

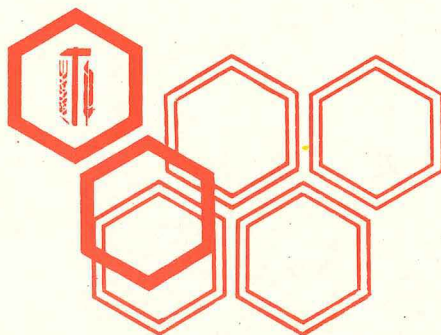
economía balear

PUBLICACION FUNDADA EN 1969

NUM. 40

ENERO 1973

40 PESETAS



I ASAMBLEA NACIONAL POLIGONOS INDUSTRIALES SINDICALES

ESPECIAL

CONTIENE, ADEMÁS:

Para el pago europeo: el primer sistema se llama "Eurocheque"
Los aduaneros siguen en su puesto, pero no son lo que parecen.

Las inversiones industriales y el problema de su localización.

Ingresos y gastos del Turismo

El turismo internacional

Análisis del valor

La informática en la empresa. Diez consejos para evitar un fracaso

Condiciones para dirigir

Economía Filatélica: Historia de una especulación y novedades

Postal de Ibiza: Formentera

Ya estamos en Mallorca (y no de vacaciones)

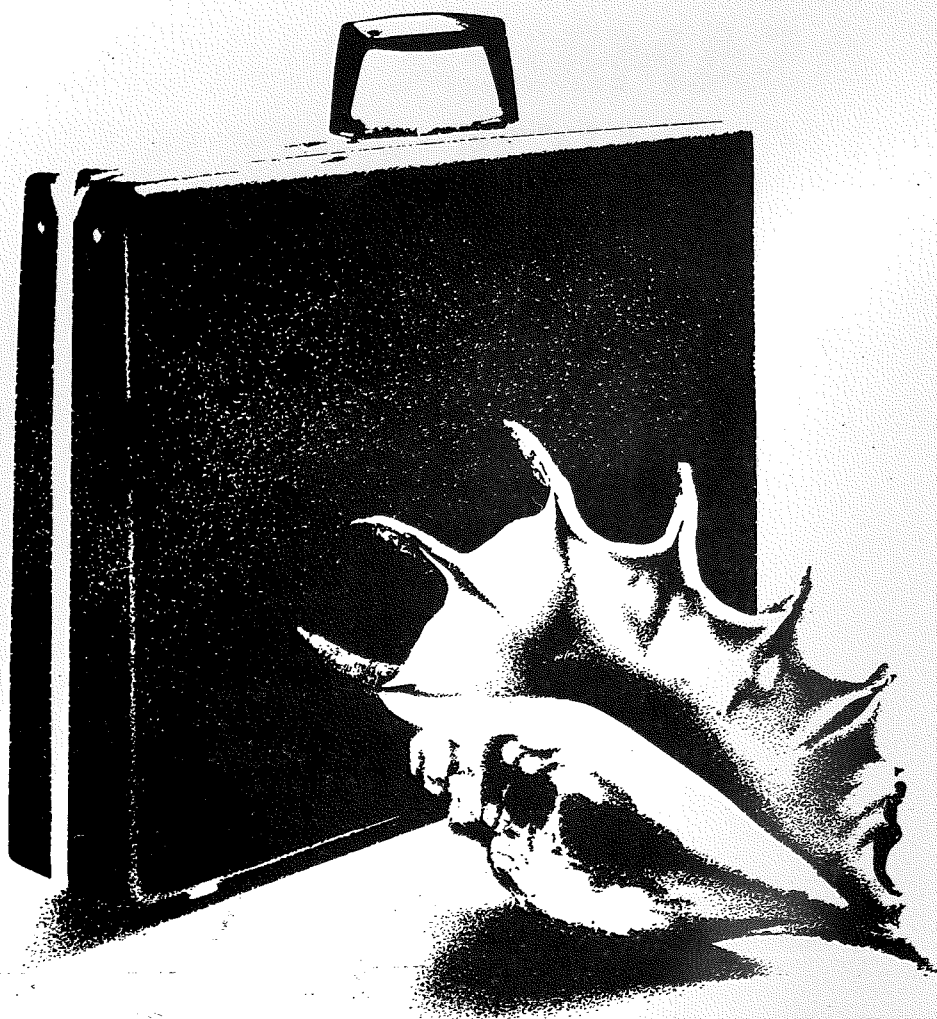
Venimos con muchas ganas de trabajar y de demostrarle cual es nuestro concepto de un banco de hoy.

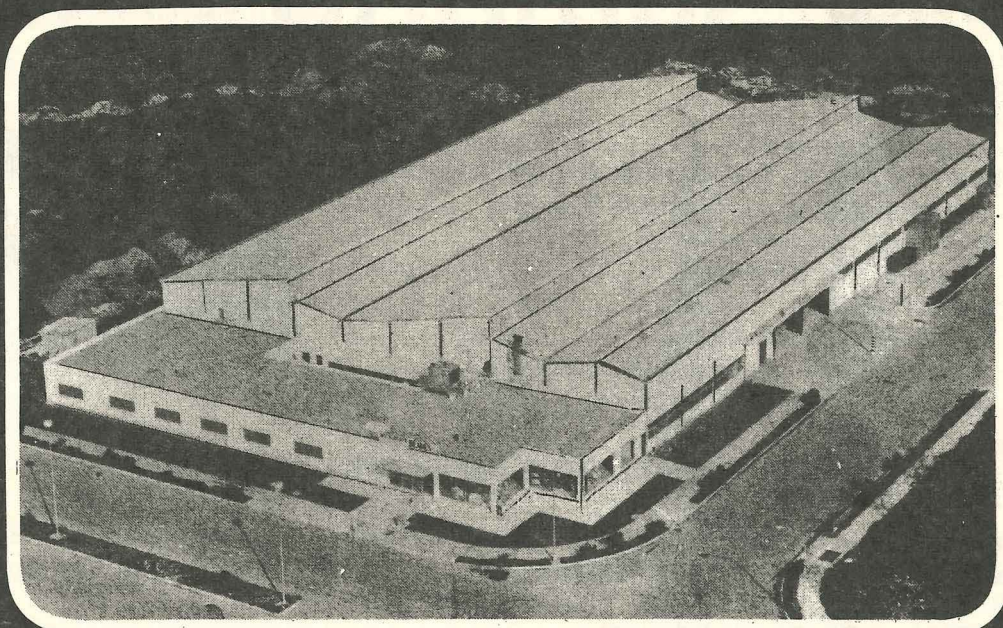
Disponga ya de todos los servicios de Banca Catalana en su primera Sucursal en las Baleares.

Avda. Alejandro Rosselló, 7 Palma de Mallorca

BANCA CATALANA

Voluntad de renovación y servicio.





INSTALADORA BUADES, S.A.



Gran Via Asima Poligono "La Victoria" PALMA
DE
Tels. 2905 00 - 04 - 08 - 12 - 16 MALLORCA

INSTALACIONES DE:

AIRE ACONDICIONADO

GAS PROPANO Y CIUDAD

FONTANERIA

DEPURACION AGUAS Y PISCINAS

CALEFACCION

CAMARAS FRIGORIFICAS, ETC.

ELECTRICIDAD

sumario

EDITORIAL

La unión es fuerza	Pág. 7
--------------------------	--------

I ASAMBLEA NACIONAL POLIGONOS INDUSTRIALES SINDICALES

Comisión de honor y Comisión Ejecutiva	9
Presidencia de las ponencias	15
Programa para las señoras	33
Visita Polígonos	37
Relaciones de participantes	19, 20 y 21
Agradecimiento a medios informativos	45
Conclusiones, en rueda de prensa	47

DIRIGIERON LA PALABRA

Sr. Martínez Cattaneo, Subcomisario Industria Plan Desarrollo	35
Sr. Secretario Técnico Central Asuntos Económicos	11-30-35
Sr. Ramos, Gobernador Civil de Baleares	12
Sr. Alcover, Presidente de la Diputación Provincial de Baleares	22
Sr. de la Rosa, Alcalde de Palma de Mallorca	30
Sr. de Mesa, Delegado Provincial de la Organización Sindical Baleares	11-35-39
Sr. Capó, en nombre del Gobernador Civil de Baleares	35
Sr. Pereyro, en nombre del alcalde de Palma de Mallorca	43
Sr. Albertí Presidente de la Asociación Sindical Industriales Mallorca	11-29
Sr. Bailón, Presidente de la Asociación Sindical Empresarios Granada	40
Sr. Esteban, Ex-presidente de ASIMA	40

OPINIONES

Pág.

Sr. Albertí	37
Sr. Bailón	32
Sr. Baldovi	35
Sr. Elegido	17
Sr. Fernández	33
Sr. Gea	43
Sr. Montoya	22
Sr. Sánchez	26

SESIONES

Inauguración	11
Primera ponencia (ASIPO)	12
Segunda ponencia (ALBACETE)	17
Tercera Ponencia (ASEGRA)	23
Cuarta ponencia (ASIVAL)	27
Quinta ponencia (ASIMA)	31
Clausura	35

JORNADAS

Primera jornada	11
Segunda jornada	23
Tercera y última	31

REUNIONES A MANTELES

Comida trabajo ASIMA	17
Cena, Diputación Provincial	22
Almuerzo, ASIMA	29
Almuerzo, Delegación Sindicatos	39

ECONOMIA Y FINANZAS

Para el pago europeo: El primer sistema se llama Eurocheque	49
Quiere Ud. Exportar o Importar	50
Inauguración Trade Center español	50
Los aduaneros siguen en su puesto, pero no son lo que parece	51
Las inversiones industriales y el problema de su localización	53

economia balear

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

DESEA A SUS LECTORES
UN AÑO NUEVO COLMADO
DE BENDICIONES Y
PROSPERIDADES

NUMERO 40
ENERO 1973

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

REDACTOR JEFE: D. JOSE RIBAS
PALOU

**DIRECCION, REDACCION, ADMINIS-
TRACION Y PUBLICIDAD:** Gran Vía
Asima nº 2. Edificio Representativo.
Undécimo Piso.
Polígono Industrial LA VICTORIA
Teléfonos: 29 06 00-04-08-12
Palma de Mallorca.

TIRADA: 12.000 ejemplares.

FOTOS: Planas, Sergio y Juanet, Jr.

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.



TURISMO

Ingreso y gastos del turismo	Pág. 54
El turismo internacional	54
Alemania turística	54

MARKETING

Análisis del valor	55
La informática en la empresa: Diez consejos para evitar el fracaso	57

CONCURSO

Bases para concursar en el "Olivo de Oro"	59
---	----

ECONOMIA FILATELICA

Historia de una especulación	60
Novedades filatélicas	61

POSTAL DE IBIZA

Formentera	63
------------------	----

NOTICIAS

.....	65
-------	----

¿Con o sin?

Como quiera. Canon le deja escoger:

Palmtronic, sin impresión Pocketronic, con impresión



Canon le pone en la palma de la mano dos formas distintas de cálculo: Con impresión, por si quiere tener constancia de los cálculos efectuados, y sin impresión con visor electrónico.

En los dos casos, usted cuenta con una calculadora capaz de realizar las más variadas funciones de cálculo, incluso operaciones encadenadas. Funciona con pilas o acumulador recargable y con ella puede trabajar en los lugares y situaciones más insospechados.

Canon
La gran marca internacional

 **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

La unión es fuerza

En este caso el pórtico, el inicio de la revista, se funde con el final, con la despedida.

Escribimos estas líneas después de haber cerrado nuestra Asamblea de Polígonos con broche de oro, con alegría, con abrazos y con satisfacciones.

Y así lo escribimos, porque así lo vimos y así lo comprobamos. Tres días de reuniones entre empresarios representantes de los Polígonos de Valencia, Granada, Oviedo, Coruña y Albacete, más que intercambiar opiniones, más que discutir lo que se tenía que hacer o pavonearse con orgullo para explicar todo cuanto se había conseguido en sus respectivas provincias, con esta Asamblea se consiguió algo más. Se consiguió la unión fraterna de los hombres que asistieron, y en su representación de los hombres que no pudieron asistir. Se consiguió en esta Asamblea, aunar voluntades, intercambiar ideas, trasplantar, si así se nos permite la palabra, razonamientos de sistemas anticuados por generosas y modernas concepciones.

Y todo esto quedó bien patentizado en aquellas despedidas, finalizada la última actividad de la Asamblea, aquellos abrazos, aquellos "hasta luego" y "hasta pronto" que brotaban de los labios de personas agradecidas, con este noble y leal agradecimiento que ilumina el semblante.

Y todo esto se sigue aún patentizando por las felicitaciones recibidas, por las cartas que nos envían y que prometemos contestar una a una, por las emocionadas llamadas telefónicas... parece, como si aquellos asambleístas no quisieran desligarse de esta tierra que tan poco les dio por lo mucho que se merecían, de esta tierra de la que tantos agradables recuerdos se llevaron.

Prueba de lo mucho que se llevaron es lo poco con que nos quedamos. Nos quedamos solitarios de estas nuevas amistades. Solitarios, físicamente, porque ellos continúan y continuarán, estando siempre a nuestro lado.

Con la Asamblea hemos dado un paso más para conseguir aquellas mil millas del proverbio japonés, que reza sabiamente, que para recorrer mil millas hay que empezar por dar los primeros pasos. Pero más que adelantar en fila, esta Asamblea nos ha unido en línea, codo a codo, para seguir juntos, ahora, el camino hacia adelante, con la cabeza levantada, como en la vida militar, y el cuerpo erguido. Estamos orgullosos, podemos estarlo, de cuanto hemos conseguido.

