los puntos de vista de posibilidades de realización y de costes.
- Las ideas más prometedoras deben estudiarse a fondo.

E) Resumen de las reuniones.

Este resumen es importante, ya que en él se registran:

- Los asistentes.
- Las principales ideas.
- Las soluciones retenidas.
- Los estudios a realizar, las personas encargadas y las fechas prometidas.
- La fecha de la siguiente reunión.

Por consiguiente, viene a reflejar los progresos que se van realizando en el estudio.

ESTUDIO DE LAS SOLUCIONES.

Esta fase entra dentro del funcionamiento nor-

PARA SOLUCIONAR LOS PROBLEMAS DE SU CONTABILIDAD

- * CONTROL DE STOKS
- * CONTABILIDAD GENERAL
- * CURSILLOS ACELERADOS DE:
 - 1) CONTABILIDAD GENERAL
 - 2) CONTABILIDAD HOTELERA
- * COMO DISPONER DE PERSONAL PRACTICO EN DECALCO

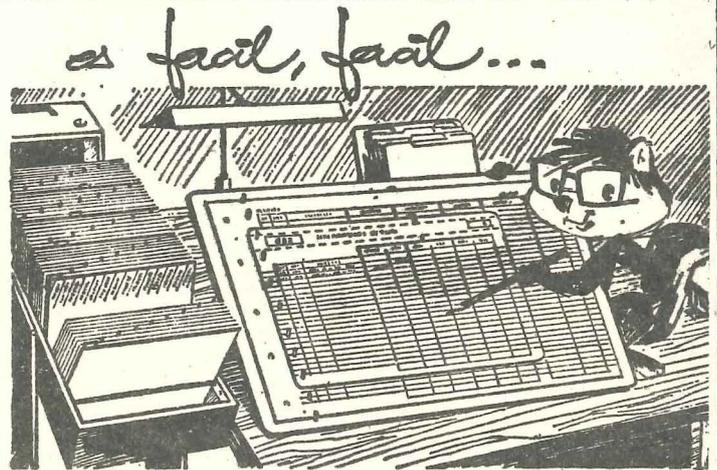
CONSULTE
AL DISTRIBUIDOR
EXCLUSIVO
PARA BALEARES
EN

PAPELERIA

Anaya

Especializada en Material Contable

SAN JOAQUIN, 70
PALMA DE DE MALLORCA



LA CONTABILIDAD POR DECALCO

imo

- UD. TENDRA, CUENTAS AL DIA, SIN ERRORES ● 50%, MENOS TRABAJO
- UN MODELO PARA CADA NECESIDAD
- LA MAYOR DOCUMENTACION ESCRITA SOBRE DECALCO ● CONSULTENOS SIN COMPROMISO

imo

IMPRESOS Y MATERIAL DE ORGANIZACION, S.L.
Amílcar, 126 — Teléfono 235 22 25 — Barcelona-16

mal de los distintos servicios de la empresa. Generalmente se hacen fuera de las sesiones de trabajo, en los intervalos entre reuniones.

Por ello, para no entorpecer la marcha del estudio, se deberá tener en cuenta que:

- Las fechas aceptadas de ejecución deben ser reales.
- Será responsabilidad de cada uno en particular el respetarlas.
- El encargado del estudio debe comprobar que se desarrollan normalmente.
- El análisis de los resultados parciales debe realizarse con el grupo de trabajo.

RESUMEN Y CONCLUSIÓN.

Como final hay que hacer un resumen de la labor realizada. En ocasiones hay varias soluciones posibles; en este caso deben señalarse para cada una sus ventajas y sus inconvenientes.

La decisión corresponde en la mayoría de los casos a la dirección. El encargado del estudio debe informar de la marcha de decisión y del resultado final al grupo de trabajo.

Después de la decisión existe la puesta en práctica, que normalmente se realiza por los conductos habituales en la empresa. También esta fase puede presentar problemas de desviaciones.

Por último, después de la puesta en marcha y cuando ya funcionan normalmente, se deberá hacer un balance real de los resultados del estudio.

OPORTUNIDAD DE APLICACIÓN.

El Departamento de Defensa de los Estados Unidos de América realizó en 1965 un estudio sobre 415 aplicaciones del análisis de valor, que produjeron en total unas economías de 106 millones de dólares. Los resultados del estudio señalan que son siete los factores que han dado lugar a esas economías (ver el cuadro siguiente).

FACTORES QUE CONDUCEN A CAMBIOS SEGUN LOS INFORMES DEL AÑO 1965

Porcentaje Total acciones	Porcentaje Total ahorros	FACTOR	Definición
13,9	23,2	Avances en tecnología.	Incorporación de nuevos materiales, componentes, técnicas o procesos (avances en el estado del arte) no disponibles en el momento del anterior diseño.
27,8	14,8	Esfuerzo adicional de diseño.	Aplicación de habilidades adicionales, ideas e información disponible pero no utilizada durante el anterior esfuerzo de diseño.
5,2	11,8	Cambios en las necesidades del usuario.	Modificaciones o redefiniciones de misión, función o aplicación del artículo para el usuario.
6,8	4,0	Retorno de información ensayos/empleos.	Modificaciones de diseños basados en los ensayos o experiencias de empleo de los usuarios, que sugieren que parámetros especificados, que regulan los diseños previos, no fueron realistas o resultaron exagerados.
14,4	17,7	Investigación de las especificaciones.	Las especificaciones de los usuarios fueron examinadas, investigadas, determinándose que eran inapropiadas, anticuadas o especificadas en exceso.
4,6	3,8	Deficiencias de diseño.	El diseño previo demostró que no era adecuado en funcionamiento (por ejemplo, se caracterizó por funcionamiento inadecuado excesiva proporción de fallos o deficiencias técnicas).
23,1	22,2	Coste excesivo.	El diseño primitivo era técnicamente adecuado, pero el análisis de costes posterior reveló un coste excesivo
4,2	2,5	Otras.	

Pero es muy importante señalar que estos factores no indican que los diseños originales no estaban por bajo de lo normal.

Es de desear el que se empiece a aplicar esta clase de análisis en un producto tan pronto como sea posible. El ideal sería hacerlo cuando el producto se encuentra en la fase de diseño, ya que cuando el producto está en fabricación hay una

serie de cambios que son difíciles de introducir por el coste que suponen.

En este caso están los modelos, los útiles, las herramientas, en las que influirá cualquier cambio de diseño.

Pero tal vez lo más importante es que en un aparato las piezas estén relacionadas entre sí y cualquier modificación de una supone la modificación de tres o cuatro más.

**ALGUNAS REFLEXIONES (AMARGAS O NO)
OFRECIDAS AL HOMBRE JOVEN:**

- * Evita hablar si no has de decir nada o si has de decir demasiado.
 - * Si el deseo de hablar te pincha la lengua, ve a dar un paseito, respira a fondo y regresa.
 - * No tomes parte en conversaciones fútiles; y evita siempre la crítica de los ausentes (tus palabras serían retenidas y divulgadas con placer).
 - * Evita las familiaridades de tipo grosero.
 - * Dedica a los imbéciles envidiosos y demás especies... una correcta indiferencia.
 - * Que el trabajo que ejecutes esté siempre bien realizado.
Que lo tengas terminado a tiempo.
Que esté eficientemente cumplido.
 - * Perfecciona tus conocimientos.
 - * Mantente al corriente de los nuevos métodos y aplícalos.
 - * Desconfía de los incapaces.
Tus conocimientos han de producirles miedo.
 - * No te fies de un jefe de escasos conocimientos. No puedes confiar en su benevolencia.
Te empequeñecerá ante sus superiores.
Quiere asirse a su cargo y tú eres una amenaza para él.
 - * Practica el "autodominio".
 - * No te achiques.
 - * No hables atropelladamente.
 - * Habla con tono firme, juicioso.
 - * No te lamas los zapatos.
 - * Si sientes deseos de mortificar, cierra los puños debajo de la mesa. Te hará bien y te serenará.
- El hombre sosegado, domina siempre al excitado.
Que no se descubran en tu faz tus furibundos pensamientos.
Aplícate la flema británica.

• Y BUENA SUERTE PARA 1973 •

**GUIA DIRECTORIO ASIMA
NUEVA EDICION**

NUEVA REVISTA

Acaba de aparecer una nueva revista mensual con el título de "Economía Mediterránea" subtitulada a sí misma, como primera publicación interregional de economía, marketing, turismo y exportación.

Figuran como editores los señores Ruiz y Macías, director D. Javier Macías, sub-director D. Xavier Martí, director-gerente D. José Fernández y redactor-jefe D. Gumersindo González.

Por el primer número que hemos tenido el placer de recibir, y cuya gentileza en enviarnoslo agradecemos, y a juzgar por sus interesantes artículos y colaboraciones no es difícil pronosticar que esta publicación tendrá fácil y entusiasta acogida entre nuestro público dedicado, especialmente, a la economía y finanzas.

Deseamos a esta nueva revista una larga vida, escalonada de múltiples aciertos, tanto para sus directivos como para todos cuantos integran el numeroso equipo realizador.

¿QUE SABE UD. DE...

LOS DOS

¿Cuán a fondo conoce usted a los hombres y mujeres? Diga si son falsas o verdaderas las diez afirmaciones siguientes y califíquese de acuerdo con las respuestas que se dan en la página 43, según recientes investigaciones científicas.

SEXOS?

- | | | | |
|--|-------|---|-------|
| 1. Las discusiones entre marido y mujer generalmente las gana el que habla más. | V. F. | 6. Los hombres son más exigentes con la comida. | V. F. |
| 2. Por lo general las mujeres son más competentes que los hombres para resolver problemas complicados. | V. F. | 7. Los hombres tienden a ser más egocéntricos que las mujeres. | V. F. |
| 3. Las mujeres tienden a ser más joviales y optimistas que los hombres. | V. F. | 8. Cuando una pareja tiene desavenencias por causa de la suegra es, por lo general, la madre de la esposa quien tiene la culpa. | V. F. |
| 4. El hombre necesita dormir menos que la mujer. | V. F. | 9. Las mujeres hablan más de los hombres que éstos de ellas. | V. F. |
| 5. Frente a una crisis la mujer se desconcierta más fácilmente que el hombre. | V. F. | 10. Las esposas comprenden mejor a sus maridos que éstos a aquéllas. | V. F. |

NOMBRAMIENTO

En atento saluda, don Juan Bestard Comas, nos comunica su reciente nombramiento como director de la Escuela de Asistentes Sociales de Palma de Mallorca, ofreciéndonos su colaboración desde dicho cargo.

Al agradecerle su ofrecimiento, le deseamos muchos aciertos en su nuevo cometido.



SELLOS DE GOMA

Ricardo Anckerman, 100
Teléfono 27 23 80
PALMA DE MALLORCA

Vicente Bonnin Valls

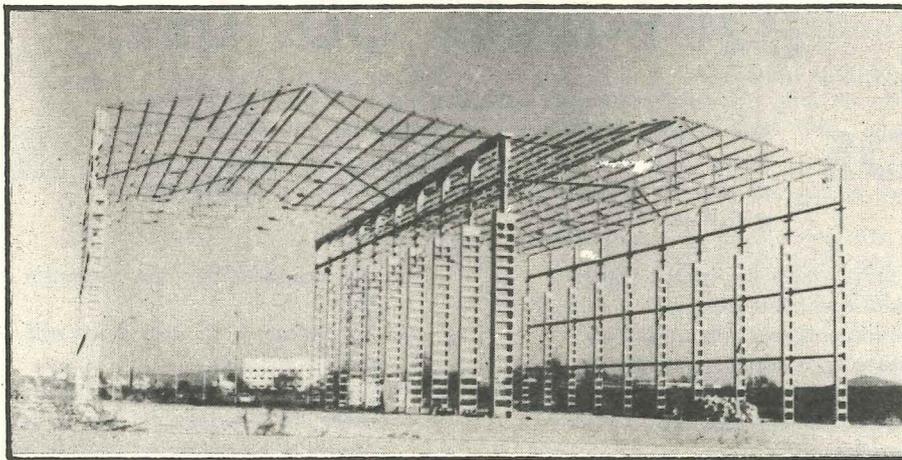
CALDERERIA GRUESA Y CONSTRUCCIONES METALICAS

MIGUEL

SEGUI

FLORIT, S. A.

Héroes de Manacor, 539 - 545 Telfs. 27 06 60 - 27 01 75
PALMA DE MALLORCA



**NAVE EN CONSTRUCCION DESTINADA A LA SECCION DE
ESTRUCTURAS METALICAS**

Calle 16 de Julio, Polígono de "La Victoria"

PALMA DE MALLORCA

IMPUESTOS

DIRECTOS

E

INDIRECTOS

Por Daniel Barreiro Doval
(Profesor Mercantil)

El Sistema Fiscal español está integrado por el conjunto de Impuestos establecidos mediante Ley votada en Cortes y exigibles por el Estado sin contraprestación.

Por Sistema Fiscal se entiende el conjunto de Impuestos, que en un país existe.

Los impuestos que integran el Sistema Fiscal español se clasifican en dos grandes grupos:

Impuestos Directos:

Impuestos "a cuenta" de los Generales sobre la Renta.

— Contribución Territorial Rústica y Pecuaria.

— Contribución Territorial Urbana.

— Impuesto sobre los Rendimientos del Trabajo Personal.

— Impuesto sobre las Rentas del Capital.

— Impuesto sobre Actividades y Beneficios Comerciales e Industriales.

Impuesto General sobre la Renta de las Personas Físicas.

Impuesto General sobre la Renta de las Sociedades y demás Entidades Jurídicas.

Impuesto General sobre las Sucesiones.

Impuestos Indirectos:

Impuesto General sobre Transmisiones Patrimoniales y Actos Jurídicos Documentados.

Impuesto General sobre el Tráfico de las Empresas.

Impuesto sobre el Lujó.

Renta de Aduanas.

Impuestos Especiales.

Los Impuestos Directos gravan la Renta producida o distribuida y los Indirectos gravan el Gasto de la Renta (adquisiciones o consumo), o sea que los impuestos indirectos gravan la renta consumida.

En la práctica no todos los actos de consumo están gravados (aunque ya pocos quedan por gravar).

Los sistemas fiscales pueden ser: progresivos o regresivos.

Por sistema progresivo se entiende cuando el conjunto de impuestos recae fundamentalmente sobre las rentas elevadas y, por tanto, puede contribuir con eficacia a la distribución equitativa de la Renta Nacional.

Un sistema, por el contrario, es regresivo cuando recae sobre las rentas reducidas, gravando más a los que menos tienen, y siendo, por tanto, un gran obstáculo para alcanzar una mejor justicia distributiva.

¿Cómo averiguar si un sistema fiscal es progresivo o regresivo?

Entendemos que viendo como trata a las rentas elevadas, o sea comprobando si a medida que aumenta la renta de cada sujeto, aumenta el tanto por ciento de gravamen, o sea el tipo de imposición.

Para que un sistema sea progresivo, es imprescindible que conozca la situación personal de cada sujeto sobre los que el impuesto se aplica, conocer sus condiciones económicas, familiares y sociales para gravar de manera distinta a personas que se encuentran en situaciones diferentes.

La primera característica de un sistema progresivo es la

de ser personal, esto es, el impuesto ha de aplicarse sobre la persona, sobre la suma total de rentas ingresadas por la persona, teniendo en cuenta las características familiares de la misma y su posición social. Por el contrario, cuando el impuesto se establece, no sobre las personas, sino sobre las cosas, esto es, sobre los terrenos que producen renta, con independencia de quien sea su propietario; sobre los ingresos de trabajo, con independencia de cuales sean las características por perceptor; sobre los intereses abonados al capital, con independencia de cuales sean las características del capitalista, y haciendo abstracción de la circunstancia y condiciones personales del empresario que obtiene el beneficio de empresa, se dice que el impuesto es real y no personal.

El origen de los sistemas fiscales modernos europeos es doble: existe un modelo creado por la Revolución francesa que está basado en la existencia de impuestos reales que gravan las distintas fuentes de renta: la renta de la tierra, el salario del trabajo, el interés del capital y el beneficio de empresa, con independencia de cual sea el conjunto de circunstancias personales, familiares y sociales del titular que las percibe. Este sistema tributario tiene además, un conjunto de impuestos llamados indirectos.

En general los impuestos indirectos no favorecen una distribución equitativa de la renta. El consumo no es proporcional a la renta. No consume más, quien más tiene, sino quien más necesidad tiene, y de aquí que estos impuestos indirectos tengan efectos desfavorables sobre el proceso distributivo de la renta nacional.

Al lado del sistema francés, existe el sistema inglés de imposición, que está basado en la existencia de un impuesto personal sobre la renta total ingresada por los diversos sujetos, teniendo presente al establecer el impuesto las circunstancias personales y sociales del sujeto que percibe la renta. Un sistema personal, es normalmente un impuesto progresivo.

En nuestra patria el predominio de los Impuestos Indirectos sobre los Directos, se pone de manifiesto, según podemos ver a continuación:

Año 1972

Impuestos Directos	43.747.499.024,—
Impuestos Indirectos	84.911.107.263,—

Datos de Enero a Mayo, publicados en el B. O. E. n.º 229, de fecha 23-9-72.

Entre los Impuestos Indirectos destaca: Tráfico de Empresas e Impuesto sobre el Lujó con 22.011.045.420 y 18.080.667.804 de ptas. referidas al 31 de mayo de 1972.