Arropados en la Organización Sindical y unidos los empresa-



rios de los Polígonos Industriales, nuestra meta no está aún señalizada, ni la hemos de señalar, de momento, pero sí podemos encender la luz verde del semáforo de nuestro porvenir porque éste ya se vislumbra: unión de todos los Polígonos porque ya hemos conseguido la unión de los hombres de esos Polígonos.

Amigos todos, para vosotros, para todos los asociados de ASIMA y de los Polígonos que estuvieron representados en esta Asamblea, así como para todos los lectores de esta revista, nuestra entusiasta felicitación, deseando del año 1973, que así como Dios nos ha concedido la dicha de verlo nacer, que nos conceda la gran alegría de ver unidos a todos los Polígonos Industriales Sindicales españoles, con verdadera prosperidad para todos y para cada uno en particular.

Para todos los hombres que piensan con nuestras ideas, el abrazo sincero, emotivo y cordial de

A.S.I.M.A.



LAS PERLAS QUE PRESTIGIAN MALLORCA
EN EL MUNDO ENTERO

PRESIDENTE DE HONOR

Excmo. Sr. D. Enrique García-Ramal
Ministro de Relaciones Sindicales

COMITÉ DE HONOR

Excmo. Sr. D. Enrique Ramos Fernández
Gobernador Civil de Baleares

Excmo. Sr. D. José Alcover Llompart
Presidente de la Diputación de Baleares

Excmo. Sr. D. Rafael de la Rosa Vázquez
Alcalde de Palma de Mallorca



PRESIDENTE DE LA ASAMBLEA

Excmo. Sr. D. Francisco Abellá Martín
Director Central de Asuntos Económicos

PRESIDENTE, EN FUNCIONES

Ilmo. Sr. D. Juan Ant.º Elegido Alonso-Geta
Secretario Técnico-Administrativo del Secretariado Central de Asuntos Económicos

VICEPRESIDENTE

D. José A. de Mesa Basán
Delegado Provincial de la Organización Sindical de Baleares

VICEPRESIDENTE ADJUNTO

D. Jerónimo Albertí Picornell
Presidente de la Asociación Sindical de Industriales de Palma de Mallorca (A.S.I.M.A.)

SECRETARIO GENERAL

D. Manuel Mateas del Real
Director Provincial de Asuntos Económicos

SECRETARIO ADJUNTO

D. Juan Gea Martínez
Director General de la Asociación Sindical de Industriales de Palma de Mallorca
(A.S.I.M.A.)

VOCAL

D. José Bailón Verdejo
Presidente de la Asociación Sindical de Empresarios de Granada (A.S.E.G.R.A.)

D. Abundio Gascón Fernández
Presidente de la Asociación Sindical de Industriales de Oviedo (A.S.I.P.O.)

D. José Grima Martínez
Presidente de la Asociación Sindical de Industriales de Valencia (A.S.I.V.A.L.)

D. Angel García Cuesta
Presidente del Polígono Industrial de Campollano (Albacete)

D. Emilio Fernández López
Presidente del Polígono de Comercio Mayorista de La Coruña (POCOMACO)

**I Asamblea
Nacional
de
Polígonos
Industriales
Sindicales**

**Al objeto de atender varias peticiones
se ha hecho una nueva tirada de**

**¡Al precio de
500 ptas.!**



**¡Un buen regalo
de Reyes!**

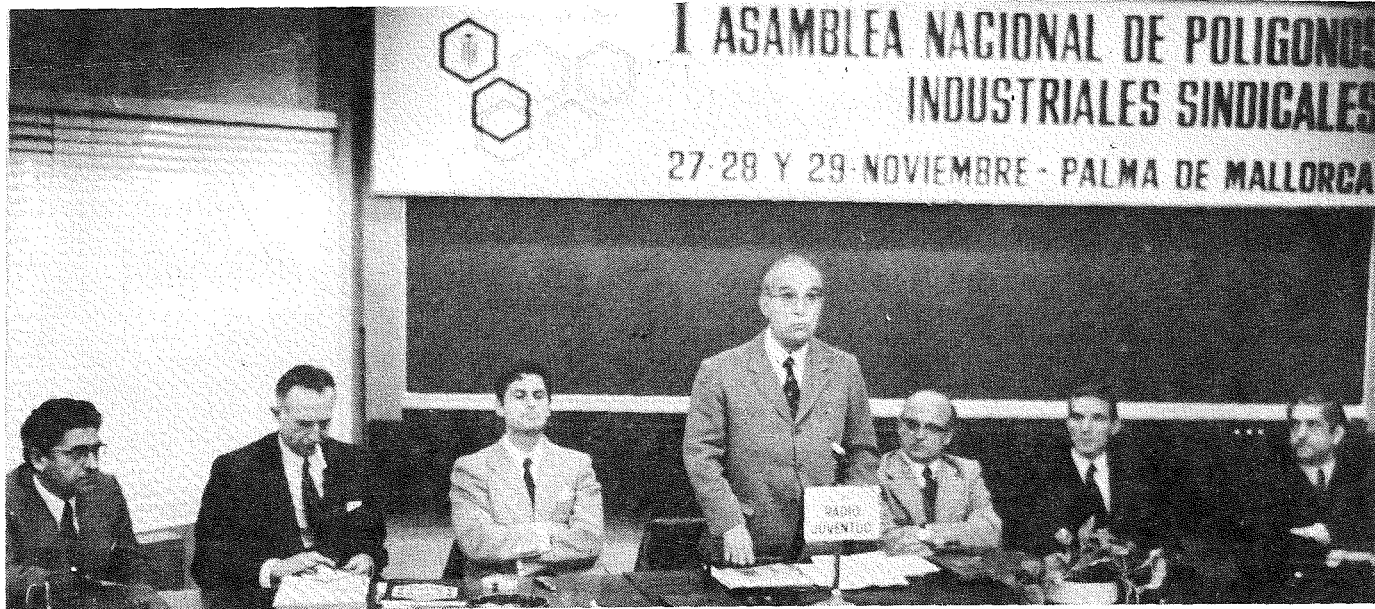
¡¡La obra que usted esperaba!!

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

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

**Antes de adquirirla puede consultarla, sin compromiso alguno, en
Gran Vía Asima, nº 2, piso 11**

Teléfono 29 06 00 - Polígono "La Victoria" - Palma de Mallorca



INAUGURACION

El acto de la inauguración, que tuvo lugar en el Edificio Representativo de ASIMA, el día 27 de Noviembre, a las 11 de la mañana, estuvo presidido por el Gobernador Civil y Jefe Provincial del Movimiento, don Enrique Ramos Fernández; don Juan A. Elegido, Secretario Técnico-Administrativo de la Secretaría Central de Asuntos Económicos que representaba a don Francisco Abellá, Director General de Asuntos Económicos; Delegado Provincial de Industria, señor Fortuny Oñós; Teniente de Alcalde del Ayuntamiento de Palma en representación del Alcalde de la ciudad, don Miguel Angel Llauger; don Jerónimo Albertí, Presidente de ASIMA y el Delegado Provincial de Sindicatos de Granada, don Francisco Montoya Rico; además del Delegado de la Organización Sindical, señor, de Mesa Basán quien ante todos los Asambleístas, allí reunidos, empezó su discurso con estas palabras:

HABLA EL SR. DE MESA

Bienvenidos a Mallorca, a esta isla bella y entrañable, a esta tierra sugeridora española y mediterránea. Bienvenidos a esta Mallorca que para todos es conocida como sede y cabecera de turismo, pero que depara al visitante observador muchas sorpresas y, una de ellas, el darse cuenta de que aquí está naciendo un incipiente sector industrial que es necesario impulsar, promover y ayudar. Porque toda persona que se acerque al sector económico se da cuenta que en Mallorca sufrimos un enorme desequilibrio económico entre los distintos sectores y es necesario en la medida de lo posible, tratar de equilibrar estos desequilibrados sectores.

Habló seguidamente del capital, la técnica y el trabajo dentro de cualquier industria para terminar emparejando aquellos principales factores en cualquier Polígono Industrial.

Y terminó justificando la celebración de esta Asamblea por los hombres de ASIMA ya que con las visitas recibidas de representantes de la Administración, de empresarios, de grupos industriales, a todos los cuales se les mostraba la realización de ASIMA, todos, y sobre todo los representantes de otros Polígonos coincidían en la necesidad de la realización de una reunión nacional de Polígonos.

HABLA EL SR. ALBERTI

Hizo a continuación uso de la palabra don Jerónimo Albertí Picornell, Presidente de ASIMA, que comenzó sus palabras haciendo historia del nacimiento de la Asociación Sindical de Industriales de Mallorca, gestada a partir de la idea primitiva de adquirir solares para posibilitar radicar en ellos las industrias ya existentes en la capital y, a la vez, poder instalar otras.

Dijo el señor Albertí que, aunándose voluntades y esfuerzos, lo que había nacido como fin pasó a convertirse, únicamente, en medio, pasándose de la idea de servicios a la de servicio a la comunidad; trascendiendo de lo puramente material, de lo económico, a lo espiritual, a unas verdaderas ansias de servir a la provincia. Y así, con estos presupuestos anímicos, se llegó a la realidad que hace posible que hoy les haga sentirse orgullosos, más que orgullosos satisfechos, por las realidades alcanzadas y por haber sido Mallorca la pionera en este tipo de Asociaciones de Industriales.

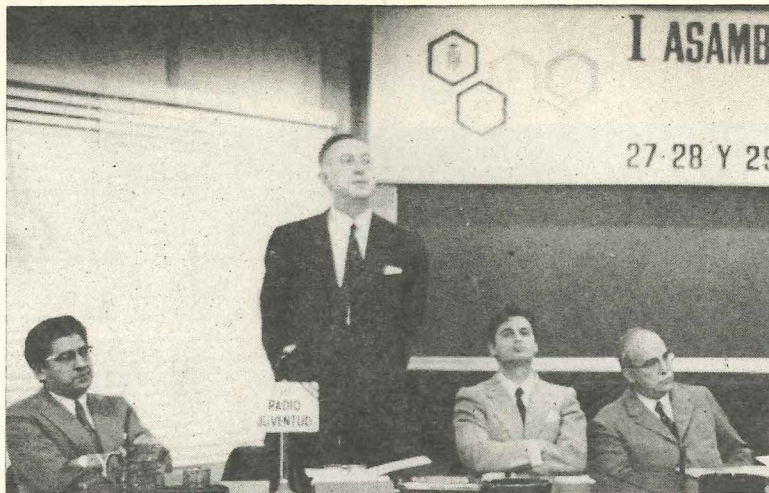
Seguidamente habla de la gran importancia que tiene esta Asamblea, en cuyos resultados alberga, grandes esperanzas.

Muestra su enorme satisfacción por encontrar reunidos a los más cualificados responsables de los polígonos españoles, a quienes da su más cálida bienvenida. Finalizó diciendo: "de nuestro contraste de voluntades tiene que salir, lógicamente algo positivo. Bienvenidos a nuestra casa. ASIMA es la casa de todas las Asociaciones de Industriales de España; las que hay y las que, en el futuro, puedan establecerse. Gracias por habernos deparado esta oportunidad de estar juntos y pido a Dios que nos ilumine para que, realmente de este contraste de experiencias, de esta exposición de ideas futuras salga algo de provecho, como así lo esperamos todos".

HABLA EL SR. ELEGIDO

Se dirigió a los presentes, acto seguido, don Juan A. Elegido, Secretario Técnico-Administrativo del Secretariado Central de Asuntos Económicos Presidente en funciones de esta Asamblea, quien, tras saludar a los asambleístas en nombre del Ministro de Relaciones Sindicales y del Director Central de Asuntos Económicos, este último ausente del acto por imperativos de

Primera jornada



en el orden jurídico, como en el fiscal como en el empresarial.

Por ello yo les deseo que se apliquen, como lo harán, indudablemente, porque son empresarios y el empresario no gusta de perder el tiempo, a sentar bases importantes, no definitivas sino progresivas, de las experiencias vistas aquí y en las localidades en que se ubican los polígonos que ustedes representan.

Si lo hacen así, habrán ayudado a la Organización Sindical a que una idea que ha nacido en ustedes que tiene un precedente de inicio en esta isla, puede ser algo importante y decisivo para resolver los problemas que afectan, de forma tan intensa, a la pequeña y mediana industria.

Que les sea muy grata la estancia en Mallorca y que el trabajo les sea fructífero".

Muchos aplausos rubricaron las últimas palabras de nuestra primera autoridad civil así como en las anteriores intervenciones.

compromisos anteriores, hizo encendido elogio de ASIMA y de sus realidades.

"Ante la realidad socio-económica española —dijo— hay que unirse, hay que colaborar, hay que trabajar juntos.

Finalizó el señor Elegido haciendo votos por que los frutos de esta Asamblea sean óptimos, a través de la aportación que todos y cada uno de los assembleístas hagan al estudio y conclusiones de la problemática que les identifica.

El brillantísimo acto inaugural fue cerrado por el Gobernador Civil y Jefe Provincial del Movimiento, don Enrique Ramos Fernández, quien dijo entre otras cosas:

HABLA EL SR. GOBERNADOR

"Ante todo mi saludo a los empresarios y representaciones sindicales de las distintas provincias españolas aquí presentes.

Quiero hacer, ante ustedes, una pequeña reflexión: nuestro sistema sindical, nuestro sistema político sindical, con su criterio de apertura y de posibilidades, ha hecho posible que la imaginación, el esfuerzo y la decisión de unos empresarios haya inventado unas nuevas formas de actuación.

Creo que estamos, precisamente, en esta asamblea, en el momento preciso de una serie de formulaciones que consoliden definitivamente un tipo de asociación, tanto

Finalizado el acto inaugural los assembleístas se reunieron en la primera sesión de trabajo, iniciada a las doce, con el estudio de la Ponencia "Exposición de Principios y motivos de los Polígonos Industriales Sindicales".

Presentada por el Vicepresidente de ASIPO, de Oviedo, D. César Sánchez Álvarez; Secretario de dicha Asociación D. Amalio Rubiera Rato, y por el gerente de aquel Polígono asturiano D. Ricardo López Benavides.

Concedida la palabra, el Sr. Sánchez de ASIPO, dirigió la siguiente salutación:

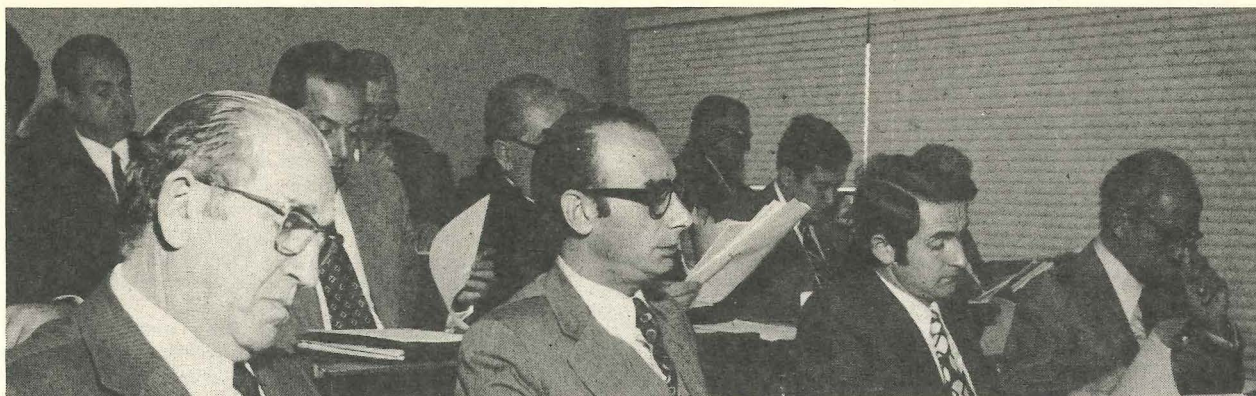
Dignísimas autoridades, Srs. componentes

FELICIDADES
LES DESEA

TALLERES CAÑELLAS
ESTRUCTURAS METÁLICAS



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



Primera ponencia:

“EXPOSICION DE PRINCIPIOS Y MOTIVOS DE LOS POLIGONOS INDUSTRIALES”

Presentada por la
Asociación Sindical de
Industriales de la
provincia de Oviedo
(A.S.I.P.O.)

de Juntas Rectoras de Polígonos Industriales,
Empresarios:

Ante la ausencia por enfermedad de nuestro Presidente D. Abundio Gascón, me cabe el gran honor de traer para todos Vds. el saludo más cordial de nuestra Asociación Sindical de Industriales de la Provincia de Oviedo-ASIPO, en mi representación como Vice-Presidente, en funciones de Presidente.

Se pasó a la lectura de la ponencia en la que se expuso una serie de consideraciones generales, sobre como son y el medio o desenvolvimiento habitual de las empresas, encuadradas a las Asociaciones de Industriales.

Se estudió la repercusión del desarrollo económico de las industrias instaladas en los Polígonos..

Se trató ampliamente diferentes consideraciones, sobre lo que es y a que se refiere cuando se trata de suelo industrial, su especulación y la dificultad en encontrar terrenos aptos para la industria.

Detalladamente se pasó a la explicación de los siguientes apartados: Asesoría Técnica, Información, Asesoramiento general y servicios comunes, para terminar la ponencia con la localización de soluciones parciales a través de los Polígonos Industriales y sus Agrupaciones Sindicales, y el estudio de la palabra “vinculación” lo cual, en su significación exacta debe existir entre los Polígonos.

El último apartado de la ponencia se dedicó a la obtención de una personalidad jurídica propia que respalde una autonomía de actuación, concorde con las necesidades comunes de los industriales ubicados en los Polígonos.

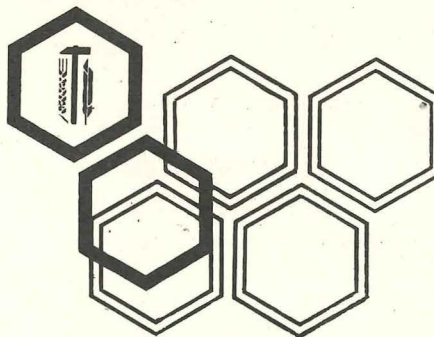
Seguidamente se pasó al coloquio sobre esta ponencia.

(Al objeto de no herir susceptibilidades personales, suprimimos, adrede, el nombre de las personas que intervinieron en los coloquios y el Polígono a que pertenecen. Asimismo queremos hacer la aclaración que si bien las

intervenciones fueron tomadas en cinta magnetofónica, hemos omitido aquellas frases que se hallaban repetidas por el mismo concepto y aquellos comentarios que no aportaban aclaraciones a las ponencias).

Igualmente, como verá el lector damos más información a los coloquios que a las ponencias, ya que éstas se hallan en poder de todos los asambleístas y no así, como es lógico, las intervenciones que originaba la ponencia).

Hechas estas aclaraciones pasamos a transcribir el coloquio relativo a la primera ponencia:



COLOQUIO

—Precisamente ha tocado un punto que parece filosofía, pero yo le ruego matice un poco cuando dice que el Sindicato es el instrumento al servicio del Estado. Para mi es muy importante este punto, porque yo entiendo que el Sindicato además, tiene que estar al servicio de los asociados.

—El ambiente que se observa en la sala, es prueba fehaciente del alto espíritu sindical que informa todas las actividades de estas Asociaciones Sindicales que reconocen que su punto básico de respaldo y fuerza está precisamente en la Organización Sindical. El que estas Asociaciones pretendieran actuar como un ente económico, únicamente al margen de la Asociación y al margen de la protección sindical, creo que sería un fracaso rotundo.

Nuestra fuerza está precisamente en que encontramos un apoyo, un aliento, encontramos una protección, en esta Organización Sindical, en la cual nacemos, y que, necesariamente y por conveniencia, habremos de continuar.

—Yo estoy de acuerdo con lo que Vd. ha manifestado, porque precisamente fui uno de los que formaban parte en la fundación del Polígono, pero quiero recalcar, porque precisamente estamos aquí, en una reunión de empresarios y hemos de ser muy francos, que si nos hemos hecho de la Asociación Sindical, es precisamente porque hemos considerado que es un cauce a través del cual podemos estar muy unidos, pero para estar más unidos hemos de recibir esta ayuda que nos puede dar la fuerza, porque si la fuerza la hemos de crear nosotros

diciendo solamente que somos Asociación Sindical, poca fuerza tendremos. Soy sindicalista y quiero que seamos una Asociación Sindical, pero que los mandos sindicales se den cuenta de lo que estamos intentando hacer, y consecuentemente, nos den su apoyo, quiero que esto quede muy claro porque, vuelvo a repetir, para mi la filosofía de los principios es muy importante y si no sentamos un poco la base, desde un principio, daremos vueltas y más vueltas pero no conseguiremos nada.

—El gran éxito y la habilidad de la ponencia, de ASIPO, ha estado en presentar un trabajo, que se refiere principalmente, a los principios y motivos de la creación de los polígonos industriales en el seno sindical y es un gran éxito y una gran habilidad, por cuanto precisamente la mayor parte de las representaciones aquí hoy presentes para poder hacer lo que han hecho, es decir, sus realizaciones prácticas han tenido que discurrir por los Sindicatos para llegar a unas consecuencias. Entonces el ambiente que aquí se manifiesta hoy es consecuencia de que lo que fundamentalmente recoge la ponencia, son andaduras ya realizadas por las representaciones aquí presentes y queda por ver, las cuestiones concretas y prácticas a las que la presidencia nos aconsejaba no entrar en discursión, porque entonces habríamos eliminado la posibilidad de dar soluciones a los ponentes. No se justificaría mi intervención, si no fuera, para felicitar al papa negro de los Polígonos Industriales, a Ramón Esteban Fabra, porque en definitiva, esta primera Asamblea Nacional de Polígonos Industriales y en definitiva, el primer Polígono Industrial, fue una consecuencia directa y

personal. No quisiera herir susceptibilidades personales de otras personas que también tendrían, a la postre, iniciativas y sacrificios personales.

En Granada se han recibido apoyos muy sustanciales de la Organización Sindical, tanto de las unidades provinciales como de las unidades nacionales.

Me alegro muchísimo de sus manifestaciones porque me siento muy sindicalista, porque siempre he deseado que a través de Sindicatos realizáramos todos nuestros esfuerzos, pero si creo que hasta ahora por lo menos, en lo que atañe a nosotros, ha quedado todo un poco en el aire, hemos ido conociendo a muchos vicesecretarios y cuando venía el nuevo perdía el hilo del primero, el tercero perdía el hilo del segundo y del primero, venía luego el Ministro y hasta que volvía a coger el hilo del anterior Ministro pasaba mucho tiempo, es decir, que aquel cariño y aquel calor que encontré Solís, precisamente Pepe Solís, en nuestra Asociación se fue perdiendo, se fue diluyendo y creo, verdaderamente, que después de ocho años de lucha, podíamos haber sido un poco más conocidos, llamémosle así, no por el hecho de ser conocidos, sino porque esta estructura de los Polígonos Industriales, después de ocho años, es bastante resistente como para olvidarse. Esto es únicamente de lo que me he lamentado. No he querido decir que la ASIMA de hoy no haya recibido ayuda. Ayudas morales enormes, bestiales, cuando he llegado a Madrid, cuando nos hemos descentralizado, cuando hemos llegado al corazón, llamémosle así, de la verdadera exposición de las órdenes, es cuando todas aquellas ilusiones y trabajo han quedado un poco en agua de borrajas, así como los esfuer-

zos inauditos de los Delegados Sindicales y los esfuerzos inauditos de las ponencias locales. En Madrid quedaron prácticamente nulos, sin ir más lejos, los beneficios fiscales que llevamos siete años dándoles golpes, pues todavía no los hemos conseguido.

— Deseo hacer observar, que en esto de los beneficios fiscales, muchas veces el querer no es poder. La Organización Sindical que no concede beneficios, podrá intentar, por las Cortes o el Ministerio de Hacienda que se concedan. En ocasiones podrá reiterar los esfuerzos, sin embargo, a veces, los resultados no son claro, lo que se pretendían.

Hay algo muy complicado en la política del desarrollo nacional, política en la cual la Organización Sindical, si bien es escuchada en las respectivas comisiones del Plan de Desarrollo, en definitiva no tiene facultad ejecutiva en la Comisaría del Plan de Desarrollo y en realidad, es el Ministerio de Industria quien decide en última instancia. No se si es que la idea de los Polígonos Industriales, de tipo Sindical, chocan con la idea del Plan de Desarrollo o con la idea del Ministerio de Industria. En realidad es algo que no ha nacido en la Comisaría del Plan de Desarrollo. Es algo que ha nacido de la Organización Sindical.

El desarrollo nacional no puede ser un motor, un motivo para crear Polígonos Industriales. Encuentro en lo que he leído de la Ponencia un vacío en este aspecto, porque los Polígonos Industriales pueden nacer por muchos motivos, pero uno de ellos, es el desarrollo regional en las regiones desarrolladas o en las ciudades desarrolladas. Los Polígonos Industriales nacen casi espontáneamente, nacen por la necesidad de ubicarlos fuera de los



ALLIS-CHALMERS
tecnopotencia
en sus manos
para levantar montañas



DISTRIBUIDOR PARA BALEARES

OSCA

Héroes de Manacor, 184 Telf. 27 14 85



GARCIA



CARPINTERIA
DECORACION

JOSE GARCIA MOLINA

GREMIO DE ZAPATEROS, MANZANA 22

POLIGONO LA VICTORIA

TELEFONO 27 89 40

PALMA DE MALLORCA

I ASAMBLEA NACIONAL DE POLIGONOS INDUSTRIALES SINDICALES

27-28 Y 29-NOVIEMBRE - PALMA DE MALLORCA



Actuó de Presidente, en funciones, de la I Asamblea Nacional de Polígonos Industriales Sindicales, asistiendo a todas las reuniones y dirigiendo los coloquios, el Ilmo. Sr. D. Juan Antonio Elegido Alonso-Geta, Secretario Técnico Administrativo del Secretariado Central de Esuntos Económicos, quien ostentaba la representación del Excmo. Sr. D. Francisco Abellá Martín, Director Central de Asuntos Económicos.