Estos impuestos, que recaen sobre el gasto, no debemos olvidar, ni menos silenciar que los paga el consumidor en el momento de adquirir o consumir los bienes. Pensemos en el automóvil o en el jabón para nuestro aseo personal; aunque el automóvil no lo paguemos al contado, el Impuesto de Lujó y el Tráfico de Empresas ya está reflejado en nuestra factura de compra y la pastilla de jabón cuando nos la venden ya han

incluido en su precio de venta el Impuesto de Lujo y el Tráfico de Empresas, o sea el Industrial carga estos Impuestos al Comprador (cliente) y éste los revierte al consumidor, ya que al calcular sus precios de costo, como es lógico, le suman el Tráfico de Empresas, Impuesto sobre el Lujo, Embalajes, Fletes, Acarreos, etc., etc. y a partir de este precio de costo fijan el tanto por ciento de margen comercial y obtienen su precio de venta; desde el momento pues, que realizan una venta están cobrando los Impuestos de Tráfico de Empresas y de Lujo, pagando, por consiguiente, siempre estos dos Impuestos el Comprador o Consumidor.

Ahora, seamos sinceros, objetivos y realistas, ¿sucede así con el Comerciante Mayorista?

Veamos, el Tráfico de Empresas, se liquida trimestralmente por las Empresas, en base a unas cifras de ventas declaradas por las mismas o estimadas por Agrupaciones de Contribuyentes y como parece ser las Declaraciones a veces llegan al treinta por ciento de la venta real, encontrándonos, pues, que los comerciantes mayoristas que han cobrado de sus Clientes las cantidades de los Impuestos correspondientes a sus ventas reales al declarar menos importe en las ventas obtienen una ventaja, por no decir un beneficio con este tipo de Impuestos.

Pensemos que en el Tráfico de Empresas es un 20%, pero en el de Lujo suele ser un 20 por ciento y para éste Hacienda suele conceder bastante mayor plazo que para el de Tráfico de Empresas.

Tenemos, por lo tanto, que los Impuestos Indirectos, además de recaer generalmente sobre las clases sociales más débiles, son pagados por éstas en el momento de realizar su compra, por el contrario el empresario o industrial los ingresa meses más tarde en Hacienda beneficiándose, por lo tanto, de este tipo de impuestos, ya que indirectamente consiguen mayor fluidez en su Tesorería.

LOS TREINTA PRIMEROS BANCOS PRIVADOS ESPAÑOLES

La Banca privada española sigue aumentando sus recursos ajenos en creciente disposición. Esta acumulación dineraria es la que luego es otorgada crediticiamente o en préstamos a distintos sectores económicos del país, como una resultante financiadora del desarrollo español.

Para que nuestros lectores puedan conocer la evolución de los principales bancos privados del país —a falta de otra fuente informativa—, les ofrecemos las treinta primeras entidades bancarias por sus cifras de depósitos al final de septiembre del presente año, comparándolas con las que tenían al final de 1971. Esta relación que a continuación damos ha sido publicada en el diario "Tele/eXpres", de Barcelona, el pasado día 27 de octubre del año actual.

(En millones de pesetas)

Al 30-9-72:	Depósitos
1. Español de C.	218.068
2. Hispano Amer.	196.340
3. Central	183.714
4. Bilbao	164.909
5. Vizcaya	116.572
6. Santander	110.371
7. Popular Español	77.386
8. Exterior de Esp.	44.995
9. Urquijo	34.036
10. Ibérico	32.973
11. Pastor	27.553
12. Atlántico	23.739
13. Coca	20.055
14. Valencia	19.108
15. Zaragozaano	18.341
16. Banca Catalana	17.730
17. Indubán	17.420
18. Mercantil e Ind.	17.036
19. Com. Transatlán.	16.950
20. Guipuzcoano	16.781
21. Bankinter	16.092
22. Ind. de Bilbao	15.897
23. Bankuniión	14.016
24. Banca March	13.084
25. Madrid	12.667
26. Sabadell	12.416
27. Fomento	12.071
28. Andalucía	12.037
29. Europeo de Neg.	11.549
30. Herrero	11.039

TOTAL 1.504.945

Al 31-12-71:

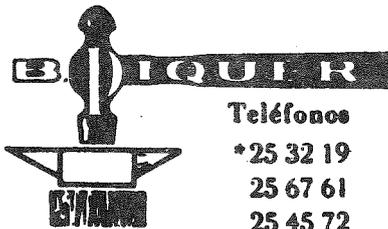
Depósitos	
1. Español de C.	197.132
2. Hispano Amer.	180.462
3. Central	168.320
4. Bilbao	145.624
5. Vizcaya	107.246
6. Santander	96.836
7. Popular Español	68.444
8. Exterior de Esp.	42.607
9. Ibérico	30.897
10. Urquijo	29.715
11. Pastor	25.008
12. Atlántico	21.087
13. Coca	17.812
14. Zaragozaano	16.287
15. Valencia	16.280
16. Com. Transatlán.	15.067
17. Guipuzcoano	14.512
18. Mercantil e I.	14.495
19. Banca Catalana	14.412
20. Indubán	13.412
21. Madrid	11.112
22. Banca March	11.042
23. Ind. de Bilbao	11.000
24. Andalucía	10.613
25. Bankinter	10.483
26. Europ. de Neg.	10.256
27. Fomento	10.054
28. Sabadell	9.758
29. Herrero	9.497
30. Bankuniión	9.447

TOTAL 1.338.944

Se observa en esta relación la cada vez mayor proximidad de los recursos ajenos del Banco Hispano Americano y el Banco Central, a falta este último de las respectivas integraciones de los balances del Crédito Navarro, Banco de Canarias y Banca Nogueiras, aún en estado de fusión. Cuando estén integradas las mencionadas entidades, se cree que el pasivo del Banco Central rebasará los doscientos mil millones de pesetas, con lo cual se pondrá en segunda posición si el Banco Hispano mantiene la cortedad en la captación de recursos de terceros. También ha y que destacar el despegue del Banco de Santander sobre el próximo Banco, que es el Popular, y éste sobre el Banco Exterior, cuyas diferencias de pasivo son muy significativas.

El total de los treinta bancos era de 1.504.945 millones de pesetas al final de septiembre, que supone un aumento de 166.001 millones en los nueve meses transcurridos, con un promedio de alza del 12,4 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)



TALLERES PIQUER

DOS NOTICIAS DEL BANCO DE SANTANDER

Nos hemos enterado, y con verdadero placer los divulgamos, que el Banco de Santander ha abierto una SUCURSAL EN PARIS sustituyendo así su actual Representación. La Sucursal está autorizada para realizar todo tipo de operaciones bancarias.

Amplía así Bansasder su organización en el extranjero que cuenta con 16 sucursales en Hispanoamérica (600 empleados) a través de sus Bancos Filiales Banco de Santander Argentina y Banco de Santander y Panamá. Dispone, además, de las siguientes Oficinas de Representaciones:

EUROPA: Frankfurt, Viena, Bruselas, Londres y Ginebra.

AMERICA: Buenos Aires, Sao Paulo, Bogotá, Santiago de Chile, Nueva York, Guatemala, México, Lima y Caracas.

BANSERFOND, (FONDO DE INVERSION MOBILIARIA), promovido, igualmente por el banco de Santander, ha obtenido la condición de cotización calificada con las consiguientes ventajas fiscales para sus partícipes.

Enhorabuena, y adelante.



Escaparate navideño

4
CHIS-
3
DE

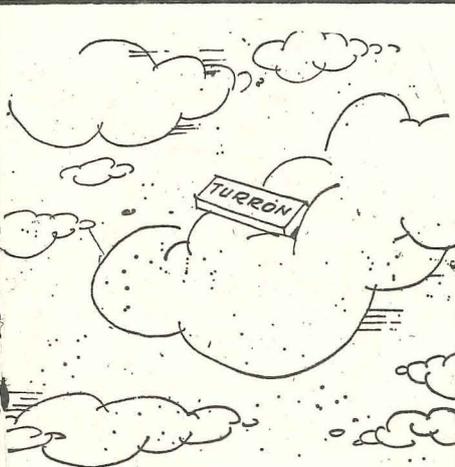
ECONOMIA
NAVIDEÑA



... Acaban ustedes de oír la retransmisión de la última vuelta del sorteo de la Lotería de Navidad.



PERICH



LAS NUBES MANDAN

Muntaniola



**ASESORAMIENTO, REPARACION E
INSTALACIONES FRIGORIFICAS**

Reparaciones en general

Telf. 25 50 21
C/. Francisco Suau, 64
(carr. Valldemosa)
PALMA DE MALLORCA

LES DESEA UNAS
FELICES FIESTAS

A la vez que les comunica su cambio
en el nuevo domicilio:

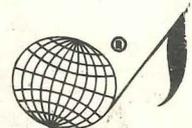
Calle Teniente Oyaga, 35
Teléfonos 29 14 27 - 25 50 21
Palma de Mallorca

MUZAK®

ES LA MUSICALIDAD
AL SERVICIO DEL
COMERCIO,
LA INDUSTRIA
Y LA HOSTELERIA

GARANTIZADA POR
UNA EMPRESA DE
SERVICIOS EJEMPLAR

MUZAK BALEARES



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



A ESTADOS UNIDOS

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

MUEBLES Y ACCESORIOS PARA JOVENES.— SILLAS MECEDORAS.— PUERTAS Y VENTANAS.— AZULEJOS.— MUEBLES.— PUERTAS.— MARMOLES.— ART. DE BRONCE.— CERAMICAS.— PORCELANA.— ART. REGALO EN PIEL Y EN MADERA.— ESPADAS.— FIGURAS Y ADORNOS.— ART. REGALO EN PIEL.— ART. REGALO EN ARTESANIA Y JOYERIA.— ART. TOLEDANOS.— ART. REGALO EN ARTESANIA.— LAMPARAS Y CANDELABROS.— LAMPARAS.— CRISTAL.— JOYERIA.— JOYERIA FINA Y BISUTERIA.— ESPADAS TOLEDANAS.— BARCOS MINIATURA.— ARMADURAS.— TAPICES.— VINOS.— ART. NAUTICA.— CONFECCION NIÑOS.— CONF. SEÑORA.— CONFECCION PARA CABALLERO EN PIEL.— BOLSOS Y ART. REGALO EN PIEL.— CANASTAS DE RAFIA.— CALZADO.—

Las firmas con sus direcciones serán facilitadas por la Delegación Regional del Ministerio de Comercio, sita en calle del General Goded, 75, Entlo. (Apartado de Correos n.º 109) de PALMA DE MALLORCA o bien remitidas a petición.

A ALEMANIA

La CAMARA OFICIAL ESPAÑOLA DE COMERCIO EN ALEMANIA con domicilio en 6 FRANKFURT AM MAIN 70, SCHAUMAINKAI 83, publica nueva relación de firmas alemanas interesadas en importar de España los artículos siguientes:

2215.- Cinturones para señora y caballero.— 2226.- Confección de cuero.— 2227.- Calzados.— 2234.- Muebles.— 2235.- Artículos de cuero.— 2236.- Artículos regalo.— 2237.- Confección niño.— 2255.- Artículos de cestería.— 2262.- Azulejos.— 2286.- Cinturones cocodrilo.— 2293.- Cestería.— 2298.- Artículos de cuero.— 2299.- Artículos madera.— 2301.- Sangría.— 2305.- Armas antiguas.— 2308.- Garrafones de vidrio de 25 L.— 2311.- Muebles auxiliares.— 2312.- Artículos de madera.—

Llamada de atención

Nuestras exportaciones no van tan bien como quisiéramos. Parece ser que algunos exportadores españoles quieren aprovecharse y no cumplen con su deber. La imagen de España y de algunos españoles se va aureolando con una fama que sería conveniente borrar, una vez para siempre, pues ya se han recibido en algunas Cámaras de Comercio españolas en el extranjero frecuentes quejas de los importadores de productos españoles, como consecuencia de la inobservancia de los contratos concertados, estipulando la calidad del producto o sus características, fecha de entrega y otros datos necesarios, y en virtud de ello, la Dirección General de Comercio Exterior ha enviado a todas las Cámaras de Comercio españolas una nota en la que se dice: "No hará falta recalcar que este proceder por parte de determinados exportadores —caso no merezcan este calificativo por su falta de responsabilidad— perjudica gravemente a la exportación española en general y deteriora o hace que resulte en parte ineficaz la labor de promoción de nuestra producción exportable, que vienen realizando todas nuestras Cámaras de Comercio en el extranjero, en cumplimiento de la misión básica que tienen encomendada.

Se reitera una vez más a los exportadores carentes de la indispensable ética comercial —afortunadamente una minoría— la necesidad absoluta, salvo contingencias de fuerza mayor, de respetar los contratos establecidos, ya que en caso contrario perjudican indirectamente a los demás exportadores españoles, dejando incluso en entredicho el nombre de España como país exportador."

La nota de la Dirección General de Comercio Exterior dice, finalmente, que se dispone de la adecuada información referida a esta clase de exportadores y que confía en que este aviso y recomendación impulse a rectificar su actuación en evitación de tener que tomar determinadas medidas, cuya aplicación resultaría para todos sumamente desagradable.

¿Es posible —nos preguntamos— que aún sucedan hechos de ese tipo? Resulta lamentable, y de seguir así las cosas, la Dirección General de Comercio Exterior tendrá que tomar cartas en el asunto. Y con razón. Sin embargo, este no es el mejor camino. Hace falta un cambio hacia una mentalidad abierta y responsable, y mientras tal cambio no se produzca, nada o muy poco podrán hacer las buenas intenciones de unos pocos.

2313.- Artículos cerámica.— 2314.- Artículos hierro forjado.— 2324.- Tallas de madera.— 2341.- Artículos de cristal.— 2358.- Artículos de artesanía.— 2359.- Azulejos.— 2363.- Vino.— 2364.- Sherry.— 2378.- Calzados para bebés.— 2382.- Artículos cerámica.— 2383.- Artículos mimbre.— 2384.- Artículos cristal.— 2385.- Bolsos de piel.— 2386.- Muebles.— 2393.- Artículos cerámica.— 2394.- Artículos de cestería.— 2395.- Artículos de loza.— 2396.- Muebles.— 2401.- Artículos de alabastro.— 2402.- Confección de cuero.— 2406.- Muebles.— 2414.- Artículos artesanía en madera.— 2415.- Cestería.— 2416.- Artesanía en piel.— 2418.- Artículos de artesanía.— 2419.- Cerámica.— 2420.- Marroquinería.— 2422.- Artículos de cobre.— 2426.- Bañeras.— 2427.- Lavabos.— 2428.- Azulejos.— 2429.- Grifería para baños.— 2440.- Bolsos.— 2441.- Zapatos.— 2442.- Artículos cristal.— 2443.- Armas antiguas.— 2444.- Alcaparras.— 2455.- Artesanía de cobre.— 2456.- Juguetes de todas clases.

Todo exportador español interesado en cualquier artículo puede dirigirse a la citada CAMARA OFICIAL ESPAÑOLA

DE COMERCIO EN ALEMANIA, debiendo señalar claramente el NUMERO que antecede a cada artículo, al objeto de que reciba oportunamente las direcciones que interesa.

A INGLATERRA

La Cámara Oficial de Comercio de España en Gran Bretaña con domicilio en 3, Hans Crescent, LONDON SW1, publica nueva relación de firmas británicas interesadas en importar de España los siguientes artículos:

274.- MUEBLES DE MIMBRE, JUNCO, ETC. 275.- AZULEJOS CERAMICOS. 279.- TRABAJOS ORNAMENTALES DE HIERRO FORJADO: BALAUSTRADAS, BALCONES, ETC. y... AZULEJOS CERAMICOS. 283.- FREGADORES DE COCINA DE ACERO INOXIDABLE. 286.- LAMPARAS Y APLIQUES. 287.- UTENSILIOS DOMESTICOS. 289.- LEOTARDOS Y MEDIAS PARA SEÑORA. 298.- LADRILLOS DE BARRO ROJO. 300.- ROPA DE ANTE PARA CABALLERO, SEÑORA Y NIÑO. 303.- CALZADO, BOLSOS DE SRA., ROPA DE CUERO, ART. DE ORNAMENTACION EN MADERA TALLADA, LAMPARAS DE

BRONCE, ETC. 306.- CALZADO. 311.- BALDOSAS Y AZULEJOS CERAMICOS. 312.- ALMENDRAS, AJOS, PIMENTON, AZAFRAN, TOMATES PELADOS, PURE DE TOMATE, ETC. 315.- REPRODUCCIONES DE ARMADURAS Y ARMAS DE EPOCA MEDIEVAL DE ALTA CALIDAD. ESTAS REPRODUCCIONES DEBERAN PRESENTAR UN ALTO GRADO DE ARTESANIA Y SER FIELES COPIAS DE LOS ORIGINALES. 316.- GENEROS TEXTILES Y PRENDAS DE VESTIR PARA SRA., CABALLERO Y NIÑOS. 320.- CALZADO PARA SEÑORA, CABALLERO Y NIÑO. 324.- BISUTERIA, MUÑECAS, ART. DECORACION Y REGALO, ETC., ETC.