A dicha dignísima autoridad le acompañaron, en cada una de las sesiones, D. Juan M. Conejo, Director de los Servicios de Asistencia y Promoción Empresarial; D. José de Fortuny Oñós, Delegado Provincial de Industria de Baleares; D. Jerónimo Albertí Picornell, Presidente de la Comisión Coordinadora de ASIMA; D. Manuel Mateas del Real, Director Provincial de Asuntos Económicos de Baleares, y D. Francisco Montoya Rico, Delegado Provincial de Sindicatos de Granada.

centros urbanos. En cambio la problemática se desplaza a otro complejo de ideas distintas cuando se trata de hacer un desarrollo regional, cuando se trata de crear, por pura necesidad, los Polígonos para descongestionar o para librarnos de todos los problemas que crean, sino para desarrollar en si, un sector de la nación que está en desequilibrio con otros sectores. Entonces quizá este factor no lo encuentro recogido en la ponencia. Al hablar del desarrollo regional, creo que la ponencia debería considerar algún aspecto en este sentido. No sé si he sido suficientemente claro en este sentido, pero he querido serlo por lo menos.

Yo creo, que ese es un tema que Vd. ha empezado muy bien. No hemos querido salirnos de la palabra de Polígonos de Descongestión, e incluso añadimos una frase final de futuro desarrollo, pensando un poco en este que Vd. dice, pero es que nosotros nos encontramos ubicados en un Polo de Desarrollo. Es más ASIPO hoy, no tiene un Polígono funcionado, porque se nos habían concedido unos terrenos en un Polígono Industrial, que se nos quitaron para el Polo de Desarrollo. A nosotros se nos concedieron los metros necesarios para ubicar nuestro Polígono Industrial en una zona que no la quería nadie ni servía para nada. Aquellos terrenos

que los Sres. Ministros nos habían concedido con escritos, quedaron sin efectos. Lo cedido no era para nosotros, con lo cual, los que estábamos con dinero desembolsado, hemos tenido que reembolsar, en parte, lo desembolsado. La organización casi se deshace, pero con este afán de superación y confiando en nosotros mismos, nos hemos lanzado a la ventura de la compra de nuevos terrenos para la ubicación de estas Industrias, de estos servicios, de estos almacenes de los industriales, volviendo entonces a formarse esta organización, hoy pujante. Gracias a Dios, hemos adquirido ya más de 600.000 m² de terrenos, en lugar verdaderamente privilegiado.

—Aquí tenemos al Ilmo. Sr. Alcalde de donde tenemos nuestros terrenos y que muy pronto empezaremos los trabajos de urbanización, venciendo todas las dificultades de descongestión y de creación. Nosotros también quisiéramos aclarar, que la Organización Sindical siempre nos viene apoyando. Su apoyatura en muchos de los casos, no llega a la eficacia que nosotros quisiéramos, pero no es por falta de voluntad. Por eso quiero recalcar esta plena autonomía que nos concede y que tenemos ahora con esta magna Asamblea. Si la unión hace la fuerza, llegaremos a los estamentos más altos para poder resolver los problemas que

nosotros tenemos que resolver, esto lo hacemos los empresarios porque no somos filósofos, somos sólo filósofos de nuestro trabajo y somos filósofos de la conservación de nuestro dinero para hacerlo producir, para hacer próspera la nación y para ofrecer a España algo mejor, porque no nos gusta, mucho de lo que tiene.

Creo que, efectivamente, es nuestra unión, o sea la unión de los empresarios, la que nos da la fuerza, la confianza en nosotros mismos.

—La Ponencia que acabamos de escuchar se podría reducir en dos ideas fundamentales:

1ª.—Que el polígono nace, en principio, con una finalidad inmediata de buscar unos terrenos, pero que no puede nunca quedarse exclusivamente reducido a eso, si no que es una fórmula dentro de la confección general y por lo tanto por un futuro brillante de búsqueda de servicios.

2ª.—La idea es la que existe en una serie de polígonos y este es buscar la forma de integrarse en una sola Asociación.

—La ponencia da por sentada que estas asociaciones industriales, por el hecho de inscribirse en registro de entidades sindicales al amparo de la Ley, ya tienen personalidad jurídica. Yo creo que ASIMA, se anticipó y buscó un tipo asociativo que no gozaba de personalidad jurídica en el ordenamiento jurídico espa-

fiol. Buscó una personalidad jurídica dentro del Sindicato y frente al Sindicato, pero no una personalidad jurídica frente a terceros y ante otros organismos.

—Este es un asunto que quedará resuelto en el momento que aparezca la Ley, en el momento en que las asociaciones se suscriban en el registro de las entidades sindicales y gocen de su personalidad jurídica. Esto no es un problema.

—Me he sentido un poco alarmado, por la sugerencia de nuestro amigo de Albacete, de incluir dentro de los motivos de la creación de los Polígonos Industriales el desarrollo regional. Esto, a mi juicio, sería una cosa que se saldría de lo normal, pues los industriales no pretendemos, de hecho, el desarrollo provincial en el puro sentido regional, sino únicamente, como han expuesto en la ponencia, agruparnos en una ubicación conjunta, que complementada por medio de servicios comunes nos dé mas facilidad para nuestro funcionamiento. En cambio el desarrollo regional o el desarrollo provincial, entre ya dentro de las atribuciones de la Comisaría del Plan de Desarrollo y a eso responden los Polígonos de desarrollo, a qué pretendiéramos que se nos transfiera estas asociaciones. Además los Polígonos Industriales Provinciales son una reunión ya de industrias que existen de por sí, en cambio los Polos de Desarrollo son para la creación de nuevas industrias.

—En nuestra Asociación, que llamamos sindical, hemos tenido y continuamos teniendo motivos para estar en la organización de Sindicatos, es decir, encuadrados dentro de su ordenamiento jurídico social porque, para hacer un negocio de urbanización, estoy seguro que aquí podemos dar ciento y raya a media humanidad. Nosotros, al margen de la cuestión de la personalidad jurídica, que la hemos tenido, para que entre en el Registro de la Propiedad las escrituras otorgadas por ASIMA, ante notario, buscamos el apoyo y el cobijo de la organización sindical para ser Asociación Sindical de Industriales de Mallorca: ¿Porqué?. La razón es bien simple. He dicho que si hubiésemos pretendido hacer un negocio de urbanización, para esto necesitábamos exclusivamente capital y terrenos urbanizables, pero en tal brillante negocio no pensamos jamás los que fundamos la asociación. Al contrario, vemos que las estructuras de las fábricas y las infraestructuras de las calles y servicios no eran objetivo, sino medio, para alcanzar fines muchísimo más importantes. Y fue por esto también que nos bautizamos asociación sindi-

cal, porque queríamos perdurar más allá de las obras físicas estructurales para empezar nuevas andanzas, nuevas aventuras en las que yo espero nos acompañe la misma fortuna que hemos tenido hasta el presente. Seguiré diciendo que en nuestra asociación nada nos es ajeno de todo lo que sea promoción del trabajador, todo lo que sea promoción del empresario, todo lo que sea promoción de cualquier cosa que pueda explicarse y decirse sin sonrojo, sin lucro personal y sin engaño. Nada de esto es ajeno a la Asociación Sindical de Industriales de Mallorca. Por esto es que no pensamos en un negocio de urbanización, sino en el gran negocio del futuro de la Asociación de muchos hombres en tareas comunitarias y estos ideales son los que nos empujaron a Madrid y servidos de ellos, como, de palanquetas, forzamos, si es posible usar de este simil, las puertas del Ministerio de la Vivienda y forzamos las Puertas del despacho de Pepe Solís el cual, después de haberle explicado todo el tinglado que teníamos en la imaginación, nos dijo: "Bueno, pero detrás de todo esto ¿Qué hay? Ahora tenemos el orgullo de decir hay todo esto, pero no bastaba, porque el fundamento de la filosofía empresarial de ASIMA pretendía su incidencia en algo, al parecer privativo de los Planes de desarrollo. Así lo captó el Ministro al decir: "Entonces lo que quieren Vds. es lo que pretenden los Polos de Desarrollo y los Polígonos de descongestión con lo que resulta que a los que nosotros hacemos desde el gobierno nadie quiere ir o poca gente va, y Vds. lo que quieren, es ir donde Vds. quieren. Me gusta la idea".

Para mi lo que el Ministro estaba previendo, lo que él tenía en su mente en aquellos momentos, era una incidencia a través de sindicatos de la voluntad empresarial comunitaria, agrupada por necesidades sentidas por un grupo de hombres para los planes de desarrollo futuro. Esto, como de la mano, me lleva a hablar, aunque sólo sea un minuto, de esta cosa que llamamos o me gustaría que se llamase Agrupación de Asociaciones Sindicales creadoras de Polígonos o Federación de Asocia-

eiones y entonces que los empresarios que estamos encuadrados en Sindicatos Provinciales, que sabemos donde queremos ir, porque sabemos donde nos aprieta el zapato, podamos llevar una voz poderosa, fuerte, fundada y arropada a través del mecanismo que puede brindar la fuerza de la Organización Sindical, para que se nos oiga por el Gobierno. Si nuestra Agrupación de Polígonos consigue esto, habrá conseguido su objetivo, es decir, llevar las pequeñas necesidades de la provincia aunadas con las de otra y de otra al seno de quien haga oír su voz dentro del Gobierno. No que nos digan aquí conviene un Polo, y que nos hagan el Polo donde no lo queremos ni vayamos. No tampoco, porque nosotros sabemos muy bien donde nos conviene, posiblemente más que puedan saber ciertos organismos de Madrid. A través de la Federación pretendemos que se nos abran puertas y se oiga nuestra voz en el Gobierno. Hemos de pedir primero que nos conozcan, segundo que nos comprendan y tercero, que nos ayuden, pero que nos ayuden, no tan sólo con beneficios de orden fiscal que puedan ser importantes, pero que los podemos superar en otro orden de perfeccionamiento en el proceso de producción, sino otro género de ayudas para la consecución de fines más importantes de orden regional, porque por muchos juegos de palabras que hagamos, un polígono es una realidad socioeconómica en la región donde se asienta. Concluyo pues, afirmando mi conformidad exhaustiva al texto íntegro de la ponencia, pero sobre todo pensando que la proyección de futuro de esta Asamblea tiene que estar en la vinculación, y la vinculación para mi son cadenas, pero son cadenas que aceptamos libremente, espontáneamente, como San Pedro aceptó las suyas. Se muy bien que cadena quiere decir atadura, como obligación, quiere decir ligamento, pero atadura o ligamento para hacer más poderosa una coincidencia de voluntades, de tal manera que nuestra voz arropada, bendecida, entendida por la Organización Sindical pese en el Gobierno, en el Municipio y en la Provincia, porque represente la voz de cientos y cientos y miles de empre-

SUSCRIBASE A

economía balear

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

SERVICIO POR ABONO

EL BRILLO BALEAR

Sindicato, 36 - 1.º - 1ª

TELEF. 222700

OPINION

PRESIDENTE, EN FUNCIONES, DE LA ASAMBLEA, D. JUAN ANTONIO ELEGIDO, SECRETARIO TECNICO ADMINISTRATIVO DEL SECRETARIADO CENTRAL DE ASUNTOS ECONOMICOS.

“Esta primera Asamblea Nacional de Polígonos Industriales Sindicales ha sido eficaz y aleccionadora, reflejo de madurez y unidad”.



sarios. Y donde sea y cuando sea la ha de llevar la organización Sindical a través de sus más altos estamentos. Si nosotros podemos conseguir esto; que nos entiendan, que se promocionen nuestras ideas y nuestras decisiones, de tal manera que los órganos de la Autoridad o del Gobierno entiendan que deben considerar y reconsiderar, las veces que haga falta, aquellas cosas de las que en definitiva, van a ser ejecutores los trabajadores y los empresarios, definitivamente ejecutores en sus escalones más bajos, que son los más auténticamente anchos de la política nacional, entonces habremos cumplido con nuestra misión. (aplausos)

Segunda Ponencia:

“LO SOCIAL EN LA CONCEPCION, ESTRUCTURA Y FINES EN LOS POLIGONOS INDUSTRIALES”

Presentada por el
Polígono Industrial de
Campollano
(Albacete).

Por la tarde a las 4, tuvo lugar la segunda ponencia, presentada por D. Abelardo Sánchez Moreno, director Provincial de Asuntos Económicos de Albacete, y el Jefe de Relaciones Públicas, D. Federico Baldovi Martínez Falero, del polígono industrial de Campollano, Albacete.

—Creo que es el deseo de los presentes esa Agrupación Nacional de todos los Polígonos, Federación, Asociación, Agrupación, o como se llame.

—Voy a decir unas palabras quizás un poco al margen de estos temas que se han estado hablando, hasta ahora muy importantes, ajustados a la ponencia de los Sres. de Oviedo. Yo quería hacer una sugerencia, que creo que representa el sentir de todos los que estamos aquí, felicitar a ASIMA por su magnífica organización y recibimiento. Cómo han atendido, desde nuestra llegada, a todas nuestras esposas y felicitarnos a nosotros mismos porque esta reunión, al margen de todas las polémicas, va a

ser una reunión de mucho carácter futuro para mejorar los polígonos industriales. En definitiva, yo quería dar las gracias a esta magnífica organización ASIMA que ha planteado esta primera Asamblea Nacional de Polígonos Industriales Sindicales.

COMIDA DE TRABAJO

A las 2 de la tarde, los asambleístas se reunieron en una comida de trabajo ofrecida por la Asociación Sindical de Industriales de Mallorca, en el Restaurante del Edificio Representativo de ASIMA. Estuvo presidida por el Sr. Elegido, Sr. Albertí y Sr. De Mesa.