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

NUEVA EDICION
DE LA
GUIA-DIRECTORIO
DE
ASIMA 1972 - 1973

CONVENIO PARAGUAY - ESPAÑA

La Subsecretaría de Comercio ha comunicado a sus Delegaciones la inclusión de Paraguay en régimen de liberalización y globalización y el Instituto Español de Moneda Extranjera, en circular nº 285, señala que a partir del pasado 1º de Octubre los pagos entre ambos países se efectuarán en divisas libremente convertibles.

En consecuencia, a partir de la fecha anteriormente indicada se aplicará a la importación en España de productos originarios y procedentes de Paraguay el régimen de liberalización y globalización de las importaciones que España tiene concedido a los países de la O.C.D.E.

Lo que se hace público para conocimiento de los importadores y exportadores de la región balear.

OPORTUNIDADES COMERCIALES

La Cámara Oficial de Comercio de España en Gran Bretaña con dirección en 3, HANS CRESCENT. LONDON SW1, publica nueva relación de casas británicas que desean importar de España los artículos siguientes:

208.- PRODUCTOS QUIMICOS FARMACEUTICOS. 214.- PUERTAS DE MADERA PARA EXTERIORES. 215.- PUERTAS DE MADERA TIPO CASTELLANO. 221.- JUEGOS DE DAMAS EN MADERA (CUBIERTA DESLIZANTE). 235.- MANTILLAS DE ENCAJE, PAÑUELOS, ETC... 238.- CERAMICA DECORATIVA, CESTERIA, MUEBLES. 239.- ART. REGALO Y DECORACION; CESTERIA; CERAMICAS; BISUTERIA, ETC... 240.- MUEBLES; PORCELANA Y ALFOMBRAS. 242.- ZA-

PATOS, SANDALIAS, CAMISAS CABALLERO, PRENDAS CONF. NIÑOS. 244.- ALMENDRAS, FRUTOS SECOS. 245.- MUEBLES, LAMPARAS. 246.- ARTICULOS EN MADERA OLIVO. 247.- AZULEJOS CERAMICOS. 249.- CALZADO PARA NIÑOS. 250.- JUGUETES. 252.- PRENDAS DE VESTIR PARA NIÑOS. ROPA EXTERIOR SRA. 254.- ART. LOZA, PORCELANA, MUEBLES CASTELLANOS, CRISTALERIA, CESTERIA.

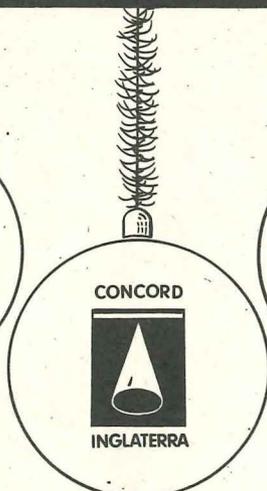
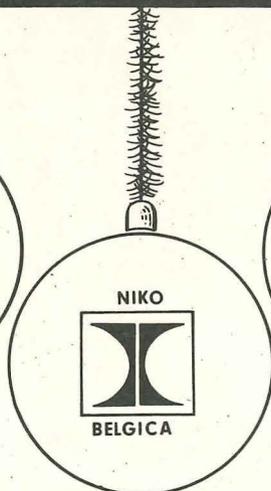
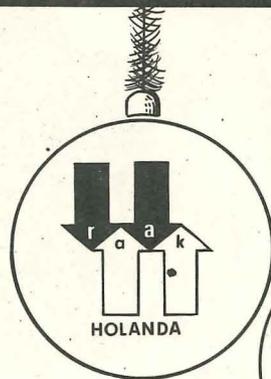
Todo exportador español interesado en cualquier artículo puede dirigirse a la citada CAMARA OFICIAL DE COMERCIO DE ESPAÑA EN GRAN BRETAÑA, debiendo señalar claramente el NUMERO que antecede a cada artículo, al objeto de que reciba oportunamente las direcciones que interesa.

ia

iluminación arquitectónica

Calle Espartero, 25 - Telf. 23-77-32

Palma de Mallorca



LES DESEA FELIZ NAVIDAD
Y PROSPERO AÑO 1.973

**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

ALAN NORTE



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

Fabricado en España por Maga.

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

CALENDARIO

de Ferias, Salones y Exposiciones comerciales a celebrar en España durante 1973

Por la Dirección General de Exportación, del Ministerio de Comercio, se acuerda la publicación del calendario de ferias, salones y exposiciones de carácter comercial correspondiente al año 1973 (B. O. del E. - 27 Octubre 1972).

Del 10 al 15 de Enero: IV Salón Nacional de la Marroquinería, Artículo de Viaje e Industrias Conexas (IBERPIEL). Avenida de José Antonio, 32. Madrid.

* * *

Del 20 al 28 de Enero: XIII Salón del Deporte y Camping. Avenida María Cristina - Palacio núm. 1. Parque de Montjuich. Barcelona.

* * *

Del 27 de Enero al 2 de Febrero: IV Feria Monográfica de Manufacturas Textiles para el Hogar (TEXTILHOGAR'73). Apartado, 476. Valencia.

* * *

Del 1 al 15 de Febrero: Feria Española del Atlántico. Las Palmas de Gran Canaria.

* * *

Del 3 al 12 de Febrero: XI Salón Náutico Internacional. Avenida María Cristina. Parque Montjuich. Barcelona.

* * *

Del 3 al 7 de Febrero: XIII Salón Nacional de la Moda en el Vestir. Avenida María Cristina - Parque de Montjuich. Dirección Comité Ejecutivo: Avenida de José Antonio, 670. Barcelona.

* * *

Del 17 al 25 de Febrero: XII Feria del Juguete y Artículos para la Infancia. Apartado 476. Valencia.

* * *

Del 17 al 25 de Febrero: Feria del Material de Enseñanza y Técnicas Educativas (DIDACTEC'73). Apartado 476. Valencia.

* * *

Del 13 al 21 de Marzo: V Feria Técnica de la Industria Eléctrica y Maquinaria de Elevación y Transporte (Manutención), con sección complementaria "Automoción". Terçio de Begoña, 2. Apartado 468. Bilbao.

Del 13 al 17 de Marzo: XII Feria Internacional del Calzado e Industrias Afines (F.I.C.I.A.). (I Edición Moda Otoño-Invierno). Avenida Chapí (Palacio Ferial). Elda.

* * *

Del 16 al 25 de Marzo: III Feria Nacional de Artesanía y Turismo. Excelentísimo Ayuntamiento. Palma de Mallorca.

* * *

Del 31 de Marzo al 9 de Abril: IX Feria Monográfica de la Cerámica, Vidrio. Valencia.

* * *

Del 31 de Marzo: al 9 de Abril: VIII Feria Monográfica del Arte en Metal. Apartado 476. Valencia.

* * *

Del 5 al 15 de Abril: Salón Internacional del Automóvil. Avenida María Cristina. Parque de Montjuich. Barcelona.

* * *

Del 6 al 15 de Abril: VII Feria Técnica Internacional de la Maquinaria Agrícola (FIMA'73). Palacio Ferial - Gran Vía. Zaragoza.

* * *

Del 25 de Abril al 6 de Mayo: XIII Feria de Muestras Iberoamericana. Pabellón del Perú - Jardines de San Telmo. Sevilla.

* * *

Del 6 al 16 de Mayo: LI Feria Muestrario Internacional. Apartado 476. Valencia.

* * *

Del 10 al 20 de Mayo: X Salón Nacional de la Electrificación. Palacio Exposiciones Cámara Oficial de Comercio - Avenida del Generalísimo, 175. Dirección de la Comisión Organizadora: Barquillo, 17. Madrid.

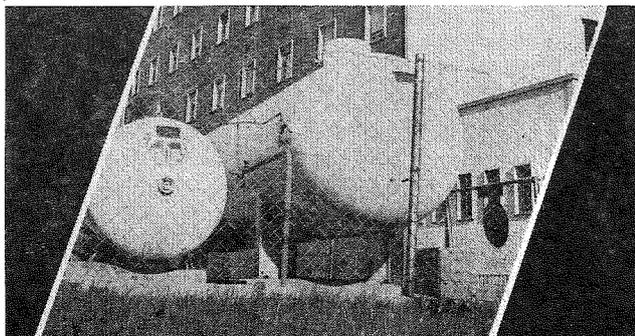
* * *

Del 12 al 23 de Mayo: Feria de la Construcción y Obras Públicas (F.I.C.O.P.). Avenida de Portugal, s/n. Madrid.

* * *

Del 16 al 20 de Mayo: Salón Médico Quirúrgico. Tercio de Begoña, 2. Apartado 468. Bilbao.

BONES FESTES I VENTUROS ANY NOU



instalaciones de uso industrial y doméstico de gas propano y butano

- VAPORIZADORES - COCINAS HOSTELERIA
- CALENTADORES AGUA
- INCINERADORES BASURAS
- HORNOS PARA SECADOS - CERAMICAS
- OXICORTE

¡consultenos!

INDUSTRIAS MIRO Merced,9 Tel. 27 3559 - 21 16 18

Del 30 de junio al 9 de julio: VIII Feria de Muestras Internacional. Tercio de Begoña, 2. Apartado 468. Bilbao.

* * *

Del 17 al 31 de julio: XI Feria Nacional de la Industria Naval y de Muestras del Noroeste. Frutos Saavedra, 158. El Ferrol del Caudillo.

* * *

Del 4 al 19 de agosto: XVII Feria Nacional de Muestras de Asturias, Calle del Instituto, 17. Gijón.

* * *

Del 7 al 17 de septiembre: VIII Feria Nacional de Cuchillería y Exposiciones de Maquinaria para su fabricación. Calle Mayor, s/n. Albacete.

* * *

Del 11 al 15 de septiembre: XII Feria Internacional del Calzado e Industrias Afines (F.I.C.I.A.). (II Edición Moda Primavera-Verano). Avenida Chapí - Palacio Ferial. Elda.

* * *

Del 11 al 23 de septiembre: I Feria Nacional de Muestras de Castilla y León. Avenida Ramón Pradera, s/n. Valladolid.

* * *

Del 13 al 16 de septiembre: VII Feria Española del Vestido y Moda Infantil. Apartado 476. Valencia.

* * *

Del 21 al 30 de septiembre. XII Feria Agrícola Nacional Frutera de San Miguel. Chalet Campos Elíseos. Apartado 108. Lérida.

* * *

Del 3 al 14 de octubre: XXXIII Feria Oficial y Nacional de Muestras. Gran Vía Palacio Ferial. Zaragoza.

* * *

Del 10 al 21 de octubre: Feria Mercado Automóvil y Maquinaria Ocasión. Avenida Portugal, s/n. Madrid.

* * *

Del 13 al 21 de octubre. XI Salón de la Imagen, Sonido y Electrónica (SONIMAG'71). Avenida María Cristina - Parque Montjuich. Barcelona.

* * *

Del 13 al 22 de octubre: X Feria Española del Mueble. Plaza Alfonso el Magnánimo, 13. Apartado 210. Valencia.

* * *

Del 20 al 30 de octubre: XII Feria Internacional de la Conserva y Alimentación. Avenida José Antonio, 11. Murcia.

* * *

Del 9 al 18 noviembre: XIII Feria de Muestras Monográfica Internacional del Equipo de Oficina y de la Informática (S.I.M.O.). Palacio Exposiciones Cámara Oficial de Comercio. Avenida del Generalísimo, 175. Dirección Comité Ejecutivo: Plaza Conde de Valle Suchill, 8. Madrid.

* * *

Del 12 al 18 de noviembre: Feria Técnica de la Química Aplicada (EXPOQUIMIA'73). Tercio de Begoña, 2. Apartado 468. Bilbao.

* * *

Del 14 al 25 de noviembre: XIII Salón Nacional del Hogar, Decoración y Gastronomía e Internacional del Equipo Hotelero (HOGARHOTEL'73). Avenida María Cristina - Parque Montjuich. Barcelona.

*Les desea unas
Felices Navidades y un
próspero 1973*



**POLIGONO LA VICTORIA
C/. GREMIO DE HERREROS
TELS. 25 46 43 - 25 57 48**

***27 82 50**



Antonio Borrás Sabater

SUMINISTROS PARA LA CONSTRUCCIÓN

**GILBERT DE CENTELLAS, 19, 21, 22 y 26
TELS. 21 19 20 y 21 22 18**

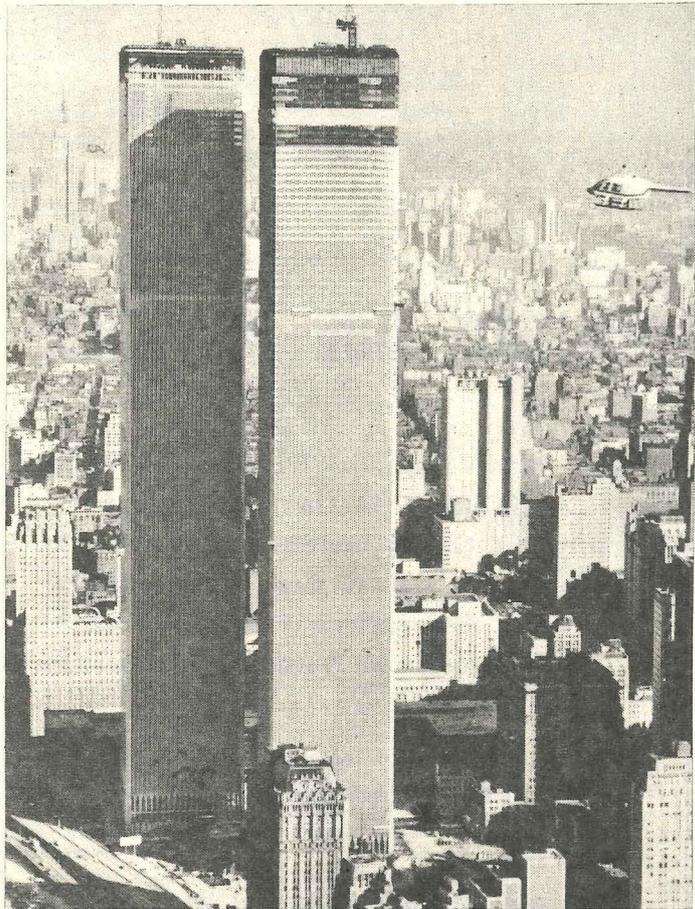
**AZULEJOS - CEMENTOS - CERAMICAS
EQUIPOS METALICOS PARA OBRAS - FORJADOS
PAVIMENTOS - REFRACTARIOS - REVESTIMIENTOS
URALITA - YESOS - AZULEJERA GRANADINA
PAVIMENTOS ESCOFET - EUROCERAMICA
FIBRAS MINERALES (VITROFIB)**

**AISLAMIENTOS DE
NAVES INDUSTRIALES**

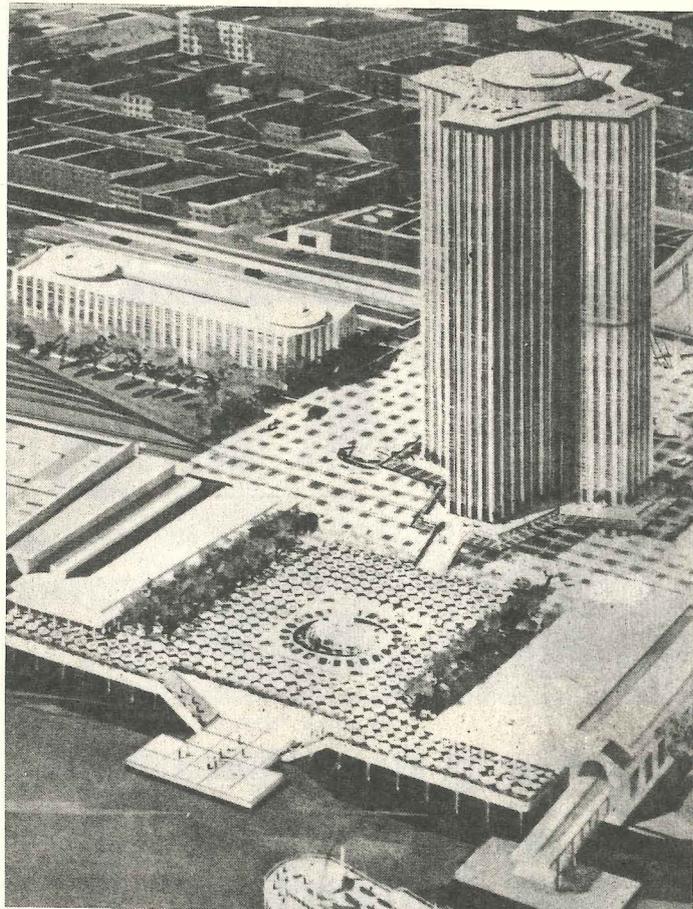
Una nueva forma de vender... y de comprar.

Los Trade Centers

Madrid ya tiene el suyo ¿Cuándo en Palma?



Trade Center Nueva York.



Trade Center Nueva Orleans.

PRIMER CENTRO DE NEGOCIOS EUROPEO

Por los años 30 los hombres de negocios americanos observaron que era necesario modificar el sistema de comercialización de productos tanto de cara al mercado nacional como al exterior. Se imponía un cambio que revolucionara los cánones por los que venían rigiéndose el comercio y por eso inventaron los Trade Centers o Marts —lonjas de contratación o centros de negocios—.

Estos centros, en la mayoría de los casos, además de atender los propios mercados internos, ayudan a la colaboración compradores-fabricantes. Chicago, Montreal, Dallas, Atlanta, Nueva Orleans, etc. . . son buenos exponentes de los muy satisfactorios resultados obtenidos.

El primero sin embargo que va a funcionar en Europa será el español: Iberia Mart.

El concepto de show-room no existe prácticamente en España. Esto es la exposición permanente en un punto clave Madrid-Barcelona en los artículos que un fabricante dado produzca, aún cuando esta localización esté muy alejada de su fábrica. El industrial tiene

esa "avanzadilla" de comercialización, el show-room, y en él recibe a todos sus compradores nacionales o extranjeros sin necesidad de tener que obligarles a trasladarse a fábricas quizás muchos kilómetros de incómoda distancia de un punto de buena conexión aérea internacional.

Con el fin de resolver esos problemas, se han manifestado con una imperiosa necesidad, la creación de un centro comercial.

Iberia Mart World Trade Center de España, como miembro de pleno derecho a la asociación mundial de los Trade Centers, ha sido creado para dar una solución a uno de los problemas fundamentales de la industria española: su versificación a lo largo de la geografía española en los lugares alejados de las ciudades principales.

FUNCION DE UN CENTRO COMERCIAL

Uno de los grandes obstáculos para el desarrollo de los intercambios internacionales, ha sido la ignorancia de millares de compradores respecto a las mercancías que estaban a su disposición e igualmente el desconocimiento

de los vendedores en cuanto a los compradores extranjeros interesados en sus productos.

España exportó en 1971 mercancías por un valor de 2.937,8 millones de dólares y además, el crecimiento de la tasa va a ser muy superior a la media internacional considerada como óptima ya que, en las cifras más recientes que obran en nuestro poder Enero-Junio 1972, la variación del porcentaje es de 24,3 en signo positivo, 1.450,3 millones de dólares en valores de exportación 1971 contra 1.802,4 en 1972.

España produce mucho más pero los canales de comercialización no se han modificado. Los sistemas tradicionales de ventas han quedado desfasados y no es fácil encontrar empresas que hayan acomodado sus posibilidades reales de fabricación a una política estudiada de estrategia comercial.

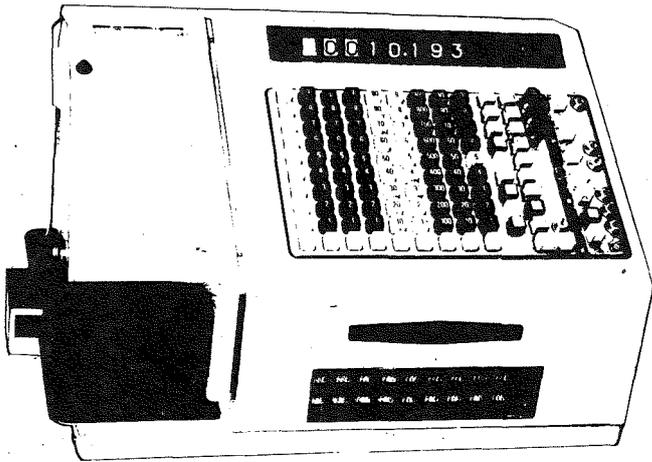
Iberia Mart permite a la comunidad del comercio mundial trabajar más eficazmente en un conjunto de locales modernos especialmente creados para la exposición de productos y con despachos para atender a la clientela. Para promover y acelerar los contactos, los intercambios de información, y facilitar las formali-

237

FACTURADORA HOTEL MOTEL SWEDA



MECANIZA
MANO CORRIENTE
FACTURACION
CUENTAS PROVEEDORES
CUENTAS ECONOMATO
CUENTAS AGENCIAS



GILET

Vía Alemania, 5, 7, 9 y 11
 Jesus, 8 y 16
TELEFS. 226540-1-2
PALMA DE MALLORCA

SUCURSALES:

Mahón: Gral. Sanjurjo, 70
Ciudadela: Ayda. Calvo Sotelo, 7
Ibiza: "Edificio Ses Canyes"

SISTEMAS Y SUMINISTROS DE OFICINAS

Máquinas de escribir, sumar, calcular, facturar, contabilidad y estadística • Máquinas de franquear, de direcciones y multicopistas • Máquinas registradoras • Muebles metálicos para oficinas • Cajas de caudales • Perfiles ranurados • Material de clasificación y archivo • Armarios para llaves • Intercomunicadores • Reproducción de planos y tableros dibujo • Fotocopiadoras



SEGUROS QUE PRACTICA

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

SUCURSALES. DELEGACIONES O AGENCIAS
EN TODAS LAS POBLACIONES DE ESPAÑA

DIRECCION GENERAL

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

PALMA DE MALLORCA



SEDE SOCIAL

dades burocráticas que conduzcan a la conclusión de compras y negocios.

LOS DOS OBJETIVOS DE IBERIA MART

Los dos objetivos de Iberia Mart son la concentración de contactos comerciales y la centralización de servicios. Este primer centro comercial concentra sus actividades en un super moderno edificio de 10 plantas y 4 sótanos con una superficie de construcción de 23.000 m² en la zona más idónea de Madrid.

BANCO DE DATOS

Los problemas tecnológicos financieros y de márketing con los cuales se enfrentan los managers de empresas modernas tienen por corolario la necesidad de una programación más avanzada. Esta suscita masas de informaciones y resulta imposible recogerlas cada vez que la necesidad se hace sentir. Así nació el deseo de recurrir con más frecuencia a unos stocks de informaciones recogidas y centralizadas gracias a la automatización de los procesos administrativos.

Para remediar esta situación y contestar a las necesidades de las empresas modernas, la llegada del ordenador la hizo realizable, permitiendo una gestión centralizada de informaciones cuya colecta y difusión podían ser fácilmente descentralizados.

—Los Bancos de Datos están compuestos de 3 elementos principales:

1º El conjunto organizado de datos o base de datos.

2º Una red de intercambio con las fuentes de información que alimentan la base de datos.

3º Una red de intercambio con los utilizadores que interrogan la base de datos y que reciben los resultados. Los medios de comunicación modernos permiten una descentralización de los ficheros a condición de que el índice de base sea localizado en un lugar único dirigido por un solo sistema informativo que reúne las interrogaciones y dirige el mantenimiento de las bases.

Bajo las directrices de don Rafael Pavón Gorrero, experto en comercio exterior y márketing internacional, el Banco de Datos de Iberia Mart dispone de más amplio servicio de información empresarial económica, comercial y estadística. No solo exclusivamente nacional sino que mediante conexión con el sistema Intefile su alcance es de ámbito internacional.

EL TRADE CENTER MADRILEÑO

Iberia Mart es una empresa privada cuyo



Trade Center madrileño: Iberia Mart.

consejo de administración está formado por el Presidente don Adrián Piera Jiménez; Consejeros: don Pablo Roig Giralt; don Francisco Rafols Cerdá; don Max Mazin; don Horacio Oliva García y don Aurelio Rodríguez Salvador. Consejero Delegado: don Juan Antonio Pérez Ramírez.

Con capital íntegramente privado sin participaciones extranjeras, Iberia Mart espera que cuando esté a pleno rendimiento, anualmente se realicen en esta lonja transacciones por valor de 15.000 millones de pesetas.

SALONES TEMPORALES

La funcionalidad de los Salones estriba,

principalmente en el ciclo completo de los servicios que en ellos se ofrece. Al ser estos 2.000 m² totalmente modulables el fabricante alquila el espacio estrictamente necesario donde Iberia Mart adecua su oficina, ajustándola a sus necesidades específicas. Mobiliario, equipos de presentación, así como todos los servicios del Mart están al alcance del exhibidor durante su permanencia en él. También se celebrarán coloquios, seminarios, congresos, etc. Esta faceta del Trade Center ha sido ya presentada a diversos organismos y representantes diplomáticos y comerciales acreditados en España, quienes, conocedores de lo que un Trade Center representa, el marco que presta, han acogido la idea con el máximo interés.



crystaleria 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.

**¿ Conseguir impresos instantáneos...
o rebajar el precio
actual de sus fotocopias ?**

Gispert mata estos dos pájaros de un tiro.

Gispert dispone de excelentes equipos offset de oficina: A·B·DICK y GEHA.

Con ellos, usted se convierte en cliente de su propia imprenta. Y sólo una cosa no varía: La calidad de impresión. Todo lo demás cambia en beneficio suyo. Especialmente el precio. Pero usted ya sabe que este precio tampoco es razonable cuando se requieren menos de 500 ejemplares. Cuando precisa 100, por ejemplo, recurre a la fotocopidora. Pero, atención: ¿ Ya sabe que utilizar la fotocopidora para más de 15 ejemplares es un lujo asiático? ... Entonces... ¿ Qué hacer cuando se precisan 100 ejemplares ?

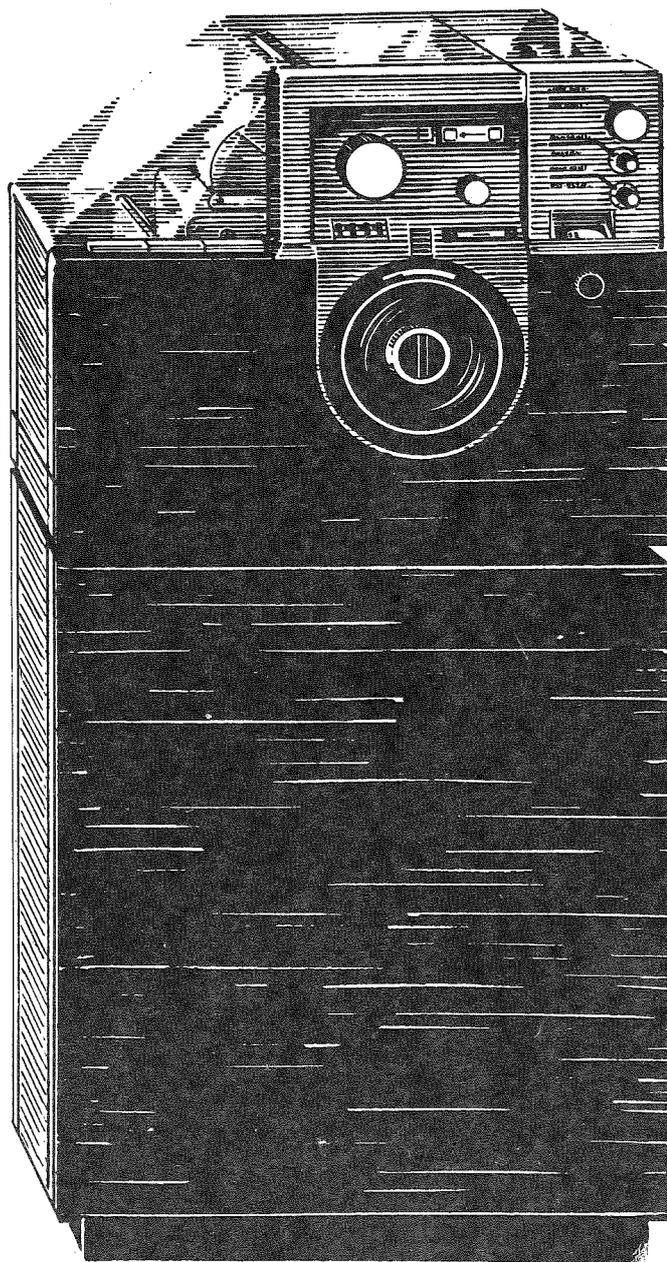
Gispert tiene la solución: Sincronizar la fotocopidora con el equipo offset. Y esto - que en Gispert le llamamos Sistema 9000 - funciona así: 1º - Se obtiene una fotocopia del original a reproducir. 2º - Se coloca la misma en el equipo offset y se obtienen los 100 ejemplares a un precio muy razonable.

A·B·DICK *Geha*
Las grandes marcas internacionales

GISPERT, s.a.

Automación de la gestión empresarial
Sistemas · Equipos · Servicio

Barcelona (1) Provenza, 206 Tel. 253 84 07 // Madrid (1) Lagasca, 64 Tel. 225 85 81
53 Oficinas y Talleres en toda España.



Y GAMMA-REPI

INTRODUCCION

Siempre con el ánimo de dar un mejor servicio a sus suscriptores y lectores, ECONOMIA BALEAR inició, en su número 38, correspondiente al mes pasado, una sección dedicada a la Filatelia, arte o ciencia que recientemente ha entrado de lleno en el campo de las finanzas. Esta sección, a partir del presente número, ostentará el título de "Economía Filatélica" y correrá a cargo del prestigioso publicista barcelonés, don Alejandro Martínez-Fornaguera, Director Técnico Filatélico de CAFISA y miembro de la Asociación Hispánica de Publicistas Filatélicos y Numismáticos.

Nuestro colaborador nació en Barcelona, el 2 de marzo de 1925 y ha sido un apasionado coleccionista de sellos desde su infancia. Es autor de todos los catálogos editados por CAFISA y de su álbum de sellos de Francia. Recientemente obtuvo Diploma de Medalla de Bronce en la Exposición Filatélica Internacional "Bélgica 72", por su primer catálogo permanente de sellos de Francia. Ha creado también un odontómetro de gran precisión para medir las perforaciones de los sellos dentados.

Economía filatélica

SALUDO

Me ha causado una gran satisfacción haber sido invitado por la prestigiosa revista ECONOMIA BALEAR a iniciar esta sección, signo inequívoco de que la Filatelia ha entrado ya definitivamente a formar parte de la economía, como uno de los medios de inversión a largo plazo. El éxito de esta sección depende en gran parte de la colaboración que los señores lectores de esta revista me quieran prestar mediante sus consultas o sugerencias sobre lo que les resulte de mayor interés.

La Filatelia tiene diversas vertientes económicas y culturales, y trataré de conseguir que todas sus facetas resulten interesantes tanto para los que ya son coleccionistas, como para los que no lo son, o para los que consideren los sellos, únicamente como medio de inversión.

Martínez-Fornaguera

Situación del mercado

ESPAÑA

Después de una prolongada estabilización en las cotizaciones de los sellos españoles, período que se inició a finales de 1967, se está notando una sana reacción, especialmente en las series del Segundo Centenario de los años 1950/1963 y 1969/71. El catálogo Edifil 1973 ya refleja dicha reacción, la cual se ha venido constatando durante los últimos seis meses en los anuncios de compra y venta que han aparecido en las publicaciones especializadas.

ANDORRA

El movimiento especulativo desencadenado por la emisión de un sello de 8,- ptas. del motivo "Europa" por parte de los despachos españoles del principado, ha tenido repercusión tanto en la serie de Paisajes aparecida luego, como en la emitida el 26 de agosto de este año conmemorando la Olimpiada de Munich. A esta especulación se han

lanzado no solamente filatélicos españoles, sino también un cierto número de negociantes europeos. Como en el caso de otras especulaciones filatélicas, su aparición puede compararse al llenado de una copa con champán: en cuanto desaparece la espuma, la copa aparece menos llena. Resulta curioso que se atribuya esta corriente especulativa a la tirada de solamente 200.000 ejemplares para el sello "Europa" del despacho español, cuando la tirada de los despachos franceses ha sido de 125.000 series completas, según consta en la revista L'ÉCHO DE LA TIMBRLOGIE del mes de Octubre.

GRAN BRETAÑA

La casa Harmer de Londres, que también posee oficinas en Nueva York y en Sydney (Australia), en la temporada 1970/71, ha realizado ventas en sus tres oficinas por un importe de 2.158.528 libras esterlinas, es decir, más de 330 millones de pesetas.

ESTADOS UNIDOS

Elementos no filatélicos se han lanzado al acaparamiento de los sellos emitidos para conmemorar el Centenario de los Parques Nacionales. El origen de esta corriente se basa en los precios relativamente altos que han alcanzado las series de Parques Nacionales emitidas en 1934. Las tiradas medias actuales de 150 millones de ejemplares de cada sello, no harán más que bloquear el valor filatélico de estos sellos en los próximos 50 años, es decir, su alza será nula hasta tanto en su mayor parte no sean utilizados para franquear.

VATICANO

Después de la destrucción de los sobrantes de emisión en poder del Estado, las emisiones del Vaticano parece que vuelvan a gozar del favor del público. Concretamente la emisión de una serie de 6 sellos y de la hojita correspondiente al salvamento de Venecia y su tesoro artístico, han dado lugar a su total agotamiento.

CONSULTORIO

En este primer contacto con el público balear, no tengo evidentemente ninguna consulta para evacuar. No obstante, me permito incluir una que me ha sido formulada repetidas veces en los últimos dos años.

Tengo láminas enteras de sellos de España que compré hace pocos años, pensando hacer una buena inversión, y ahora nadie me los quiere comprar. ¿Qué puedo hacer con ellos?

Querido consultante: Mi respuesta es muy simple. Utilícelos para franquear.

CHARLANDO CON LOS LECTORES

En estos momentos iniciales en que no nos conocemos, quiero dejar constancia de que me pongo a la disposición de todos mis lectores para intentar resolver todas las consultas que se me formulen.

Antes que nada pienso destacar aquí unos cuantos axiomas filatélicos:

- 1.º El coleccionismo de sellos es la mejor inversión a largo plazo (de 20 a 25 años).
- 2.º Es un error aplicar a la Filatelia los conocimientos o experiencia que se posean en el campo de los valores bursátiles, ya que no se rigen por el mismo patrón.
- 3.º Una colección de sellos es muchísimo más fácil de realizar que un lote de acaparamiento (hojas enteras de sellos).