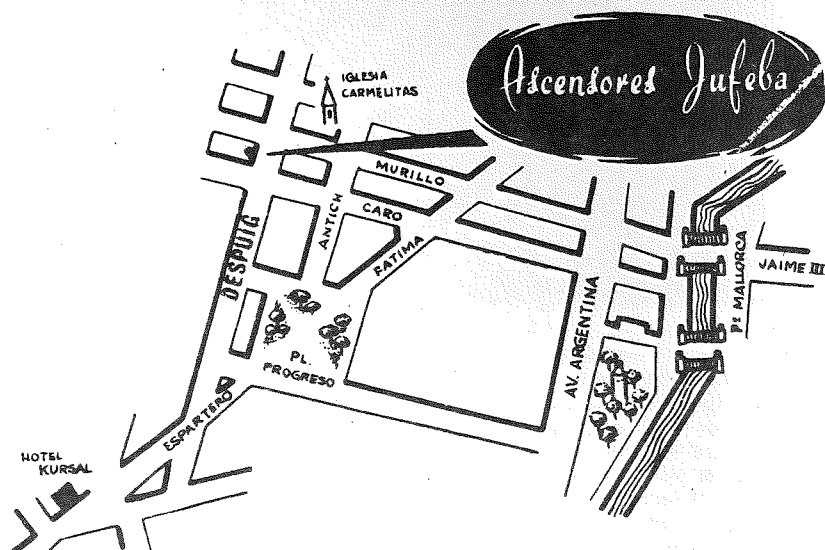
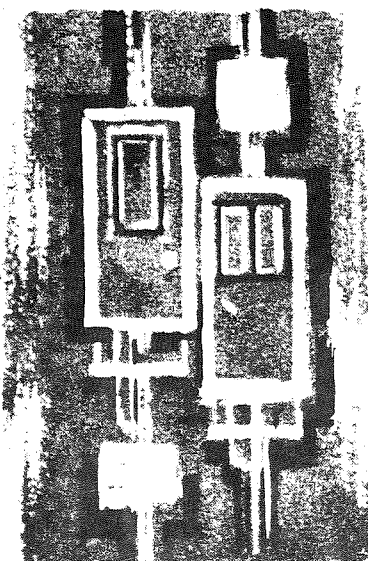


COLOQUIO

—Quiero efusivamente felicitar a los de Albacete, porque si en dos horas han sido capaces de plasmar lo que han plasmado, creo que son capaces de darnos muchas sorpresas el día menos pensado. Una de las intranquilidades que siempre nos ha movido a todos los de ASIMA y quiero hablar en nombre del Presidente de la Asociación, es que creo ha sido crucial la idea de Vds. y hablo de memoria porque quizá me mueve un poco el apasionamiento. Propondría a esta asamblea lo que quizás podríamos estudiar: la necesidad no sólo de crear las instalaciones industriales de Menorca, Granada, Valencia, Oviedo, sino las formaciones de obreros industriales, de Mallorca, de Granada, y de Oviedo. Porque creo que es una falta muy grave la que hemos cometido todos los empresarios de España y parte del mundo con los obreros. Les damos las cosas hechas. Hemos sido hasta ahora bastante paternalistas, por no decir muy pater-

nalistas, y les damos unas zonas deportivas y les damos unos terrenos para que hagan sus viviendas etc. etc., pero nos olvidamos de que ellos pueden hacer muchas cosas, que nos puedan dar grandes ideas y que uniendo las ideas de ellos el día de mañana, en una Asamblea General de Asociaciones de Obreros y Asociaciones de Empresarios, podría salir realmente una gran luz y un futuro cambio de la estructura de la empresa, de la que hablamos mucho, pero que verdaderamente hacemos poco. Esta idea, dicha muy de corazón, desearía de todos Vds. que, si fuera posible, sirviera para conseguir estas asociaciones. Colocar unas mesas, en las cuales se sentaran unos señores que resolverían sus propios problemas, nos expusieran sus propias necesidades.

No marcándoles unas directrices, sino que verdaderamente ellos, los que conocieran cuáles son sus problemas, pudieran exponerlos noblemente y, libremente, pudiéramos



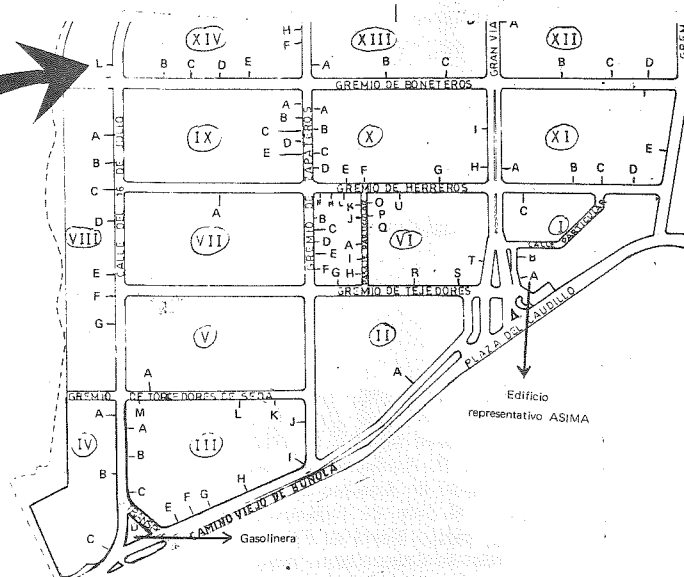
Ascensores Jufeba

FELIX DAÑOBEITIA
Montaje y Conservación
COLABORADOR DE GIESA
Cl. Despuig, 58 - Tel. 235867
PALMA DE MALLORCA

*Les desear 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

Telfs. { 29 40 89
29 41 06



nosotros colaborar con nuestras ideas para mejorar el futuro de nuestra nación.

—Quizás nos movemos realmente en el mismo terreno. Hemos partido y hemos nacido en una Organización Sindical, en la cual realmente es un sindicato unitario, un sindicalismo unitario, en el cual los trabajadores y los empresarios están unidos, a nadie puede sorprender la apreciación que nos hace ASIMA, a nadie puede sorprender, habida cuenta de que si, cumplimos con esta idea es que no podemos seguir con el paternalismo empresarial del siglo XIX y es que ha llovido mucho. Nosotros nos adelantamos al tiempo, vamos por delante pisando y dejando huella mientras tanto. Estamos dejando huella y a los que vengan detrás de nosotros posiblemente les estamos orientando. No podemos olvidar esto y cuando se habla de polígonos sindicales este es el tema en que nos desenvolvemos.

—Yo creo que los representantes del Polígono Industrial de Albacete nos han sorprendido a los hombres de empresa, aquí reunidos hoy, con una ponencia verdaderamente original, porque traen la aportación de un tema social. Un tema social que sin embargo, no es nuevo en la política que yo la tengo calificada como poligonista de las asociaciones aquí presentes. Yo creo que no es nuevo, porque el simple hecho de constituir unas asociaciones y de realizar unos polígonos industriales ya implica un fuerte aporte social, porque con ello únicamente no se resuelven los problemas económicos y los problemas empresariales, sino que se da una participación muy activa al mundo de los trabajadores. No sé si el simple hecho de realizar un polígono es lo suficientemente social como para confirmar la importancia de una ponencia de esta naturaleza. En la Asamblea que aquí tenemos, no cabe duda de un mundo mayor de realizaciones en el orden social, y más intrínsecamente social, podría venir dada por unas realizaciones empresariales acerca del mundo de los trabajadores o podría venir dado por la creación de una Asociación de trabajadores. De todas maneras se ha suscitado aquí un tema que no es nuevo, que es un tema de José Antonio, que es el de la empresa nacional sindicalista, quizás trascendiendo al campo de la empresa de un nivel pequeño para llevarlo al de la empresa grande, que significa el de la asociación de empresarios. Entonces la invitación que se nos hace, meditar sobre el problema social dentro los polígonos industriales, una invitación valiente, pero al mismo tiempo es una invitación que nos achica un poco, porque quizá no veníamos con los elementos de juicio suficientes para saber donde nos iban a llevar los elementos de juicio que se han vertido aquí. No de una manera precipitada, pero sí de una manera repentina, y para nosotros poco preparada. En la medida que esta Asamblea, sea capaz de marcar una línea de actuación o unas directrices para confeccionar una ponencia, en la que se estudie cual podría ser, con independencia de lo que ya es el aspecto social de los polígonos industriales, nada más que por esa razón, en mi modesto criterio, se habrían justificado la celebración de esta 1ª Asamblea Nacional de Polígonos Industriales. Ruego someter a debate la posibilidad de que esta ponencia se amplíe, de que se nos marquen unas líneas de reflexión elaboradas entre todos, porque el tema es importante, el tema es trascendente y el tema nos hace plantearnos sobre una situación que nos responsabiliza cada día más con nuestros colaboradores, en

Participantes en la I Asamblea Nacional de Polígonos Industriales Sindicales

ASIVAL

D. VICENTE CARBONELL SABATER
Secretario

D. ENRIQUE SIMO GENOVOIS
Director Pral. Asuntos Económicos Sindicales

D. ALBERTO ALIAGA ZANON
Jefe Superior de Administración Cuerpo Técnico Sindical y Director General de ASIVAL

D. RICARDO GARCIA CIDONCHA

D. ABELARDO SOBILS TUCA

D. FRANCISCO LAZARO PRADAS

D. JOAQUIN GIMENEZ GAÑIZARES

D. JOSE MAS Y MAS

D. JOSE RODRIGO SAIZ

D. ALBERTO ALIAGA URIOS

D. LUIS MORENO MIRANDA
Director del Banco de Bilbao de Valencia

ASIPO

D. CESAR SANCHEZ ALVAREZ
Vicepresidente

D. AMALIO RUBIERA RATO
Secretario General

D. RICARDO LOPEZ BENAVIDES

D. JUAN JOSE RODRIGUEZ MARQUES

D. JOSE MANUEL RODRIGUEZ FERNANDEZ

D. FERMIN CUARTS GUTIERREZ

D. JOSE SUAREZ ALVAREZ

D. MANUEL GARCIA RODRIGUEZ

el desarrollo económico como son los trabajadores.

—Me parece muy bien que hablemos todo el tiempo que requiera la ponencia, sobre estos problemas de la empresa, de la empresa sindicalista, de estas asociaciones de trabajadores de polígonos pero me parece prematuro, que sobre esto podamos llegar a un acuerdo y a unas conclusiones. Es un tema verdaderamente difícil, el Plan de Desarrollo ya incide en el estudio necesario para los trabajadores. En las comisiones permanentes de empresarios, de trabajadores y de técnicos ya se realizan estudios profundos, diálogos fructíferos, buenas aportaciones, sobre este particular. Me parece que los límites de esta primera Asamblea de Polígonos Industriales Sindicales, se verían rebasados, si sobre esta materia tomáramos consecuencias. Pero es el problema tan interesante, nos preocupa tanto a todos, que podemos hablar todo el tiempo que sea preciso.

—No dejo de considerar la importancia de la ponencia de Albacete, la creo enormemente importante, muy buena, me atrevería a decir que atrevida, pero no por eso deja de ser muy importante. A pesar de lo espinoso, seguramente me va a resultar difícil llegar a una inteligencia en lo que nos plantea la ponencia de Albacete con su polígono, al mezclar la cosa social con lo económico, pero no dejo de considerarlo interesantísimo. Al final tenemos que llegar a una inteligencia, porque la empresa se compone de empresarios, trabajadores, de capital, y por esto me solidarizo con lo que nos dice la provincia de Albacete, me solidarizo con todo, y exhorto a los demás a que por muy difícil que esto sea no desmayemos hasta que podamos llegar a la inteligencia de conseguirlo.

—Hemos mantenido quizá una tesis bonita, una tesis posible, pero no viable. Hemos venido a mantener una tesis para ilusionarnos con una idea que todos debemos llevar en nuestro morral. La razón exacta, real que nos ha movido a traer este tema aquí, es conmocionar un poco el sentido de los Polígonos. No se me oculta lo difícil que es llevar a la práctica esta idea, todos lo sabemos. Pero yo quisiera que no quedara en el aire, que quedara un poco en el corazón de todos vosotros. La Organización Sindical se puede plantear este problema. Este es un tema de la Organización Sindical que no lo vamos a solucionar nosotros, pero somos el abanderado de este tema. Has dicho tú, que mientras no solucionemos nuestros problemas, lo has repetido tres veces, no podemos pensar en los otros. ¿Y cuáles son nuestros problemas como seres humanos? Los problemas del hombre no son los problemas de la infraestructura. De acuerdo con la infraestructura, pero en definitiva cualquier acción humana es del hombre mismo. No importa la infraestructura, ni importa la organización, porque está el hombre en medio. Este es nuestro fin y estos son nuestros problemas. (Aplausos).

—Quiero hacer una sola aclaración. Cuando dije resolver nuestros problemas, me referí a que es imposible o prácticamente imposible, en una capacidad de trabajo humana, resolver el problema siguiente sin antes haber resuelto el anterior, puesto que este de la colaboración no lo tenemos resuelto y es posible que de aquí pudiera salir el otro.