Estas premisas que pienso aclarar en sucesivas charlas y

Es para lo que los sellos fueron creados, para franquear envíos postales. La mejor inversión consiste en coleccionar sellos diferentes de un solo país. Cuantos menos sellos hay disponibles en el mercado, más se revalorizan. Si usted tiene, digamos, 1.000 series, al ofrecerlas al mercado produce un desequilibrio que solamente desaparecerá cuando haya mil nuevos coleccionistas que hayan necesitado una serie cada uno para su colección.

Sería entonces cuando dicha serie aumentaría de precio, suponiendo que fuera usted el único en tenerlos en oferta. Como puede fácilmente com-

prender, habrá muchos en la misma situación que usted, y esto hará difícil que los sellos que tiene en su poder resulten apetecibles para un comerciante.

Si le puede servir de consuelo, su caso también ha existido en otros países, entre los que mencionaré, Gran Bretaña, Israel y Vaticano. Los británicos están en peor situación que usted, ya que los sellos que todavía tenían en su poder perdieron su poder de franqueo el 15 de Agosto de 1972. En cambio, los sellos españoles, desde 1946, tienen poder de franqueo hasta su total agotamiento.



orientaciones a mis lectores, pienso darlas con la plena certeza de que les orientaré bien.



Novedades Filatélicas



Según estaba programado, el día 14 de Noviembre se pusieron en circulación los dos sellos de Correos destinados a conmemorar la Navidad de 1972. Los dos valores, 2 y 8 ptas. respectivamente, representan escenas del Nacimiento procedentes de una extraordinaria pintura que cubre el Panteón de la Real Basílica Colegiata de San Isidoro en León, máximo exponente del arte románico leonés.

Hay que destacar que, para que el dibujo del sello de 2,- ptas. fuese entero, se tuvo que completar la escena del Nacimiento, ya que es precisamente la única parte dañada de la citada pintura.

La tirada del sello de 2,- ptas. ha sido de 50 millones y del de 8,- ptas. 15 millones.

Durante este mes de Diciembre no hay programado ningún sello español.

Industrias del gas

VENTA DE MATERIAL PARA INSTALACIONES DE FONTANERIA Y GAS

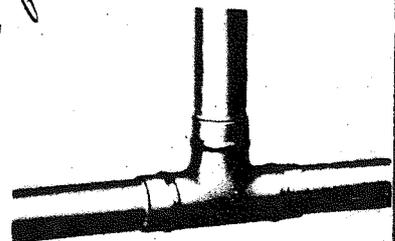
Exclusivas para BALEARES:

Accesorios de BUTANO: REGO
Accesorios y tuberías: YORKSHIRE

Exposicion y Venta:

C/ Fray Luis Jaime, 72 Tel: 21 42 01
PALMA DE MALLORCA

Felices Pascuas

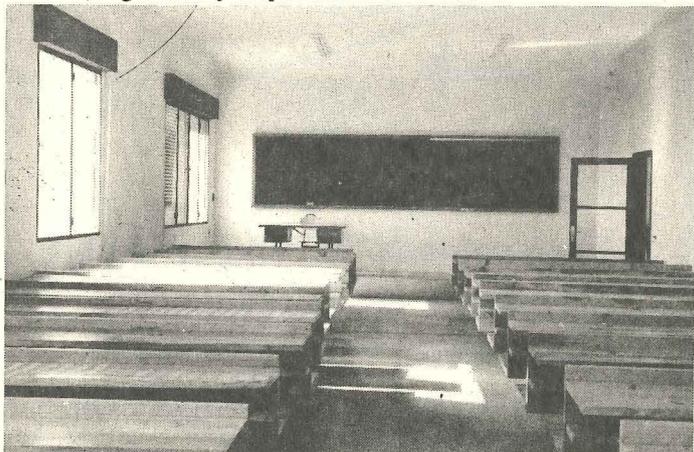


La Universidad no está en crisis

Inauguración de la Facultad de Ciencias en Palma de Mallorca

Acto trascendental. El acto más importante que ha vivido Baleares en varios años. La reimplantación de los Estudios Universitarios en Baleares, con base en Palma de Mallorca, marcará un hito importante en la historia de nuestra provincia. Ya tenemos Universidad. Mejor dicho, ya disponemos de estudios Universitarios en Palma. Cuando el pasado día 30 de Octubre se celebraba la apertura de la nueva Facultad de Ciencias de la Universidad Autónoma de Mallorca, dependiente de la de Barcelona, los que tuvimos el honor de asistir a dicho acto nos íbamos percatando de la trascendencia del mismo a medida que transcurría y que en el Aula Magna se oía por vez primera la lección inaugural del curso académico.

En el Km. 7 de la carretera Palma-Valldemosa se levanta la nueva Facultad de Ciencias. El zaguán presentaba un aspecto magnífico por la multitud de personas que allí se hallaban: representantes de entidades, organismos y corporaciones de la ciudad.



Precedidos por la Policía Municipal con uniforme de gran gala, hicieron su entrada en la Aula Magna, el Rector Magnífico de la Universidad Autónoma de Barcelona, seguido del claustro de profesores y nuestras primeras autoridades.

Ocupaba la presidencia, en representación del Ministro de Educación y Ciencia, el Rector de la Universidad Autónoma de Barcelona, D. Vicente Villar Palasí. A su lado tomaron asiento en el estrado, el Capitán General de Baleares, D. Juan Herrera López; el Gobernador Civil y el Jefe Provincial del Movimiento, D. Enrique Ramos Fernández; el presidente de la Audiencia Territorial, D. Carlos Álvarez Novoa; el Obispo Dimisionario de Ibiza, Dr. Planas, el Presidente



de la Diputación Provincial, D. José Alcover Llompart y el Alcalde de Palma, D. Rafael de la Rosa Vázquez. En el mismo estrado ocupó asiento el claustro de Decanos, Rectores y Catedráticos.

Entre el público que llenaba por completo el amplio salón se hallaban representaciones de las Delegaciones Ministeriales, Corporaciones Provinciales y Municipal, Directores de Centros Académicos, Entidades, numerosos Alcaldes de las villas de Mallorca e islas hermanas y numerosísima representación del alumnado. Un total de 981 estudiantes repartidos en Filosofía y Letras, Derecho y en la nueva Facultad de Ciencias, son los alumnos universitarios que formarán nuestra dotación escolar.

En primer lugar el Secretario del Patronato Universitario, D. Román Piña Homs, leyó la memoria explicativa de la trayectoria histórica a que estuvo abocado el planteamiento de nuestras autoridades en orden al concepto Universitario de las Baleares. Dio lectura a la historia del Patronato en Baleares y recordó los pasos que fue preciso realizar para ver coronadas, aquellas iniciativas, con el nacimiento de esta primera Facultad. Terminó su actuación leyendo dos cartas de adhesión al acto, la del Gobernador Civil de Sevilla, D. Víctor Hellín Sol y la del Ministro de Educación y Ciencia Sr. Villar Palasí.



A continuación el Alcalde de Palma D. Rafael de la Rosa, pronunció unas interesantísimas palabras alusivas al no menos interesantísimo acto académico. Glosó de una manera clara y concisa la historia de los Estudios Universitarios en Mallorca, desde Ramón Llull hasta su supresión. Un estudio histórico que fue seguido con indudable interés. Expresó su satisfacción por el acto que se estaba celebrando y que, en nombre de la ciudad, demostró su más profundo agradecimiento a quienes, con su incansable labor, consiguieran la existencia de este centro Universitario.

El Decano de la Facultad de Derecho de la Universidad de Barcelona D. Javier Jiménez de Parga, tuvo el honor de pronunciar la lección inaugural del curso académico.

Magistral lección. Formidable disertación sobre "El derecho de voto en las Sociedades Anónimas". Y lo mejor de sus palabras es que, como confesó el mismo Decano, durante toda la lección sus términos fueron asequibles para el auditorio, desnudo completamente de citas legislativas que hubieran hecho muy pesado un tema, que a pesar de su aridez, resultó ameno y expuesto con una clarísima y evidente panorámica de la situación actual del voto en el seno de las Sociedades Anónimas, con unas deficiencias que nacen -dijo-

ALMACENES

S&C SANGHEZ & Cía.

«su almacén»

CADA SEMANA UNA OFERTA ESPECIAL PARA UD.

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

de la propia situación legal. Su última parte de la lección fue quizás la más trascendente por dedicarla a ejemplos concretos dentro de las Sociedades Anónimas y, en particular, por el derecho de voto que existe en las Asambleas Generales. Ejemplos, anécdotas y una densa y amena exposición del tema que fue seguido con grandísimo interés y largamente aplaudido.

Por último, el Doctor Villar Palasí, Rector Magnífico de la Universidad Autónoma de Barcelona, pronunció el parlamento final. Sus primeras palabras fueron de salutación y agradecimiento por quienes con una férrea voluntad consiguieron una labor de planificación para que esta Universidad llegara a ser un hecho en Baleares. Solicitó en primer lugar a todos cuantos puedan mantener estos estudios Universitarios, su ayuda y generosidad y a los estudiantes, que son el alma de la Universidad, para que colaboren todos juntos para la consecución feliz de sus estudios.

Al dirigirse a los jóvenes, demostró que a pesar de las noticias periodísticas la Universidad no está en crisis, pues una Universidad que cada día aspira a ser mejor, con unas exigencias de tiempos nuevos en las enseñanzas, con un interés en superar las deficiencias de cuantos administran las Universidades y con un esfuerzo diario en ponerse a la altura de las nuevas ideas, todo ello explica y demuestra que la Universidad no se halla en crisis. Las modificaciones en las enseñanzas, las crisis de los estudiantes y las nuevas reformas de la Educación tienen que ir modificándose al mismo tiempo que vamos —dijo— aportando las nuevas reglas, que seguimos adelante, sin tener tiempo de mirar atrás. Es una tarea árdua, difícil. A los ataques de los de fuera no podemos convencerles más que con nuestra inteligencia. No podemos obligar, tenemos que suplicar. Pero espero que con la comprensión de todos día llegará en que las aguas volverán a su cauce, a un cauce nuevo y diferente, y el tiempo que nos hemos entretenido lo recuperaremos con verdaderos y más briosos vuelos.

Sólo suplico —terminó— comprensión. Pasamos por una época difícil, pero estoy convencido que la superaremos.

Este es el momento en que cuando parece que la Universidad va muriendo, hasta es posible que cambie de nombre, nace ésta en Mallorca con gran fuerza, nuevo brío y con motivo suficiente para ser un orgullo para los baleares.

Finalizó su parlamento agradeciendo la asistencia a todos los presentes y el estímulo de los ausentes.

Fue largamente aplaudido por la inmensa concurrencia y, sobre todo, y así lo queremos resaltar, por quienes van a ser los nuevos alumnos de ese centro.

En nombre de S. E. el Jefe del Estado, el Rector Magnífico declaró abierto el curso académico en la Facultad de Ciencias de Palma de Mallorca.

Con el mismo ceremonial de entrada, autoridades, Decano y Profesores abandonaron el local.

Se acababa de cubrir en la historia de Mallorca una de sus mejores páginas, la primera en una nueva época estudiantil para Baleares.

Con este acto se daba el broche final al prólogo de una historia que deseamos larga y próspera.

La Universidad la tenemos aquí.

Los Estudios Universitarios están aquí sin tener que salir de la isla.

Congratulémonos y sepamos conservarla.

Damos las gracias, públicamente, a todos cuantos han contribuido para ver realidad este sueño tantas veces ambicionado.

NUESTRA PORTADA

Expresiva, y de acuerdo con nuestros tiempos, es la foto que reproducimos en nuestra página de presentación.

La palabra PAX, que por haberse perdido la equis, siempre en la paz se pierde algo, se ha tenido que suprimir por otra cosa con la que se pudiera leer lo mismo, y no hemos encontrado más a mano que nuestros dedos y entrecruzarlos al igual que cuando Diana Durbin, en aquella película camp "Mentirosilla" quería expresar que lo que estaba diciendo era una mentira.

Al hablar de paz hablamos de mentirijillas, cruzamos nuestros dedos y nos quedamos en paz.

No obstante deseamos de todo corazón, que la paz verdadera, aquella que nos trajo el niño Dios en Belén alumbró los próximos días navideños de nuestros lectores y, ¡¡palabra!! al desearles paz para todos no cruzamos nuestros dedos.



Confecciones en ante y piel
Artículos viaje y regalo
Conózcenos

!!!Vea nuestras colecciones!!!

nacar

REY JAIME III, Nº 115

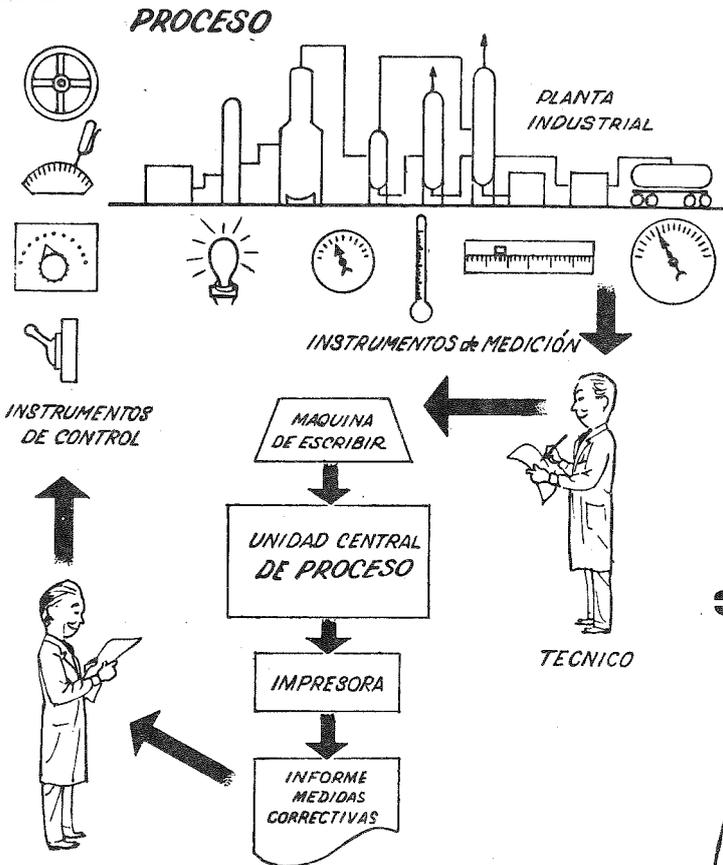
TELEFONO: 21 69 06

PALMA DE MALLORCA

HOY LAS CIENCIAS ADELANTAN

El gran desarrollo que los métodos de Simulación alcanzaron en los procesos industriales, generalizó el uso de ordenadores para simular "en tiempo real" dichos procesos, es decir, que el modelo matemático de la planta industrial "funcionaba" en el ordenador simultáneamente con el proceso de elaboración real. De esta forma, el ordenador evaluaba constantemente, pronosticaba, y aconsejaba medidas correctivas tendientes a optimizar la producción.

37



37 Imaginemos el presente esquema: una planta de elaboración de productos químicos; un ordenador en cuya Memoria se ha simulado el proceso químico, y un técnico que opera el sistema.

Periódicamente, el técnico anota las indicaciones de los instrumentos que miden presiones, temperaturas, velocidad de circulación de líquidos, densidades, etcétera, e introduce esos datos en el ordenador por medio de la máquina de escribir. El ordenador procesa entonces dicha información y compara la marcha real del proceso con el modelo simulado. Como resultado entrega, a través de una impresora, un informe en el cual se indica la desviación con respecto a los planes trazados, una evaluación, y las medidas correctivas que deben adoptarse. Finalmente, el técnico realiza las correcciones indicadas, mediante los mandos que actúan directamente sobre el proceso variando apertura de válvulas, velocidad de motores, etc.

Si bien este sistema de regulación significó un avance extraordinario en la automatización de plantas industriales, la incorporación de cuatro nuevas unidades al ordenador brindó aún más flexibilidad y velocidad de respuesta al conjunto.

La primera de ellas es la «Unidad de Entrada Analógica», a la cual se pueden conectar directamente los instrumentos de medida.

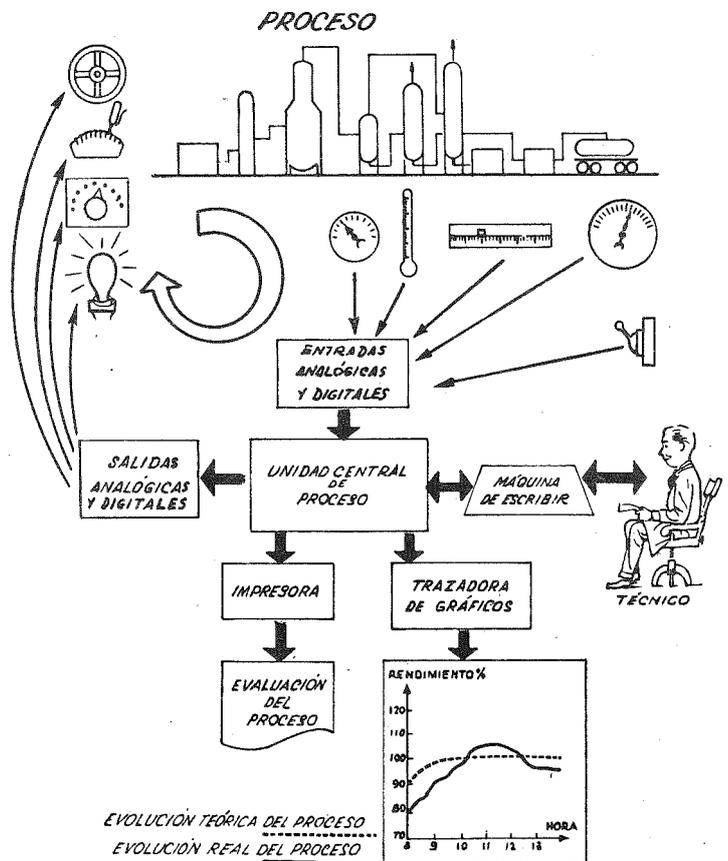
Dentro de esta unidad, las señales eléctricas provenientes de los instrumentos son transformadas en códigos numéricos y transmitidas a la Unidad Central de Proceso.