—He oído hablar de que habíamos sido muy paternalistas y me parece que las proposiciones de Vds. no son paternalistas, es decir, separar trabajadores de empresarios, me parece

PARTICIPANTES

ASEGRA

D. FRANCISCO MONTROYA RICO
Delegado Provincial de la Organización Sindical de Granada

D. JOSE BAILON VERDEJO
Presidente

D. JOSE CARRANZA ARQUELLADAS
Vicepresidente

D. JULIO MUÑOZ CHAPULI

D. ENRIQUE BONAL DIAZ

D. FRANCISCO SANCHEZ DORADO
D. JOSE ANTONIO MOCHON SANCHEZ
Gerente

ALMERIA

D. VICENTE GONZALEZ AZNAR
Vicepresidente Consejo de Empresarios

POCOMACO

D. MIGUEL ANGEL GARCIA CARRO
Director Pral. de Asuntos Económicos de la Coruña

D. EMILIO FERNANDEZ LOPEZ
Presidente
D. SALVADOR SANZ DE LA HELGUERA

CAMPOLLANO (ALBACETE)

D. ABELARDO SANCHEZ MORENO
Director Provincial Asuntos Económicos (Albacete)
D. FEDERICO BALDOVI MARTINEZ-FALERO
Relaciones Públicas

CIUDAD REAL

D. ENRIQUE SIMARRO FRANCO

INVITADOS

D. NICOLAS MORAGUES
Director Bco. Bilbao

D. JERONIMO SALLERAS
Director Bco. Español Crédito

D. ENRIQUE MEDRANO GARCIA
De ASFOR. (Barcelona)

una aberración. Como creo que la unión hace la fuerza, creo que los Polígonos brindan una plataforma estupenda para que esas realidades, que ya viven dentro de las empresas, estén en los Polígonos. Creo que no es problema de viabilidad de arriba abajo, sino empezar de abajo arriba y cada uno de nosotros plantearnos ¿que hago yo en este camino?.

—Si nosotros hemos creado, los Polígonos Industriales, los hemos creado con todas sus consecuencias. Pongamos por ejemplo el problema de ASIMA, en el cual, ahora, son 400 ó 450 empresarios, 450 empresarios representan, en cuanto al número de hombres que trabajan en sus empresas, cerca de 15.000. Por lo tanto creo que la mayoría es aplastante. Si nosotros a estos hombres, les ofrecemos vivir un nuevo tipo de vida, porque en realidad es un nuevo tipo de vida, y vamos a crear unos servicios comunes, como por ejemplo, una zona deportiva, unas viviendas, unos economatos, no veo por ejemplo, como se alcanza, una filosofía, una viabilidad, que podamos hacer posible adaptar estos hombres en las producciones a estos servicios. Se hacen para ellos o si no los hacemos para ellos, y únicamente los hacemos para calmar nuestra intranquilidad social, y decir que hemos hecho algo social, creo que estamos perdiendo el tiempo, porque estamos en un mundo que hay que hacer las cosas, pero, también dejarles hacer a ellos, porque creo que los trabajadores pueden hacer cosas muy bien hechas, mucho mejor que las que podemos hacer nosotros. Y por lo tanto creo que aunque tengamos problemas áridos, problemas difíciles, es este un problema de muchísima trascendencia, porque comparando los quince mil hombres con los cuatrocientos cincuenta empresarios, ya me dirán Vds. cual es el problema más importante de estos empresarios.

—Yo creo que debe ser para, con y por los trabajadores.

—Me alegro mucho de que en el Polígono Industrial de Campollano, de Albacete, haya seis mil socios. Incluso se ha matizado más, estos seis mil socios pagan desde quinientas pesetas hasta diez millones de pesetas, eso a mí me ha llamado mucho la atención. ¿Se podría aclarar un poco esto que a mí me ha agradado tanto que lo hayan conseguido, y si hay alguna fórmula para conseguirlos?

—Para contestar esto hay en principio una anécdota y después el hecho concreto teórico y práctico, de lo ocurrido. La anécdota es que venían a Albacete a instalarse ciertas empresas y que por ciertas circunstancias se le ponían obstáculos para que se instalasen en Albacete, lo cual impedía, en cierta manera, que pudieran formar una empresa de tipo nacional. Así se impedía que pudieran ir empresarios de tipo nacional o de tipo regional. Entonces lo anecdótico es que no se permitía por unas razones de tipo regional. Otra razón es que el problema éste se lo planteó el Consejo Económico Sindical, el Sexto Consejo Económico Sindical, y al ver que era imposible que se instalaran industrias allí, al ver que no había una infraestructura, el Consejo Económico se hizo portador de esta idea a las secciones sociales y secciones económicas y fueron estas secciones de los propios sindicatos, quienes fueron los animadores de la dinámica de todo este Polígono, es decir, no fue una persona, pues luego hubo una bandera por supuesto, pero en definitiva fueron las secciones sociales y económicas.

—Desde el empresario al trabajador de ca-

PARTICIPANTES

ASIMA

D. JERONIMO ALBERTI PICORNELL

Presidente

D. ANTONIO CABRER MAS

Secretario

D. LUIS PERICAS ARDURA

Tesorero

D. ARMANDO ESTEBAN FABRA

Pte. de la Subcomisión de Economía y Finanzas

D. JAIME CANUDAS MARTINEZ

Pte. de la Subcomisión de Promoción y Servicios

D. ANTONIO BORRAS LLABRES

D. BARTOLOME SASTRE PALMER

D. JUAN FRAU TOMAS

D. JUAN PONS LLABRES

D. JUAN GEA MARTINEZ

Director General de ASIMA

D. DAMIAN BARCELO OBRADOR

Asesor Jurídico

D. JUAN GARCIA NICOLAU

Asesor Técnico

Srta. PAULINA GUILLEM SANTAMARIA

Director Administración

D. JAIME MATEU MATEU

Jefe de Servicios

D. EMILIO MEDINA LLURDA

De la Subcomisión de Economía y Finanzas

D. JESUS MONZON

Decano de IBEDE

D. RAMON ESTEBAN FABRA

Ex-presidente de ASIMA.

D. JOSE RIBAS PALOU

Redactor Jefe de "Economía Balear"

DELEGACION PROVINCIAL DE SINDICATOS

D. MANUEL MATEAS DEL REAL,

Director Provincial de Asuntos Económicos

D. LORENZO FRAU ROSSELLO,

Presidente del Consejo Provincial de Empresarios

D. JOSE A. PIPO JALDO

Economista. Jefe del Gabinete Técnico del Consejo

Económico Regional

D. JOSE M.^a PEREYRO RANDULCE,

Presidente Consejo Provincial de Trabajadores

D. JOSE LUIS LUELMO RAMOS,

D. JOSE RAMIS CABOT,

Director de Asuntos Sociales

D. JUAN JOSE CAMPOS FERRARA,

Director de Promoción y Asistencia Sindical.

OPINION

DELEGADO PROVINCIAL SINDICATOS GRANADA, D. FRANCISCO MONTOYA

"Esta Asamblea me ha demostrado la gran solidaridad que existe entre todos los polígonos. Su franca amistad, gran camaradería y verdadero interés de promoción. Estoy seguro que este cambio de experiencias habrá sido fructífero. La unión de todos ha sido tan manifiesta que les da fortaleza en todo cuanto aspiran. Yo creo que esta Asamblea ha sido ejemplar".



da empresa era accionista de este futuro Polígono industrial. La idea cuajó de esta manera, es decir la necesidad. Era imposible que pudiéramos tener un desarrollo industrial, un desarrollo inevitable y necesario, si no teníamos una inmigración de 100.000 hombres. Entonces teníamos que montarles sus puestos de trabajo. Se lo planteó las secciones económicas y sociales. Hicieron suyo el problema. Lo eligieron a nivel de empresa y a nivel de empresa nació la idea de tener al empresario y al trabajador unidos. Hasta el propio empresario no le hacía desembolsar al trabajador ni un céntimo, sino que tenía que darle una paga extraordinaria, o algo así, a final de año y se lo daba como regalo para pagar la acción del Polígono. Nació como una idea social, netamente social, por eso yo quisiera, en cierta manera, si me lo permitís, justificar esta ponencia por haber nacido a

la vida de los Polígonos Industriales con una idea quizá distinta. No quiero decir que sea mejor ni peor, pero, distinta por decirlo así. Si nosotros nos hemos criado en esta idea es como el hijo que nace en una casa buena o mala. Nosotros hemos nacido en una casa así. Venimos empujados por esta idea y venimos a explicaros de donde hemos nacido y cual es nuestra madre en la Organización Sindical, de sus secciones sociales a nivel de empresa. Esto es lo que venimos a deciros.

CENA

Por la noche en el Hotel Cristina Palma, de El Arenal se sirvió una cena, a la que asistieron los Asambleístas acompañados de sus distinguidas esposas, ofrecida por la Excm. Diputación Provincial de Baleares. Estuvo presidida por el Excmo. Sr. Presidente de la Diputación de Baleares, autoridades locales, y Presidencia de la Asamblea.

Al final de la misma D. José Alcover Llompart, Presidente de la Diputación Provincial de esta provincia, dirigió la palabra a los reunidos para darles la bienvenida y desearles que su estancia en esta ciudad, para intentar la formación de una Federación de Polígonos Industriales Sindicales, les fuera fructífera y vean realizados todas sus mejores inquietudes y ambiciones.

URGENTE

Una suscripción a

economía balear

puede servir para felicitar el Año nuevo a cualquier amistad.
Doce meses que se acordará de Vd.

FEMSA



**LUCAS
GIRLING
CAV**

**VEGLIA
Pirelli**



AUTO - SERVÉ

DE *Juan Salom Oliver*

Gran Vía Asima s/n — Polígono de la Victoria
Teléfonos 27 84 05 - 06 - 07
PALMA DE MALLORCA

FELICES FIESTAS
Y PROSPERO AÑO 1973



Segunda jornada

Por la mañana del día 28, martes se presentó la tercera ponencia a cargo de la Asociación Sindical de Empresarios de Granada (ASEGRA).

La presentaron y defendieron D. José Bailón Verdejo, Presidente de aquel polígono, D. José Antonio Mochón Sánchez, Gerente y D. Francisco Sánchez Dorado, Director Provincial de Asuntos Económicos de Granada.

Se basó sobre el Estatuto Legal de las Agrupaciones Sindicales de Industriales.

Un breve repaso en la exposición de su índice nos dará idea cabal de lo que fue la base de la ponencia:

I.—Estatuto legal de las agrupaciones sindicales de industriales. II.—¿Quiénes integran las agrupaciones de empresarios? III.—Fines de la asociación. IV.—Domicilio. V.—Organos de dirección y gobierno. VI.—Junta directiva. VII.—Dirección general o gerencia. VIII.—Cuotas. IX.—Interpretación de estatutos. X.—Inscripción en el registro central de entidades sindicales. XI.—Normativa de la nueva ley sindical.

Terminada la exposición de la tercera ponencia se pasó al siguiente coloquio.

COLOQUIO

Tercera ponencia:

- A) "ESTATUTO LEGAL DE LAS AGRUPACIONES SINDICALES DE INDUSTRIALES"
- B) "INTERES POR UNA AGRUPACION NACIONAL DE ASOCIACIONES SINDICALES DE INDUSTRIALES".

Presentada por la Asociación Sindical de Empresarios de Granada. (A.S.E.G.R.A.)

—Sugerimos, para empezar, la posibilidad de que la II Asamblea Nacional de Polígonos Sindicales se celebre en Granada, y en homenaje al anterior presidente de ASIMA, el Sr. Esteban Fabra, ASEGRA le ha concedido una medalla de oro. A través de nuestro presidente el Sr. Bailón, queremos ofrecerla a la Mesa, y a su consideración, la posible imposición, de esta medalla a Ramón Esteban Fabra y de la entidad que ha sido Guía y Norte de ASEGRA.

—Sería conveniente preparar la creación de esta Federación, porque si hay asociaciones que no están todavía legalmente constituidas, primero tendremos que poner en forma las distintas asociaciones o las distintas agrupaciones, para poder después crear la federación. Yo tengo entendido que salvo dos, las demás todavía no tienen constituidas sindicalmente ni inscritas en los distintos registros.

—Sobre las distintas empresas que aún no están inscritas en los registros sindicales quizá habiendo manifestado el deseo de ir a esta Fe-

deración, la unión precisamente de todos los demás, puede ayudar a que estas provincias rápidamente se inscriban y por lo tanto, tal vez, se le facilite el que vengan con nosotros.

—En la primera Asamblea General de la Pequeña y Mediana empresa, celebrada en Asturias, se habló de una posible Federación de grupos, asociaciones o agrupaciones de industriales.

—A todo esto, también se dejaba ver las dificultades que entrañan crear una federación nacional y para eso es necesario estudiarlo profundamente, para no crear un continente que no tenga un contenido eficaz. Debemos matizar los conceptos que esta Federación debe realizar para que tenga y cumpla los fines que nosotros nos propongamos resolver ante la Superioridad. Esto lo dejamos pendiente de estudio para que la ponencia se encargue de su relación y de matizar todas estas cuestiones.

—Yo propondría que se formara una comisión formada por cada una de las agrupacio-

Felicidades!