La segunda es la «Unidad de Salidas Analógicas», en la cual la información sigue un camino inverso al visto para la unidad anterior. Las señales eléctricas que emite actúan directamente sobre los mandos del proceso.

La tercera es la «Unidad de Entradas Digitales». A ella se conectan contactos, puntos con posibilidad de tener tensión o no, generadores de impulsos y botones pulsadores. Mediante esta unidad, la Unidad Central de Proceso conoce el estado de estas señales digitales: contactos abiertos o cerrados, existencia de tensión entre dos puntos de un circuito, recuento de impulsos, ocurrencia de una situación que requiera la interrupción de la tarea en curso del ordenador.

La cuarta es la «Unidad de Salidas Digitales», que permite a la Unidad Central de Proceso abrir o cerrar contactos, dar o quitar tensión a un circuito, así como escribir números, letras y símbolos en registros externos.

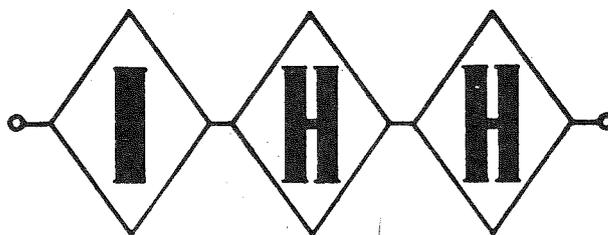
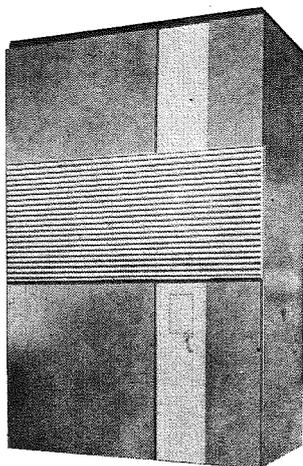
38



EVOLUCIÓN TEÓRICA DEL PROCESO
EVOLUCIÓN REAL DEL PROCESO

JUNCOSA

Comunica a sus clientes y amigos la próxima inauguración de sus nuevas instalaciones en el Polígono Industrial "La Paz", C/ 4 de Noviembre s/n dedicadas a fabricación y almacenamiento de muebles y tapicería, cortinajes y Elementos para Decoración y Arquitectura.



Instalaciones de Hosteleria y del Hogar, S. A.

Ramón Muntaner, 137
Avda. Bmé Rosselló, 21
General Mola, 26

☎ 25 38 27
30 20 58
959

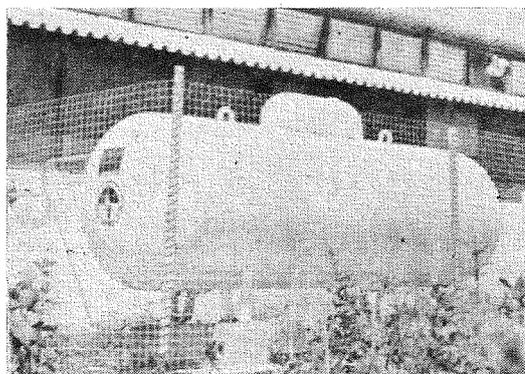
PALMA DE MALLORCA
IBIZA
CIUADELA (MENORCA)

INSTALACIONES COMPLETAS DE:

- * AIRE ACONDICIONADO CENTRALIZADO Y VENTANA
- * EXTRACCION DE HUMOS Y VAHOS - VENTILACION
- * CAMARAS FRIGORIFICAS Y COCINAS INDUSTRIALES
- * CALEFACCION - LAVANDERIAS - TANQUES PROPANO
- CAFETERIAS - DEPURACIONES DE AGUA.

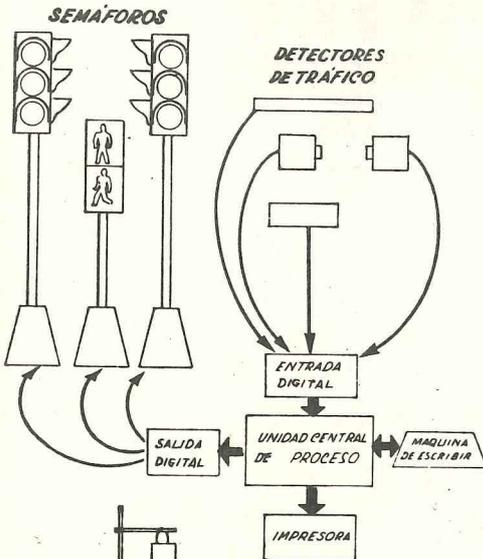
Distribuidores de:

Kelvinator **FAGOR** **PHILIPS**

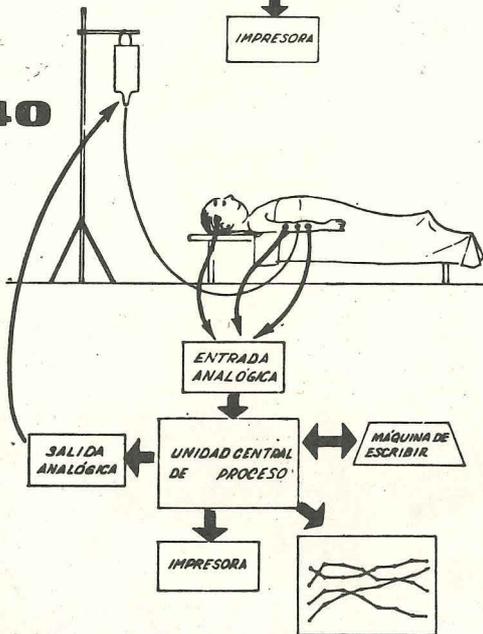


38 Vemos aquí el ejemplo anterior, pero añadiendo las dos unidades descritas: el sistema se regula automáticamente, y el técnico actúa sólo en casos excepcionales, comunicándose con el sistema a través de una máquina de escribir. Como todos los elementos están directamente comunicados entre sí, cuando algo anormal ocurre, y esa anomalía está prevista, la corrección se realiza casi inmediatamente.

39



40



te, y por eso decimos que este conjunto tiene mayor «velocidad de respuesta» que el anterior.

Este nuevo esquema recibe el nombre de «Conducción de Procesos en Circuito Cerrado», y a continuación veremos, a través de algunos ejemplos, cómo se ha extendido este concepto a las más variadas aplicaciones de los ordenadores.

39 Este sistema dirige automáticamente el tránsito en un cruce de calles, una avenida, o bien una gran ciudad. Detectores especiales situados estratégicamente en el pavimento «miden» el tráfico. Se les llama «sensitivos», pues al actuar sobre ellos la presión ejercida por los neumáticos, pueden determinar la cantidad de vehículos que circulan en cada tramo de la red vial, así como también las dimensiones, peso y velocidad de cada uno de ellos. Hay también detectores sónicos, magnéticos, infrarrojos, fotoeléctricos, y sistemas de radar.

Con esa información, el ordenador actúa sobre los semáforos regulando el tránsito, mientras imprime informes estadísticos.

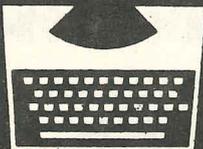
40 También puede regularse automáticamente la anestesia de un paciente durante una intervención quirúrgica: Los datos provienen de los instrumentos que miden presión sanguínea, temperatura, actividad cardíaca, etc., y la salida analógica gobierna la dosificación de las drogas anestésicas. Un ordenador «atiende» simultáneamente veinte quirófanos, mientras registra mediante Trazadoras de Gráficos las reacciones de todos los pacientes.

— En una central eléctrica, el sistema permite regular el suministro de energía eléctrica de acuerdo con el consumo real de los usuarios, minimizando así los costos de producción.

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

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

SALAS



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

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

Subvenciones para el cultivo de plantas oleaginosas

Con objeto de fomentar en España el cultivo de plantas oleaginosas, y con ello el empleo de los aceites derivados de las mismas, el Servicio Nacional de Productos Agrarios (anterior Servicio Nacional de Cereales), concede para la actual campaña de siembra 1972 diversos auxilios a los cultivadores de soja, girasol, cártamo o colza, siempre que empleen las variedades y las dosis de siembra y abonado

que se exponen, y se comprometan a seguir las técnicas de cultivo recomendadas por la Dirección General de la Producción Agraria.

SUBVENCIONES A CONSEGUIR: a) 50 por 100 del importe de la semilla; b) 20 por 100 del importe de los fertilizantes; c) prima de dos pesetas por kilogramo de soja cosechada como ayuda para mejorar las técnicas del cultivo.

DOSIS DE SIEMBRA Y PRECIOS DE LAS SEMILLAS

SEMILLA	Dosis de siembras Kgs./Ha.	Precio máximo de las semillas Pts./Ks.
Soja	120	24
Girasol	12	28
Cártamo	30	24
Colza	10	34

DOSIS DE ABONADO

Dosis de abonado (expresadas en Kg. de unidades fertilizantes)

CULTIVOS	A. fosfórico		
	Nitrógeno (N) Kgs./Ha.	(P O) Kgs./Ha. 25	Potasa (K O) Kgs./Ha. 2
Soja	75	150	150
Girasol	40	50	50
Cártamo	40	50	50
Colza	40	60	60

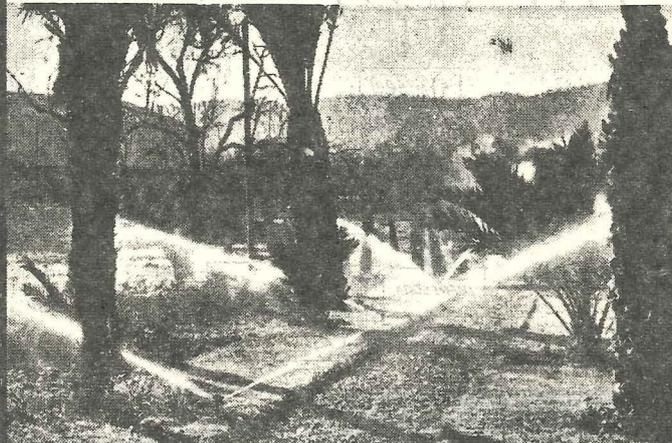
Para aplicar estos abonos puede acudir a los fertilizantes minerales de uso corriente en España, o cualquiera de los 34 abonos minerales compuestos granulados, cuya relación facilitarán

a los interesados en las delegaciones provinciales del Sindicato Nacional de Productos Agrarios. Al mismo tiempo se recomiendan una serie de variedades de semillas de soja.



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

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



**DISTRIBUIDORES DE EQUIPOS
DE RIEGO POR ASPERSION**



Próximo número de

economía balear

con dedicación a los

POLIGONOS INDUSTRIALES

PIENSOS COMPUESTOS

Base para el desarrollo ganadero

La política ganadera, dando impulso a su expansión y desarrollo, y la mejora de las técnicas de explotación, han contribuido a impulsar una nueva industria: la de piensos compuestos.

El porcentaje de pienso natural consumido por la ganadería ha decrecido, dando paso a los piensos compuestos y a los alimentos concentrados, como medio más directo, eficaz y rentable para racionalizar las producciones e incrementar los rendimientos.

FUERTE EXPANSION

La producción de piensos compuestos durante el año 1971 ha sido del orden de los seis mil millones de toneladas. En realidad, la de piensos compuestos completos fue de 3.279.790 toneladas. El resto corresponde a otras clases de piensos, detallados en el cuadro que publicamos, tomado del boletín semanal del Banco Exterior de España.

La producción española de piensos compuestos ha registrado una expansión extraordinaria en los últimos años. Esta industria no existía prácticamente hace treinta años. Hoy se desarrolla, ubicada en todo el territorio nacional, pero de manera especial en las zonas ganaderas. En el año 1967 se produjeron en España 2,29 millones de toneladas de piensos compuestos completos, y 3,27 millones en 1971. El consumo por cabeza fue en 1971 de 42 kilos por cabeza, teniendo en cuenta las fuertes diferencias de consumo que lógicamente existen entre una vaca y una gallina. Aunque la producción nacional no cubre las necesidades de la demanda, su crecimiento hace prever que esto se alcanzará en breve plazo.

UNAS SEISCIENTAS INDUSTRIAS

Aproximadamente seiscientas empresas dedican su actividad en España a la fabricación de piensos compuestos, sin contar otras pequeñas y algunas que solamente fabrican para el autoconsumo en explotaciones ganaderas propias. A unas 8.000 personas se eleva la cifra de trabajadores en el sector.

La financiación de este sector se hace tradicionalmente con créditos privados, sin recibir por parte del Estado ningún tipo de ayuda, pese a las necesidades que de ella tiene y las dificultades por las que ha tenido que atravesar, saliendo de ellas por su propio esfuerzo.

Los problemas más importantes que soporta el sector de piensos compuestos son los siguientes:

- La necesidad de aprovisionarse de una serie de materias primas, maíz y harinas de pescado, en el extranjero (por insuficiencia de la producción nacional), que vienen gravadas por altos derechos reguladores, que encarecen notablemente el precio del pienso, para el ganadero y le hacen a éste incapaz para su adquisición. Es, por supuesto, claro

que para los fabricantes de piensos compuestos es un problema fundamental la crisis sufrida por la ganadería, ya que es éste su cliente natural.

- Un exceso de capacidad de producción que no es posible utilizar, dado que no tiene salida al mercado.
- Insuficiente desarrollo de la ganadería y desfavorable evolución, en ocasiones, de las producciones avícolas, que son su más importante punto de apoyo.
- Dietas alimenticias poco racionales, utilizadas por los ganaderos nacionales, lo que reduce considerablemente el volumen de consumo de piensos compuestos.
- La actual política económica llevada por la Administración poco favorable al sector.

BASE PARA EL DESARROLLO GANADERO

El abastecimiento de carne y de otros productos de origen animal para la alimentación humana presenta serias dificultades en el futuro. El crecimiento de la población es mucho más elevado que el de la cabaña.

El panorama es, por tanto, preocupante, en especial por lo que a carne se refiere. En el momento actual se acusa un déficit en carne de vacuno. La F. A. O. acaba de decir en un informe que la producción mundial de carne quedará cada vez más rezagada respecto al consumo. Es necesario buscar remedio a este problema.

Encontrar nuevas fuentes de alimentos transformables por el ganado, a fin de poner sus productos a disposición de los hombres de todos los continentes.

ELABORACION DE PIENSOS COMPUESTOS EN ESPAÑA

	TONELADAS		
	1969	1970	1971
Piensos correctores ...	21.519	23.145	18.200
Piensos completos ...	3.076.959	3.341.000	3.279.790
Granulados ...	619.739	712.612	707.360
Melazados ...	21.576	24.274	33.690
Harinados ...	2.435.644	2.604.114	2.538.740
Piensos complementarios ...	53.008	53.843	45.760

LLOMPART-TOMAS

SOCIEDAD ANONIMA

Avenida Gral. Primo de Rivera, 1 - Telef. 22 69 40 y 21 11 45 (5 líneas) - PALMA

MAQUINARIA AGRICOLA E INDUSTRIAL

Feliz Navidad y próspero Año 1973

FOCOS DE PESTE PORCINA

Navarra y Baleares

Hace unas semanas han vuelto a aparecer, en nuestra nación, los focos de peste porcina africana. Motivo suficiente para que el ganadero vea mermar el número de animales que con tanto mimo va cuidando para conseguir de los mismos el máximo rendimiento. Claro está que al hablar de peste porcina no se especifica la clase de peste, y así es lógico que en muchas ocasiones, se confunda la peste porcina africana con la peste clásica anual.

Contra aquélla, no se dispone ni en España, ni fuera de ella, el tratamiento preventivo ni curativo, cuando para la otra, o sea, para esa peste que cada año hace mella en la vida de los cerdos, hay medios eficaces de lucha, preventiva y curativa, mediante el empleo de la vacuna correspondiente.

Las provincias más afectadas últimamente han sido las de Navarra y nuestras islas Baleares. En el Norte la peste africana se vio recientemente agravada por el traslado clandestino de animales que se suponen sospechosos, con evidente peligro de invasión del virus en varias localidades y con grave daño para los intereses generales de los ganaderos navarros. Es triste y lamentable que siga practicándose la clandestinidad en los traslados de marranos después de las continuas advertencias sobre el riesgo que ello entraña para

la cabaña en general, por lo cual pedimos una vez más la aplicación de las sanciones máximas a los responsables del quebrantamiento de las normas en vigor.