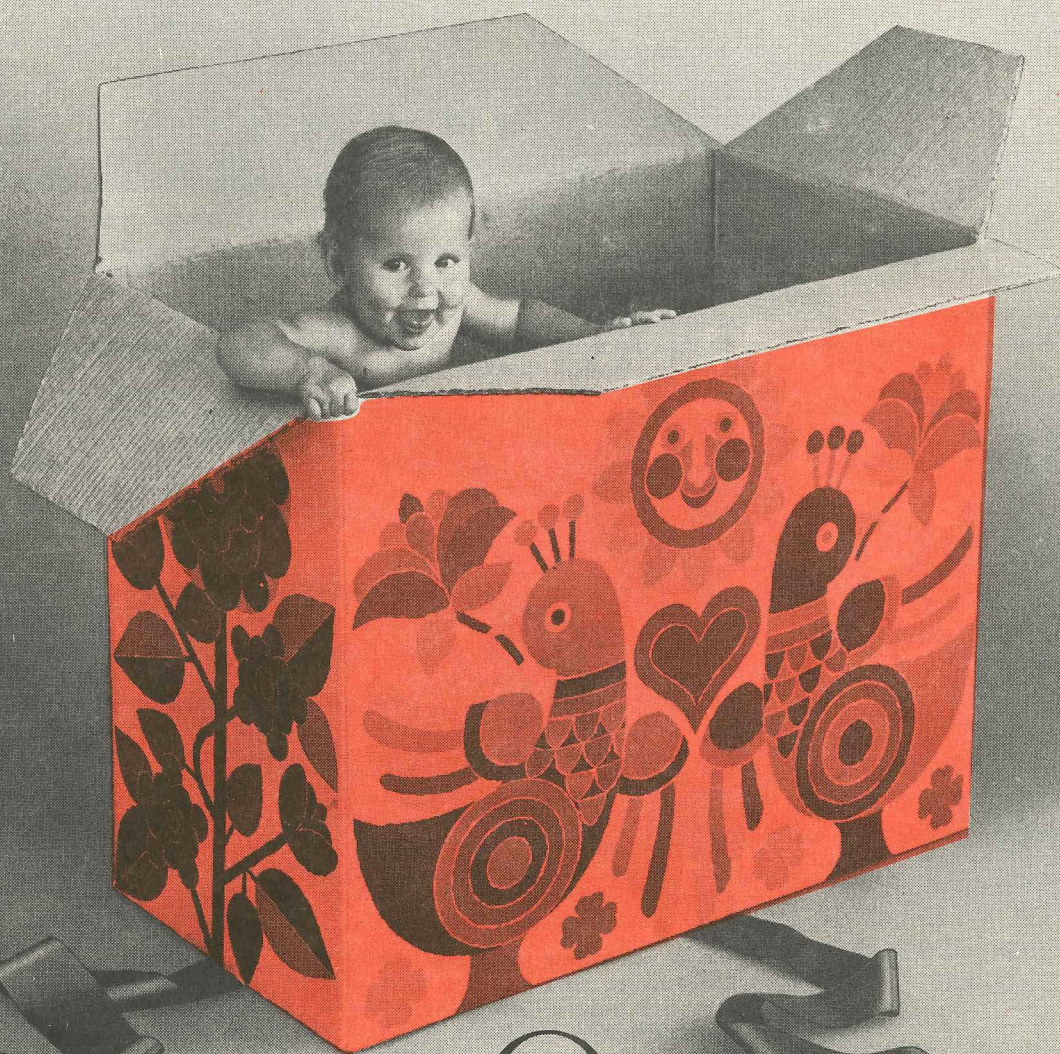
Usted va a estrenar 365 días.

No hay regalo más grande que un año nuevo.

Entero. Todo por estrenar.

Vívalo con ilusión. Son 365 auténticos regalos que le esperan, si usted los sabe aprovechar.

Felicidades, de verdad,
del Banco de Bilbao. 365 felicidades.



© MIB - Banco de Bilbao 728



BANCO DE BILBAO

A. B. ESPARA

nes, estudiando el tema para conseguir la ponencia de un solo grupo.

—No se trata de fundar una ponencia de un ponente. Se trata de nombrar una comisión con un presidente que debería salir de aquí, o que se haga la propuesta concreta: Un secretario, una representación por supuesto, y unas reuniones, si es posible, en Madrid, con los técnicos de la Dirección C. de Asuntos Económicos.

—Como creo que el sentar aquí las bases generales sería una labor ardua y muy larga, propongo que cada representante de cada agrupación, llevara instrucciones de sus agrupaciones y una representación completa.

—Yo creo que no hay ningún inconveniente en que en esta Asamblea se acuerde la creación de la federación. La forma la podemos dejar después, pero que salga de esta Asamblea el acuerdo de que estamos dispuestos a formar esta Federación.

—Creo que una base para tomar el acuerdo de la creación de esta Agrupación Nacional nos la dá el mismo decreto de 15 de Noviembre de 1972.

—Dentro de esa normativa, se habrán de desenvolver las bases en las que haya de desenvolverse esta Agrupación Nacional. Con ello nos ponemos en línea y de esta manera creo que ya no hay duda, de si Asociación o Agrupación, porque las Asociaciones son constituidas voluntariamente. Dice el reglamento que "podrán" constituirse. Sin embargo, las Agrupaciones se "crean" por órgano central para un sector determinado. No cabe aquí pues, una Agrupación sin una Asociación, porque nosotros vivimos voluntariamente dentro de un complejo general orgánico.

—Como se decía hace un momento es interesante que se mande el primer texto y lo que si les agradeceré a cada uno es que su propia Junta Directiva tome el acuerdo de designar a su representante y comunicarlo al Sr. Conejo.

—La segunda proposición es que Granada sea sede de la segunda Asamblea por la razón que se nos ha anticipado.

—Valencia ha aceptado la propuesta de Granada, y realmente el tener que incorporarse a manifestar, o a exponer una ponencia en último lugar: trae como consecuencia el perder un poco el tren. Nosotros íbamos a proponer lo mismo en Valencia, pero cedemos muy gustosos a la propuesta de Granada, que se nos ha anticipado por el orden del programa. Pero la tercera tiene que ser en Valencia.

—ASIPO en su artículo 19 de los estatutos dice que la Asociación se extinguirá al cumplirse su objetivo o por decisión de la Asamblea. La comisión ejecutiva se convertirá en liquidadora y los puntos que por cualquier motivo puedan resultar sobrantes luego de satisfacer todas las obligaciones se dedicarán, en primer lugar, a reembolsar a los asociados las cantidades que resulten del equivalente a su aportación. El resto se dividirá en tres partes, una de las cuales se aplicará a establecimientos de beneficencia provinciales, otra a establecimientos de beneficencia sostenidos por asociaciones o instituciones religiosas y la tercera parte se aplicará mediante un sistema de becas a pagar estudios hasta donde alcancen los fondos a los hijos de los trabajadores pertenecientes a las empresas de los afiliados, que por aplicación, capacidad y buena conducta tengan merecimientos para ello. Arregladamente a las bases que oportunamente se formulen por la comisión liquidadora, el acuerdo de disolución tomado por la Asamblea certificará la mayoría de los dos tercios de la filial de cada asociación

tanto en primera como en segunda convocatoria, pero quiero decir que nosotros hemos llegado a matizar este aspecto de la disolución.

—Podría explicarnos algo la ponencia sobre la separación y adhesión de miembros.

—A este aspecto sólo podemos hablar de la experiencia personal y la experiencia de ASEGRA porque parece ser que ya entra dentro del régimen de actuación de cada asociación.

(Se explicó desde el punto de vista de ASEGRA, todo lo concerniente a la admisión de asociados y su separación, información que por diferentes representantes, pasaron a explicar lo que ocurría en cada Asociación sobre el particular. También se expuso, largamente sobre el asunto de las renovaciones de los miembros de las Juntas o Comisiones Rectoras de cada asociación. Tema éste, como el anterior

detalladamente explicados en cada uno de los Estatutos de Polígonos, en vigor).

—Efectivamente la Comisión Coordinadora o Junta Rectora, tiene en todos los Estatutos, previstas las renovaciones de sus miembros, las cuales deben ser periódicas, ya que el ir a solicitar que se celebre una junta para sustituir un miembro, resulta un poco cohibido y violento. Solicitamos que toda renovación, en las Juntas Rectoras, sean obligatorias.

—Lo primero que debemos hacer es crear, para después automáticamente crear el remedio. Poner el remedio, no darlo antes, porque todo aquél que no conoce el esfuerzo para conseguir un fin, no le dá el valor necesario. Es imprescindible conocer el trabajo que cuesta llegar a conseguir algo, para darle el verdadero aprecio que se debe tener. Por eso en las cuestiones sociales hay que obrar con mucha cautela para dar, en su momento, lo necesario.



Calzados



GORILA®

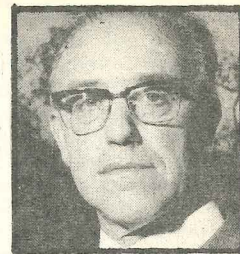
GARANTIZADOS

El calzado de los colegiales

FABRICADOS POR CALZADOS SALOM S.A.
Calle La Punta, 22 PALMA DE MALLORCA

VICEPRESIDENTE DE ASIPO. D. CESAR SANCHEZ

"Lección humana de cooperación desinteresada y, promoción de inquietudes creativas de riqueza y justa distribución".



No vayamos a buscar utopías. Somos empresarios, vivimos de realidades y estas realidades debemos trasmitirlas a nuestros empleados, a nuestros funcionarios, a nuestros hombres. Que piensen también algo como nosotros, porque en definitiva la empresa, también es de los trabajadores.

—Voy a sentar aquí unos puntos para tomar acuerdos, con relación a la ponencia que discutimos, insisto en que debíamos completar, entre los fines, un apartado en que genéricamente se expresara la promoción social de los trabajadores de las empresas ubicadas en los Polígonos. Tal vez en ese mismo apartado sería conveniente incluir, que para todos los fines sociales hubiera siempre, o se contara, con una participación directa de representaciones de los asociados. La fórmula de nuestros compañeros de Oviedo, que no tienen los mismos estatutos, creo que es acertada, pero no acertada específicamente en una situación de un lugar determinado de una asociación. Este asunto se podría llevar al reglamento patrón. Todas las asociaciones tienen sus directas representaciones y por lo tanto deben tener la representación de la empresa. Además no me parece que sería acertado llevarlo como expresión genérica, aunque si puede ser acertado en

un momento determinado. En cambio sí me parecería poner, como fines sociales, cualquier medio como el polideportivo, las viviendas, el economato, se contara con una participación de trabajadores.

—Por la acusada intervención de nuestro querido compañero, no debe olvidarse la participación de los trabajadores.

—Cuando se lanzó el primer Plan de Desarrollo, el nombre de Plan de Desarrollo, se convirtió en Plan de Desarrollo Económico y Social, quiero decir que este matiz no tiene importancia pero sería interesante no olvidarlo.

—No podemos interferir la competencia de las respectivas juntas generales que han de acordar sus propios asuntos. Estamos aquí haciendo, de común acuerdo, recomendaciones para tener en cuenta el criterio de los señores de la Asamblea.

—Lo de la renovación de la Junta sí parece que, en términos amplios, también conviniera determinarlo en nuestra propuesta.

—También debemos proyectar un centro de promoción profesional femenina para clases modestas.

—Periódicamente se deben renovar las Juntas Gestoras y por lo tanto, lo que sí conviene,

es determinar en la ponencia que en los estatutos deberán siempre fijar la forma de la renovación y de la disolución.

—Los acuerdos que aquí podamos tomar están determinados por disposiciones insertas en el Boletín de Ley Sindical y en el Boletín del Estado. El decreto sobre el que se desarrolla la Ley Sindical de las asociaciones, agrupaciones, federaciones y demás organismos sindicales, se determinan los estatutos de aquellas organizaciones sindicales, a las cuales puede estar incluida la Federación posible de las asociaciones de Polígonos. Esta Federación tendría ahora una etapa constituyente en que nos tenemos que adaptar.

—Se había planteado un problema que la ponencia no ha contestado y que considero interesantísimo y es la vinculación de lo social a la respectiva asociación para no dar al traste con la realización del Polígono.

—Convendría que en los estatutos se previesen algunas cláusulas penales para aquellos que voluntariamente renunciassen a tomar parte de la Asociación.

Estoy completamente de acuerdo que se es libre de separarse, pero también la sociedad es libre de poner aquellas cláusulas penales ante las consecuencias económicas que se puedan derivar del prejuicio de alguna separación.



ORGANIZACION Y ASESORAMIENTO CONTABLE

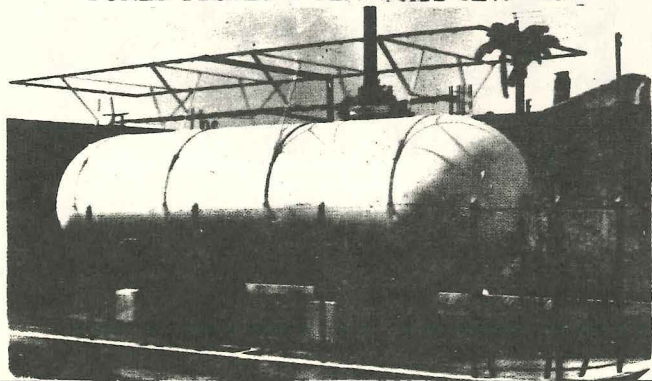
TELS. 256057 — 221566

Un regalo de Reyes

GUIA - DIRECTORIO
DE ASIMA
1972 - 1973

500 ptas. ejemplar

BONES FESTES I VENTUROS ANY NOU



**instalaciones de
uso industrial y
doméstico de gas
propano y butano**

* VAPORIZADORES — COCINAS HOSTELERIA
CALENTADORES AGUA — CALEFACCION
* INCINERADORES BASURAS
* HORNOS PARA SECADOS — CERAMICAS
* OXICORTE ¡consultenos!