Paralelamente, durante el año en curso las islas Baleares han registrado un considerable aumento de focos de la misma peste, siquiera hayan afectado solamente a pequeñas explotaciones o de tipo familiar. Se indica que en este archipiélago la enfermedad se debe a causas alimenticias, tales como la de proporcionar a los animales residuos de cocina sin ser previamente sometidos a una cocción concienzuda. Además, las deficiencias sanitarias de los alojamientos y la falta de medidas de higiene en los mismos han sido factores determinantes de la propagación. Por supuesto que los correspondientes servicios veterinarios han adoptado las medidas necesarias de los focos descubiertos. Se estima en un 6 por 100 el descenso, por dicha causa, del censo del ganado porcino en estas islas. Tampoco es explicable que a estas alturas, cuando una y cien veces hemos recomendado, siguiendo sugerencias de la sanidad veterinaria, la supresión de residuos de cocina en la alimentación de los cerdos, o en todo caso, la cocción persistente de aquéllos antes de proporcionárselos a los animales, se siga en tan dañina práctica,

J. MUNNE

AGRICULTOR
Consúltenos
sus
problemas

TRACTORES ARTICULADOS - TRACCION A LAS CUATRO RUEDAS

PIERRE 18 HP DIESEL

(4 velocidades adelante y 2 atrás)

TRACTORES SOLE/DIESEL 42 CV

VERSION NORMAL 5 velocidades adelante y 1 atrás.

TRACCION 4 RUEDAS 10 velocidades adelante y 2 atrás.

MOTOCULTOR

RINGO ED - 80 DIESEL 8 HP., 4 velocidades

adelante y 2 atrás.

MOTOAZADAS

CONDOR - 452 DIESEL 10 HP., 6 velocidades

adelante y 2 atrás.

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

MOLLON - 70 a gasolina de 7 HP.

MOTOSIERRAS HOMELITE

C. Padre Bartolomé Pou, nº 116

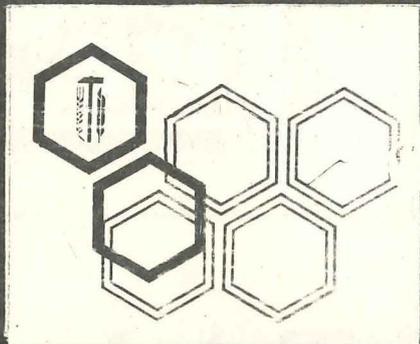
Teléf. 25 63 56

PALMA



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

LOS DIAS 27, 28 Y 29
DE NOVIEMBRE,
SE CELEBRARA EN PALMA,
LA



Polígonos asistentes:

ASEGRA (Granada)
ASIPO (Oviedo)
ASIVAL (Valencia)
CAMPOLLANO (Albacete)
POCOMACO (Coruña)
ASIMA (Mallorca)

I Asamblea Nacional de Polígonos Industriales Sindicales

a cargo de la Organización Sindical de Baleares,
con la colaboración de ASIMA.

ECONOMIA BALEAR al dar, por atrasado, la bienvenida a todos los asistentes, desea que su estancia en nuestra ciudad haya sido provechosa.

* * *

Por coincidir las fechas de esta Asamblea con las de impresión de esta revista y ser, por lo tanto, imposible recoger sus conclusiones, en el próximo número de ECONOMIA BALEAR, se publicará amplia información sobre el particular.

No deje de leer el número de Enero dedicado a los Polígonos Industriales.

Ponencias tratadas:

ASIPO: Exposición de principios y motivos de los Polígonos Industriales.

ASEGRA: Estatuto legal de las Agrupaciones Sindicales de Industriales.

CAMPOLLANO: Lo social en la concepción, estructura y fines de los Polígonos Industriales.

ASIVAL: Problemas financieros de una Agrupación.

ASIMA: Acciones y servicios comunes en cada Agrupación.

RESPUESTAS:

¿QUE SABE VD. DE LOS DOS SEXOS?

1. Verdadero. En la Universidad de Harvard se han llevado a cabo estudios que demuestran que es el cónyuge que más habla quien, por lo común, se sale con la suya.
2. Falso. Una investigación de dos años que se realizó en la universidad norteamericana de Stanford comprueba que, en igualdad de condiciones, los hombres son un 50 por ciento más hábiles que las mujeres para resolver problemas complicados.
3. Falso. Psicólogos de la Universidad de California meridional han demostrado que son las mujeres más propensas a sentirse deprimidas y descorazonadas.
4. Verdadero. Según los peritos, ella necesita dormir bastante más que él.
5. Falso. Los estudios psicológicos demuestran de manera concluyente que, aun cuando las mujeres tienden a desconcertarse más fácilmente ante imprevistos triviales, cuando surge una verdadera crisis tienden a ser más serenas que los hombres.
6. Falso. Los estudios realizados en algunas de las principales universidades demostraron que las mujeres son más exigentes para la comida que los hombres y que profesan aversión a un mayor número de alimentos.
7. Falso. Los psicólogos han determinado que el sexo femenino es el más egocéntrico. Las investigaciones demuestran que ellas tienen menos intereses externos que los hombres y viven más preocupadas con los problemas netamente personales.

8. Falso. El Instituto Norteamericano de Relaciones Familiares, después de comparar cuidadosamente los resultados de varias investigaciones sobre relaciones domésticas, concluyó: "Al contrario de lo que tradicionalmente se cree, no es la madre de la esposa, sino la del marido la que con mayor frecuencia provoca desavenencias."
9. Verdadero. Los investigadores de la Universidad de Minnesota, que estuvieron escuchando centenares de conversaciones de hombres y mujeres, hallaron que éstas hablaban con mayor frecuencia de los hombres que éstos de ellas. De hecho, descubrieron que uno de los temas principales de las conversaciones femeninas era el de los hombres (segundo, sólo el tema de otras mujeres). Entre hombres, los negocios ocupan el primer plano, después el dinero, otros hombres y —cuarto— las mujeres.
10. Falso. El psicólogo R. Cowden, en un estudio de varios matrimonios, sometió a cada cónyuge a pruebas especiales para determinar sus conocimientos de carácter y personalidad del compañero o compañera. Se observó que por lo general los maridos conocían de manera mucho más precisa el carácter de la esposa y podían vaticinar con mayor certidumbre cómo reaccionaría ésta.

Puntuación: Puede usted anotarse 10 puntos por cada acierto. En un ensayo previo a esta prueba con hombres y mujeres de los más variados oficios y condiciones sociales, nadie logró acertar todas las preguntas, y muy pocos acertaron siquiera la mitad. Así que, si se anota 50 ó 60 puntos, puede usted felicitarle. Una puntuación de 70 es sobresaliente; 80 ó 90, admirable, y si sacó 100... ¡no le creemos!



CRISTALMAR

CRISTALERIAS MALLORQUINAS REUNIDAS, S. A.

desea

a todos sus

clientes

amigos

y proveedores

Venturosas Fiestas Navideñas

EL BELEN como símbolo de paz

por JOAQUIN M^a DOMENECH

En el lenguaje ordinario y familiar se llama NACIMIENTO al grupo de figuras que representan al Hijo de Dios hecho hombre. Pero el "Nacimiento" acepta otras calificaciones: Cueva, Portal, Gruta, Pesebre...

Esta última acepción la encontramos en Cataluña, en el Rosellón y hasta en Mallorca, aunque escrito con dos eses: *Pessebre*.

El origen de esta palabra —Pesebre de Belén— data de muy antiguo. Según San Lucas (11,7, 12, 16) el *Salvador*, al nacer, fue reclinado en un *pesebre*. Los restos del mismo se veneran en la basílica de Santa María la Mayor, de Roma.

Son cinco los fragmentos que quedan. Son de madera de *sicomoro* y guardados en una urna de cristal sostenida por cuatro ángeles de plata y por un pedestal del mismo metal. La urna está rematada por una imagen del Niño Jesús en actitud de bendecir.

De ahí que en las regiones mentadas hayan adoptado la palabra que figura en los libros de *costumbrismos*.

Escultores como Amadeu, Campany, Vallmitjana y Talarn construyeron acabadas imágenes para ellos, conservándose el precioso grupo de la ADORACION de Amadeu, en la Parroquia de San Francisco de Paula de Barcelona, que suele exhibirse a la veneración pública en esta época navideña.



Xilografía mallorquina del siglo XIX.

Difícil hallar el origen de los Nacimientos, porque aparecen en muchos países bajo distintas formas y nomenclaturas. Pero en todas partes son la admiración de la gente menuda. Constant los mismos desde la cuna —o con más propiedad del *pesebre*— con el Niño Jesús entre las pajas; de la Santísima Virgen Madre y el Patriarca San José. Van comprendidos en el grupo —además— la mula y el buey, calentando con su aliento al divino *Infante*. Suelen completarse con un ángel volando en cuyas manos ondula una cinta en la que brilla el "Gloria in excelsis Deo".

El Nacimiento se llama también *belén*. Pequeños panoramas de la comarca, con que la piedad popular o también la ilustrada, con verdadera propiedad y arte, o con ingenua y encantadora ingenuidad, se complace en reproducir plásticamente las escenas de la Natividad del Redentor de los Hombres.

El Nacimiento —o el Belén— es el símbolo de la paz cristiana, nacida hace veinte siglos en tierra de Judea y eternizada hasta nuestros días. Pero el belén constituye en los días de la Navidad, las delicias de los pequeños y de las almas sencillas.

Acerquémonos a un belén o a un *pesebre* o a un nacimiento. Prescindamos de anacronismos, de originalidades y de aplicaciones modernas. Busquemos, por contra, el significado de las figuras que habitan o moran en la cueva. Y pongamos al alcance del Niño-Dios —y al descubierto— nuestras conciencias.

¿Qué sorprendemos en la tierna mirada del Divino Infante? ¿Qué quiere decirnos a través de su inefable mirada? ¿Qué misterioso mensaje deja en nuestras almas cuando se nos queda mirando profundamente?

Parece indicarnos el camino que debemos seguir: el camino maravilloso de la luz y de la verdad.

—Id y anunciado al mundo que he nacido, yo, el Hijo de Dios... Que la estrella os ilumine el camino que ha de conducirnos a la Bondad y al Bien... Y mientras el ángel os recuerda el "Gloria in excelsis Deo", yo os prometo "paz en la tierra a los hombres de buena voluntad".

En esas horas atribuladas por que cruzan los humanos, es preciso y necesario que dirijamos nuestra mirada hacia el casi dos veces milenario pesebre de Belén, en el que en la Nochebuena, nacía para la redención del Hombre el Niño-Dios.

¡Navidad!

Palabra mágica que cala profundamente en la conciencia de todos los cristianos. Palabra maravillosa que llega como un faro de luz hasta el límite de las concepciones humanas en un ansia infinita de divinizarse.

¡Nochebuena! Y también, ¿por qué no buena noche? Fue la noche de los presentes y de las bendiciones; de la paz y de la comprensión.

No veamos a unas simples figuritas de barro significativas. Veamos, por contra, a las maravillosas figuras que ahora cumplen 1972 años, buscaron refugio en un pobre pesebre, para que sirviera de cuna y cobijo al auténtico Rey del Universo, convertido en Niño-Dios, nacido de aquella doncella de Judea, convertida en Madre por virtud y gracia del Espíritu Santo.

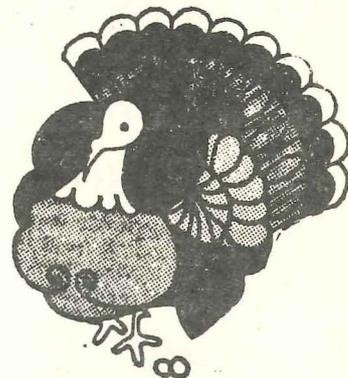
Y en el transcurrir de las alegres horas de la Nochebuena, gocemos de todas las venturas y hagamos un alto en el camino, para reconsiderar la maravilla que para la Cristiandad representó aquel momento.

Y con la misma unción religiosa del Ángel, con la misma alegría y el mismo glorioso anhelo, digamos también con la conciencia blanca, "Gloria in excelsis Deo" y deseemos la paz "en la tierra a los hombres de buena voluntad", ahora que el Universo se agita desesperado bajo el signo de todas las violencias.





De la avicultura isleña a la Navidad



por ANTONIO COLOM

Ya en los años 30, Mallorca exportaba aves y huevos a la península, en especial, a Barcelona, por valor de más de nueve millones de pesetas.

No hay finca en la isla que no tenga sus gallinas explotadas por procedimientos vulgares y corrientes, pero en los últimos años se han dado pasos gigantes en la Avicultura, constituyéndose en una rica faceta de nuestra Economía.

También en los años 30, se constituyó la Asociación de Avicultores de Mallorca, que permitió ya la construcción de gran número de gallineros industriales de 200 a 1.000 gallinas, donde se explotaban las razas mallorquina negra, catalana del Prat y la Leghorn blanca, como razas más ponedoras y adecuadas a la explotación del país.

Desde entonces, la avicultura isleña ha tenido un desarrollo casi explosivo, cobrando un notable relieve, y personalidad propia, ante la continuada y creciente demanda de pollos y huevos para satisfacer las enormes necesidades de cientos y cientos de hoteles, restaurantes y snack-bars.

Por añadidura, el pollo se ha ido convirtiendo en el plato frecuente en todos los hogares mallorquines. Ello ha hecho que las Granjas avícolas hayan ido proliferando, algunas instaladas modélicamente.

Ahí tenemos, por sólo señalar a una de ellas, a la montada en "Es Rafalet" Granja diplomada desde 1959, del término municipal de Son Servera, con más de cinco mil gallinas dedicadas a la producción de huevos, todas de la estirpe "Jay Lime", considerada como una de las más productoras del mundo.

El pavo, y hasta el faisán, tienen hoy en nuestra isla, cuidados criaderos en diversas fincas "d'es plá" y de montaña.

Según Brillat Savarin, en su mundialmente famosa "Fisiología del gusto", el pavo es "uno de los más bellos regalos que el Nuevo Mundo ha hecho al Viejo".

Sin embargo, la cría de pavos y pavas se ha convertido en una industria de artesanía, con vistas a venderlos a buen precio en las fiestas navideñas.

Por otra parte, en algunas granjas se produce el tipo de pavo denominado "Belts ville White", de pluma blanca, excelente carne, gran pechuga y poco hueso.

De ahí, pues, que si han ido disminuyendo las tradicionales zonas productoras isleñas de "endriots" —Lloret de Vista Alegre, Portol, Llubí, Sineu, Ruberts, Costitx, etc.—, se ha ido aumentando la producción y la calidad a través de modernas granjas.

El pollo, el gallo, el pavo y la pava, y hasta el faisán, son elementos principales en nuestra gastronomía navideña de hoy. Son aves de la Navidad. "Del gall de Nadal, per més que se'n mengi, mai no fa mal".

En la sabrosa "cuina" mallorquina, tan intensa como extensa, encontramos platos imponderables como el "endriot farcit" o los "escaldums" de pavo, que dan prestigio a ese "dinar de Nadal", solemne, festivo, íntimo.

El renombre y la maravilla del pavo relleno de trufas, castañas, almendras, piñones y manzanas, es universal.

Y vamos a poner punto final a esa digresión nuestra sobre la Avicultura isleña que ha desembocado en las aves navideñas por excelencia, trayendo aquí un párrafo de "La buena mesa", de Tartarin, experto gastrónomo y "gourmet" mallorquín que dice así: "Yo no aconsejo beber champaña con el pavo, sino vino tinto, a mi juicio, en este caso, insustituible. Llenemos nuestra copa con una reserva buena y cardenalicia, aromática, empurpurada, de bastante graduación, levantémosla y brindemos por una feliz Navidad".

angil, s. a.

PRODUCTOS ALIMENTICIOS, CONGELADOS Y REFRIGERADOS

CARNES

PESCADOS

VERDURAS

PLATOS PRECOCINADOS

HONDEROS nº 32

Teléfonos 227345-46-47

¿EN BENEFICIO PROPIO?

por Rafael Alcover

En la administración de los bienes que cada persona tiene a su cargo, la delicadeza de espíritu debe multiplicar los cuidados cuando se trata de bienes ajenos, en las mil y una formas que la vida económica actual tiene de entrecruzamiento de intereses. En realidad, es una de las funciones de conciencia en que, con mayor rigor, debe mirarse siempre la actuación de cada uno.

Y no debemos olvidar que, en muchos sentidos, hasta los bienes que consideramos más nuestros, de nuestra exclusiva propiedad, no están en nuestro poder de manera absoluta, pues el complejo conjunto de nuestras obligaciones y responsabilidades nos limitan, en muchos campos, una libre actuación.

Por otra parte, la facilidad con que solemos lanzar juicios, sin una verdadera base y fundamento, tiene terreno abonado en el tema que tratamos, ya que si algo opinable hay en este mundo, pocas cosas como las escalas de necesidades para la aplicación de bienes, tanto en el plano de la Administración Pública, como en cualquier asunto privado.

Quién como Dios, tenía en su Esencia todos los poderes, como hombre nació en una cueva, porque no había sitio en el mesón. Tuvo pañales, porque esto dependía del amor de su madre y tuvo que acostarse en un pesebre, porque las necesidades estadísticas del Imperio de Roma obligaron a su madre a un largo viaje para empadronarse.

La belleza con que los Evangelios Apócrifos nos relatan las maravillas en la huida a Egipto y en la infancia de Jesús, contrastan con la austera realidad que Lucas nos traslada de la Virgen. Y el mejor de los hijos, incluso humanamente hablando da primacía a las cosas de su Padre Celestial, sin ahorrar a su Madre ni trabajos, ni dolores, porque así lo exige la Redención de la humanidad.

No tiene donde reclinar la cabeza, no cede a las tentaciones del hambre, ni una sola vez ejerce su Poder Divino en beneficio de su naturaleza humana. Multiplica panes y peces, sana toda clase de taras y enfermedades, resucita muertos, y hasta provee de vino a los novios de Caná, a instancias de su ma-

dre; pero su reconocimiento público de ella es por sus valores espirituales, "quien oye la palabra de Dios y la pone por obra" es mi madre y mi hermano. Sólo al final, moribundo en la Cruz, encomienda su cuidado al Discípulo amado, que la acoge en su casa.

Para sí, permite banquetes, ayudas y hasta derroches de perfume, pero siempre que el ofrecimiento salga de lo más profundo del alma y con pureza total, como Zaqueo, Mateo, Marta y María; pues sólo da a cambio amor y doctrina sin aceptar otras posibilidades, como bien se ve en el convite del Fariseo Simón, que no le deja lavarse y no le da el beso de paz y bienvenida.

Y cuando muere en la Cruz se va de este mundo desnudo y sin sangre. Pero hasta en tales momentos reparte consuelo a las mujeres, perdón al Buen Ladrón y a sus verdugos y amor a todos.

Seguir el Evangelio de Cristo es un continuo dar bienes de todas clases como El, que todo lo hizo bien. Pero no encontramos en todo el Libro Santo ejemplo alguno de uso de poder en propio beneficio.

Es el Padre quien envía los Angeles a servirle tras el ayuno en el desierto o la agonía de Jetsemaní, que El no les llama cuando le prenden. Es para fortalecer la fe de Pedro y los Apóstoles que camina sobre el agua, domina la tempestad y manda tirar las redes sobre enormes bancos de peces. Y es muestra simplemente de su independencia Divina el tomar de la boca de un pez la moneda para pagar un tributo.

Mi petición al Niño Jesús, al conmemorar la Navidad en este año de 1972, tan metido en materialismos, egoísmos, sociedades de consumo, diferencias sociales, hambres y guerras en todo el orbe, es que nos dé, a todos, un poco de desprendimiento de los bienes de este mundo, porque adheridos a nuestra alma, la hacen semejante al camello y le dificultan aún más el paso por el ojo de la aguja, por la estrecha puerta de los cielos.

CASA JAUME

CARPINTERIA Y DECORACION

*Les desea unas "Felices Fiestas"
y les comunica su próximo
traslado al Polígono de la Victoria
Gran Vía ASIMA (Esq. Torneros).*

General Ricardo Ortega, 145 al 151
Tel. 27 34 50 - 27 14 07
PALMA DE MALLORCA

CERVEZA MALLORQUINA

FALCON - PRIPPS - ROSA BLANCA

Escribir a fin de año sobre el año que comienza puede muy fácilmente convertirse en un comentario de rutina. Esperamos y deseamos lo mejor, pero casi siempre lo mejor es cada año la misma obligación o necesidad de expresarlo.

Se nos ocurre que como variante valdría la pena decir que lo mejor sólo puede ser, ser mejor. Pues si no mejoramos nosotros mismos, nada mejora. Nos quedamos entonces en las buenas intenciones y en los buenos deseos y el ciclo se repite monótonamente... y ya peligrosamente porque este planeta, tan pleno de novedades extraordinarias se ha llenado también de desgracias extraordinarias.

Seamos optimistas, puesto que el curso ineludible de la evolución nos permite serlo, pero no dejemos de hacer algo para justificar ese optimismo puesto que de lo contrario, y a juzgar por el tono de las realidades que el mundo vive actualmente, más de una sonrisa estaría llamada a quedar congelada.

En todas partes vemos alzarse opiniones, ideologías, pueblos, partidos, sectas, etc. que reclaman derechos y que pretenden erigirse en centro de nuestra atención. En realidad, se convierten en centro de nuestra atención. Nos llenan de sorpresa. Nos dejan a veces con la boca abierta, extrañados, perplejos. Pues da la casualidad de que ya va a comenzar el año 1973 y que sería hora de comenzar a atraer la atención sobre el hombre a secas. El ser humano. El elemento pensante. ¿O no es ESO lo más importante? ¿No es acaso el que todo puede arreglarlo o desarreglarlo?

Sí, efectivamente, es cuestión de atenderlo un poco. De estudiar sus derechos (enseñándole debidamente sus obligaciones), pues si no atendemos ESO, no arreglamos nada. Es así de simple. Ni siquiera admite discusión porque es la realidad en toda su gloria. A partir de ahí, todo. De lo contrario, nada.

Es decir, allí donde puedan fracasar todas las opiniones, ideologías, pueblos, partidos, sectas, etc., el hombre no fracasará nunca... si se le da la oportunidad de ser lo más importante, lo primero. Dicho con otras palabras, no fracasará si se le da su lugar. Si se le coloca donde debe estar. Si no se le relega a un segundo término injusto e irracional con respecto a su bien ganado derecho de ser lo primordial, lo vital.

No le demos ese lugar principal desde fuera y por el solo hecho de haberle entregado un carnet. Ayudémoslo a que él, desde dentro, proyecte toda su grandeza. Como por arte de magia se convertirá en el privilegiado poseedor de un título de ser humano... y podremos entonces hablar de un feliz año nuevo. Antes, difícil.

¿Cómo ayudarle a dar tan enorme paso? ¿De qué manera convertir tan buena intención en realidad?

Muy sencillo. Escribiéndole este año en la tarjeta que hemos de enviarle para las fiestas la siguiente frase: "Te deseo todo lo que me deseo a mí mismo y no lo quisiera para mí si algo que no fuera tú pudiera impedirte de tenerlo."

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

SERVICIO POR ABONO

EL BRILLO BALEAR

Sindicato, 36 - 1.º - 1ª

TELEF. 222700

**PARA
UN
AÑO
«PROJIMO»**

por
GEORGES
ROS

El islote de Es Penjats (Los Ahorcados), en el canal de los Freos, que separa las islas de Ibiza y Formentera. Canal atravesado por el cable conductor de la energía eléctrica que G.E.S.A. produce en Ibiza con el empeño de llevarla a los más apartados rincones. (Foto Pedro Catalá Roca).



N A D A L

por
JUAN CASTELLO
GUASCH

RESUMEN

Pensábamos esta vez escribir una postal a manera de resumen breve de los acontecimientos más importantes que se han dado en las Pitiusas durante el año, y de los problemas que quedan pendientes de solución.

Desde la intensificación de la afluencia turística, que lleva registrados más de un millón de pasajeros entrados y salidos en el Aeropuerto de Ibiza; el tendido del cable submarino que atravesando el estrecho de los Freos lleva en sus 16'5 kilómetros de longitud el fluido eléctrico a Formentera; el supuesto proyecto de llevar a la sedienta isla, hermana menor, mediante una conducción submarina también, el agua potable de vital necesidad allí; la pretendida saturación hotelera de ciertas zonas; el proyecto aprobado de ampliación de la zona de atraque del puerto de Ibiza con un presupuesto de más de noventa millones de pesetas; la restauración de la capilla paleocristiana de Santa Inés, en el municipio de San Antonio Abad; el abortado intento de levantar unos silos cementeros en el interior del puerto; el clamor justo por la necesidad ineludible de ampliar este puerto, que de cada día se nos queda angustiosamente más chico, pero en las zonas externas; la captación preventiva de nuevos caudales de agua potable; hasta el problema de la polución y soluciones infraestructurales; los tramos que faltan para completar la carretera de circunvalación; las obras del Museo Arqueológico y la provisión fija y definitiva de la plantilla de su personal técnico y administrativo, hoy inexistente, la falta de pistas deportivas; la promoción de un polígono industrial; la ya realizada ampliación y automatización de los servicios telefónicos; la intensa labor cultural del Institut d'Estudis Eivissencs, por no citar más que los que nos vienen a la memoria como más interesantes y de mayor importancia. En cuyo resumen, si acaso, merecería capítulo aparte el problema de la enseñanza, recientemente puesto

sobre el tapete por el nuevo director del Instituto de Enseñanza Media de Ibiza y por el Alcalde de la ciudad: faltan puestos de escolaridad, faltan maestros y profesores, el Instituto se queda chico también, ya que su capacidad es sólo para 500 alumnos y hoy cuenta con 785; hay barriadas populares como las de las Figueretas y Puig des Molins, Talamanca, Dalt Vila, la Bomba, donde apenas existen escuelas..., todos son asuntos y problemas que bien merecen un comentario amplio. Pero lo dejaremos para otra oportunidad, limitándonos en ésta a la breve y circunstancial mención.

NAVIDEÑA

Porque esta postal verá la luz a principios de Diciembre, cuando ya vibrará en el ambiente el aire alegre de la fiesta mayor del año. Que por supuesto, preferimos el tono no siempre agradable de la temática resumida más arriba.

Hay ya, a la hora en que escribimos, ese tiemblo navideño característico de estas fechas. Se anuncian por la prensa, radio y televisión toda suerte de productos comestibles y bebestibles, a cual más apetitoso. Privan por supuesto, el turrón y el champán.

Ese turrón en el cual ignoramos la participación que pueda tener la almendra ibicenca, que no debe ser poca.

El Tempero anda algo revuelto, si bien no se pronostican para entonces fríos excesivos y hay bastantes días de plazo para esperar una estabilidad que permita a nuestros matarifes y campesinos sacar sus mesas y establecer sus puestos de venta desde el rincón de la Pescadería hasta la plaza de la fuente, a todo lo largo de la calle Antonio Palau y en ambas aceras, como se viene haciendo desde tiempo inmemorial, por Pascua, por la festividad de todos

largo (tel. 501)

En Bel lem, dins l'es-ta-bli-a, es nat el Jesus min-
yo, en bra-ços lo té ma-ri-a, a-nem tots a-da-rar-li.

En Bel lem, dins l'es-ta-bli-a, es nat el Je-sus min-
yo, en bra-ços lo té ma-ri-a, a-nem tots a-da-rar-li.

D. Bartolomé Tur Guasch (Xumeu des Furnás), el que fue buen amigo, excelente músico y notable aunque poco conocido folklorista, dejó un interesante archivo de elementos costumbristas recogidos por él directamente de la viva voz popular. De este archivo son estos compases de *Ses Caramelles*, que ya publicó D. Isidoro Macabich en el tomo X de su "Historia de Ibiza", subtítulo "Costumbrismo".

los Santos y por estas fiestas de Navidad. La calle convertida en mercado alegre y bullicioso, en el que la carne, en esta ocasión, es la mercancía preferida. Singularmente la lechona, cordero y cabrito, para asados, cocidos, torrados y sofrit pagés. Los cuatro platos tradicionales de Navidad. Aparte, naturalmente, de la deliciosa salsa, lo más típico de la mesa ibicenca en estos maravillosos días, de la que apuntamos la fórmula algo complicada de su elaboración, que es laboriosa y hasta un sí es no es ritual:

LA SALSA

Conviene empezar a prepararla un día antes, o dos. Se preparan las almendras que se precisan, según la cantidad deseada, escaldándolas y quitándoles la piel antes de tostarlas ligeramente en el horno. Después se muelen finamente y se les mezclan los huevos necesarios hasta formar una pasta bien trabada y dura que permita formar unas bolas como el puño, que se depositan en un recipiente. Hay quien las deja reposar así un día. Aparte se hace un buen caldo de carne variada (cordero, ternera y pollo o gallina), al que se añade un pedazo de sobrasada, otro de tocino, una pizca de sal, otra de pimienta blanca y otra de azafrán. Escúrrase el caldo, pasándolo por el colador, en una olla de barro —nueva si es posible— y echense en él, una a una las bolas de la pasta de las almendras con los huevos, disolviéndolas bien con los dedos antes de ponerla al fuego. Añádase azúcar en cantidad para que sea bien dulce, un poco de canela en polvo y un clavillo de especias. Revuélvase suavemente, sin parar, siempre en el mismo sentido, con una cuchara de madera, y déjese hervir, sin parar de revolver, por espacio de una hora, aproximadamente, a fuego vivo y sostenido.

Resulta una especie de turrón líquido, que se espesa al enfriar, y hay que hervirlo cada vez que quiera servirse.

Hay forasteros que no suele gustarles la salsa, la primera vez que la prueban. Es cuestión de insistir. Hasta saborear

bien los resabios de la mezcla de lo dulce con lo salado con el perfume oriental de las especias. Entonces sabe a manjar de dioses...Sobre todo si moja en ella un pedazo de bescuit o de coca dulce.

Quien lo dude puede probarla en la Casa de Ibiza en Palma, calle Salas, 38

CARAMELLES

Con la salsa, las caramelles eran lo más característico del Nadal ibicenco. Decimos eran, porque no sabemos si este año se cantarán en alguna iglesia ibicenca o formenterense. Desgraciadamente, como tantas cosas de nuestro costumbrismo, van cayendo en desuso.

Se cantan las caramelles en el presbiterio, en la misa del gallo (de maitines) de la Noche Buena, por una esquadra de tres caramellers que se acompañan ellos mismos con los típicos instrumentos: Flauta, Tamboril, castanyoles y espadín. Música rústica, primitiva, a ratos agresiva. El canto dialogado, en lengua vernácula.

Música y canto perfectamente estructurados, de ignorada procedencia, aunque es obvio su origen catalán, son los goixos dedicados a exaltar los gozos de la Virgen María en el nacimiento del Señor, de los que transcribimos el estribillo y el segundo goig

¡Sant goig prencipal,
que és nat Fill de Déu!
¡Mare esperital!
¿Qui en vol oïr?
¡Sant goig prencipal,
que és nat Fill de Déu!

El segon goig fonc
que Jesús ya es nat;
baixem del Cel angels
donant claredat
a los pastorets
i diguent-los: Pau!
Pau!, els van diguent,
que el Senyor és nat
allà dins Betlem;
entren-lo a adora.

Y en esto venimos a terminar; deseando la Paz a todos y para todos, desde el más poderoso al más humilde.
iMolts anys i bons!

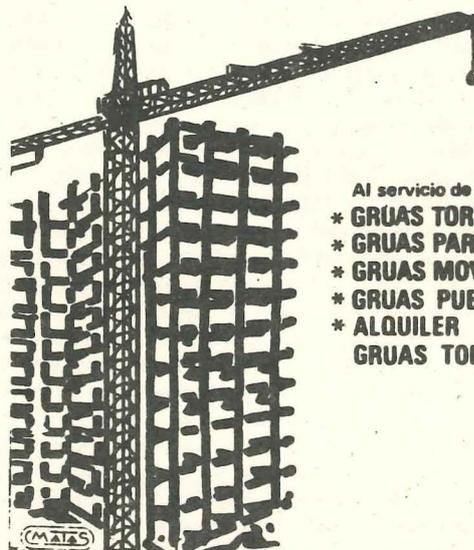
COTECMA, S.A.

ESTUDIOS Y PROYECTOS – ASESORAMIENTO TECNICO



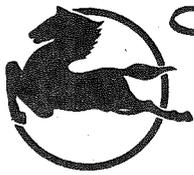
- * Servicio post-venta
- * Repuestos
- *
- * Soluciona el problema del almacenaje
- * elevación y transporte

Carretillas elevadoras eléctricas y diesel

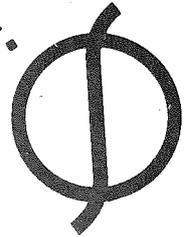


- Al servicio de la construcción
- * GRUAS TORRE
 - * GRUAS PARQUE
 - * GRUAS MOVILES
 - * GRUAS PUERTO
 - * ALQUILER
 - * GRUAS TORRE

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



Automoción Balear, S. A.



CONCESIONARIOS DE COMERCIAL *Pegare* S. A.

Calle Gremio Carpinteros, 35 - Polígono de la Victoria

Teléfonos 25 53 43 '44 - 45

PALMA DE MALLORCA

*Les desea unas felices Navidades y un próspero 1973
Presentándoles un verdadero regalo de Reyes*

"línea COSMOS"

**Una línea audaz para
empresas audaces**

- * MECANICA ROBUSTA Y EXPERIMENTADA DEL S-213
- * 10 metros cúbicos de volumen útil
- * Puerta lateral de carga
- * Carga útil: 1.700 Kg.



3060-L

**El camión
indicado para
obras y
construcciones**



INDUSTRIAL

DAMOMA

Industrias Metalúrgicas

PALMA

su división
de estructuras
metálicas
y mixtas.

con

- Oficina técnica formada por ingenieros expertos en la construcción.
- Cálculos realizados en computador electrónico.
- Control de calidad en taller y obra por medios no destructivos.

les ofrece...

y les desea...

FELICES PASCUAS DE NAVIDAD
Y TODA CLASE DE PROSPERIDADES
PARA 1.973.

*Agradeciéndoles el favor de su confianza,
al mismo tiempo que les reitera
el testimonio de su consideración
más distinguida.*

DIRECCION:

POLIGONO INDUSTRIAL DE LA VICTORIA
Calle Gremio Tintoreros, Manzana IX, Solar VI
Teléfonos 27 83 00 - 27 83 04

A partir (1-1-73), nuevos teléfonos: 29 07 00 - 29 07 04
PALMA DE MALLORCA