INDUSTRIAS MIRO Merced, 9 Tel. 27 3659 - 21 16 18



Al filo del mediodía, volviéronse a reunir los señores asambleístas para escuchar otra interesante ponencia, basada sobre los problemas financieros en una Asociación y que fue presentada por la Agrupación Sindical de Industriales de Valencia (ASIVAL), por las siguientes personalidades de aquel polígono: D. Vicente carbonell Sabater, Secretario de ASIVAL; D. Alberto Aliaga Zanón, Jefe Superior de Administración del Cuerpo Técnico Sindical; y D. Enrique Simó Genovois, Director Provincial de Asuntos Económicos Sindicales de la capital del Turia.

La ponencia, que como ya hemos dicho, resultó interesantísima, estuvo defendida por la pericia e inteligencia del Sr. Aliaga. Después de estudiar los tres problemas que se les plantea a las pequeñas y medianas empresas para financiar la instalación de una industria en un polígono industrial, y que son:

1.— Adquisición de un Crédito importante para Capital Inmovilizado. 2.— Plazos para su amortización. y 3.— Costo de este Capital, se planteó y divulgó las experiencias de ASIVAL en materias de financiación, en las que se afrontó en primer lugar el problema de las garantías, en su doble vertiente: A (Asegurar la rentabilidad futura de las empresas y B (Ofrecer un afianzamiento previo a la inversión con una cooperativa de caución).

Se estudió detalladamente la forma como ASIVAL había obtenido una ventajosa financiación.

Cómo se había conseguido, que un Banco Nacional aceptara la formalización de ciertos avales, hasta un límite de cuatro mil millones de pesetas. Y como coincidiendo con esta gestión hubo otro banco de primera categoría

Nacional e Internacional, el Banco de Bilbao, cuyo Director Regional asistió a dicha ponencia, que no sólo se ofreció a secundar la operación sino que realizaría directamente la oportuna importación para abaratar la operación a su primitivo planteamiento.

Comunicó que habiendo importado ASIVAL, a través del I.E.M.E. para sus socios, 750 millones de pesetas, por el procedimiento anteriormente expuesto, se hallaba en preparación otra nueva operación de 750 millones de pesetas más.

Terminó la ponencia haciendo constar que el apoyo y protección recibidos en la Organización Sindical, a través de su Secretariado de Asuntos Económicos en Valencia, Patronato Sindical de la Pequeña y Mediana Empresa, y la Junta Intersindical de la citada Pequeña y Mediana Empresa, han sido las bases fundamentales para conseguir todo cuanto ya poseen.

El ideal de ASIVAL —añadió finalmente— sería poder hacer realidad el pensamiento de nuestro Caudillo respecto al Crédito, invirtiendo los términos del conocido y frío aforismo “Tanto tienes, tanto vales” por el cálido “Tanto vales, Tanto tienes”, modificando con ello sustancialmente el pragmatismo filosófico y económico existente sobre la Financiación.

Faltaríamos a la buena ética de la información si no hiciéramos constar, que al terminar la exposición de esta ponencia, una calurosa ovación, prolongada durante unos minutos, fue la mejor demostración del interés que había suscitado.

Finalizada la lectura de la cuarta ponencia se pasó al siguiente coloquio.

Cuarta ponencia:

“PROBLEMAS FINANCIEROS EN UNA ASOCIACION”

Presentada por la
Agrupación Sindical
de Industriales,
de Valencia
(A.S.I.V.A.L.)

COLOQUIO

—Como Director del Banco de Bilbao, mi misión es puramente técnica y formativa. Algunos compañeros me han pedido que les informara de una manera práctica de la tramitación de esta operación que fue estudiada por ASIVAL, perfectamente y que nuestra misión no fue más que adecuarnos a las necesidades que ellos tenían, y a las ideas que tenían. Se ha dicho que la operación se ha reducido, renunciando el Banco al costo del aval, esto no se puede decir, porque además no es así,

nosotros no hemos luchado por el aval, sino, que no necesitamos aval, que es distinto. Estas operaciones están planteadas con base en moneda extranjera, que facilitan estos depósitos de divisa a cambio de un aval que les presta un banco español de categoría internacional y como es natural, entonces, este aval es cobrado por el banco en favor del beneficiario del préstamo. La operación que se planteó con ASIMA como Vds. verán después, es una operación directísima, es decir, que el Banco de



Bilbao entró en la operación reduciendo su costo, porque prestaba sus propias divisas, es decir que estas propias divisas del Banco de Bilbao que tenían sus banqueros en el extranjero, eran las que traía España con autorización del Ministerio Español de Moneda Extranjera o utilizadas por medios financieros internacionales. El riesgo se corría de una manera directa y no necesitaba aval. Ofrecimos a ASIVAL toda clase de financiación. Les señalamos los distintos procedimientos de financiación, ASIVAL tenía ya una idea, había estudiado ya profundamente la posibilidad de reducir los costes mediante esta operación. Nosotros no hicimos más que recordar una circular, la 242 muy olvidada, estudiarla profundamente y entonces someter con el apoyo de la Organización Sindical al Instituto de Moneda Extranjera la posibilidad de conceder esta operación. Tuvimos una serie de reuniones con ASIVAL, la primera fue una exposición de principios, una exposición real de lo que suponía recibir una cosa que saben lo que reciben, pagar un interés alto, pero que saben lo que pagan y devolver una cosa sabiendo lo que tienen que devolver. Quiero aclararles a ustedes, para los que puedan necesitarlos que se

trata simplemente a través de la Organización Sindical, cualquier empresario particular a un nivel determinado, como es lógico, puede solicitar una operación de este tipo. Las condiciones que el Instituto Nacional de Moneda Extranjera ha concedido es un contravalor de 750 millones de pesetas.

La disponibilidad tendrá lugar en cuatro sesiones, en cuatro lotes de 187 millones y vamos recibiendo las peticiones y cada vez que tenemos este bloque lo mandamos. El tiempo de interés es el uno y medio por ciento sobre el interés bancario. El banco suizo tenía una apreciación muy baja y entonces estaba a 1'90 ó 20/o. Hoy ha variado un poco la conjuntura. El tipo de franco suizo se esta cotizando ya al 3'50 ó al 3'60, incluso en el mercado nuevo se ha llegado al 40/o. A pesar de ello sigue siendo una operación interesante y además creo que estamos en la cota más alta del franco suizo y esto es debido porque el gobierno suizo ha decretado una elevación del tipo de interés, para evitar una salida de capitales que estaban saliendo en gran cantidad. La operación tiene una amortización en cinco años. Los intereses se pagan semestralmente y el tipo de intereses se liquida al final de semestre,

al tipo de cambio internacional. Las amortizaciones se hacen anualmente y se devuelven las cantidades previstas también al tipo de cambio internacional. Todo empresario que necesite un mayor plazo siempre encontrará créditos que le complemente lo necesario para que la operación tenga una menor duración. Como es interesante que conozcan todo esto, yo voy a hacer de todo ello una fotocopia que voy a mandar a los directores del Banco de Bilbao. Cualquier banco la puede estudiar y la puede hacer igual que nosotros, simplemente hemos sido los primeros que la hemos llevado a cabo. También voy a enviar una fotocopia de esta tramitación a los presidentes de los polígonos, presentes aquí, con objeto de que Vds. puedan leer toda esta documentación y allanar el camino para una petición.

(Todo el coloquio, interesantísimo coloquio, estuvo dedicado a la financiación que el Banco de Bilbao había otorgado a ASIVAL. Por dicho motivo y al objeto de no reincidir en dicha financiación y teniendo en cuenta el ofrecimiento del Director del mencionado Banco en enviar fotocopias a quien los solicitase, ponemos punto final sobre tan interesante problema).



Prefiera:

«CERVEZA MALLORQUINA»

FALCON - PRIPPS - ROSA BLANCA



ALMUERZO OFRECIDO POR



EN EL HOTEL SON VIDA

A las 2 de la tarde, los asambleístas se trasladaron al hotel Son Vida, en donde fue servido el almuerzo, ofrecido por la Asociación Sindical de Industriales de Mallorca (ASIMA), y al que asistieron los participantes en esta I Asamblea y autoridades locales, acompañados de sus respectivas esposas.

Presidió el almuerzo de compañerismo el alcalde de Palma D. Rafael de la Rosa y, junto a él, el señor Elegido, D. Juan Capó, que representaba al Gobernador Civil y Jefe Provincial del Movimiento de Baleares; el Delegado de Industria, Sr. Fortuny; D. Jerónimo Albertí, presidente de ASIMA; el delegado Provincial de Sindicatos de Granada, señor Montoya; D. Pedro Cabrer, Diputado Provincial, que representaba al presidente de la Corporación, señor Conejo, y representante del Sr. Mesa, Delegado Provincial de la Obra Sindical.

Servidos los postres tomó la palabra, en primer lugar, el Presidente de ASIMA, D. Jerónimo Albertí Picornell, para decir:

Ilmo. Sr. Alcalde de Palma, Ilmos. Sres. Sras. Sres. queridos amigos de los distintos Polígonos Industriales Sindicales, que habéis venido estos días para estar con nosotros.

Hoy, que estamos en tono informal y fuera de la Asamblea, creo que sería imperdonable el que os dejara marchar, amigos que estáis integrados en Asociaciones Sindicales, sin aprovechar la oportunidad de que conozcáis a fondo ASIMA. Tenemos prevista para mañana, la visita a los polígonos y realizaciones, y os llevaríais, quizás una idea equivocada de lo que es, si sólo en ello pudierais basar vuestra opinión. Para mí en ASIMA hay algo que quiero que conozcáis, que está por encima de estatutos y de filosofías, que es, y en definiti-

va así le llamamos, el espíritu de ASIMA. Está claro, que el móvil fundacional de la Asociación fue la disposición de terrenos industriales a buen precio y la idea de los servicios comunes a prestar hacia los Asociados, por la Asociación. Pero he aquí, que los pioneros en la fundación, tenían en mente el que, además de esto, hubiera "servicio", así en singular, extensivo a mucha más gente que cuando es servicios en plural, y lograron, convirtiendo en medio lo que era fin, dotar de este espíritu de servicio a la comunidad, a la provincia, a la sociedad. Para ello se pensó, que para que estas ansias de servicio pudieran llevarse a cabo, se necesitaba la posibilidad que da el dinero. Podíamos tener idea, pero de poco servirían si no contábamos con medio para llevarlas a cabo. Y así se creó para ASIMA un patrimonio, el cual posibilitase, sin derrames de ningún tipo, y en nombre siempre de los Asociados, pudiera cubrir con exceso la cuota de servicio que nos corresponde. Decíamos en ocasión de la inauguración del primer curso de I.B.E.D.E. que ASIMA nació extrovertida, para dar y nunca recibir. Y así hemos conseguido que en el pensamiento de los hombres que en ella estamos integrados, que en el espíritu de ASIMA, exista la convicción de que lo importante para el servicio de nuestra Provincia, es que ESTEN los elementos que presten este servicio. Lo secundario, lo que no importa, es QUIEN ha conseguido crearlos. Así y en vía de ejemplo, podemos citar que ASIMA estuvo muy cerca en la promoción del grupo de viviendas al lado de nuestro Polígono La Victoria. Cuando vió que se cumplirían mejor sus fines en manos de la Cooperativa que se constituyó, no dudó en dejar en sus manos la ini-

ciativa. Y ASIMA se siente compensada y satisfecha viendo ocupadas por gente trabajadora dichas viviendas. ASIMA promovió, construyó y ha terminado a sus expensas y con su dinero un Complejo Polideportivo que es su orgullo. Y no ha dudado, viendo que cumpliría mejor sus fines de apertura total a los trabajadores de la provincia, en dejar, a fondo perdido treinta millones de pesetas, y que esto pasara, dentro de la propia Organización Sindical, a Educación y Descanso, porque en ella sería posible su mayor disfrute. ASIMA, aún sabiendo que dentro de poco, en el tiempo, años son poco, se olvide que ASIMA fue quien lo hizo y lo que hizo, se sentirá pagada y recompensada, viendo a los productores y sus familiares disfrutando de las instalaciones que serán su orgullo, practicando sus deportes preferidos en condiciones muy dignas, felices y contentos. Este es, el único pago a que aspira ASIMA: ASIMA ha promovido un Patronato cívico docente, y le ha dotado con más del 90% de sus bienes, abierto a todos los que sintieran estas mismas inquietudes de formación de las gentes, de formación de las gentes, y este Patronato es quien, en las aulas cedidas graciosamente por nosotros mismos, está impartiendo, a través del Instituto Balear de Estudios de Dirección de Empresas (I.B.E.D.E.) los cursos de formación de Empresarios. Otros ejemplos hay, pero no quiero cansaros con su enumeración. Faceta importante en este espíritu es, la apertura total de ASIMA a la provincia y la ausencia de privilegios. En todas las partes en que hemos intervenido poniendo nuestro grano de arena, no hay ningún trato especial para los hombres de ASIMA. En parte alguna. Llámese Polideportivo, IBEDE, etc., el ser de



ASIMA no comporta ninguna recomendación, ni trato de favor. Todo está al servicio de la comunidad, de la provincia, en igualdad para todos.

He intentado reflejar en lo dicho, la clave del éxito de nuestra Asociación. Éxito que no busca el aplauso fácil, sino que para nosotros, se condensa en íntima satisfacción de deber cumplido. Este espíritu que nos da fuerza, que nos hace trabajar con alegría, en esta tarea de servicio que nos hemos impuesto. Espíritu sin el cual, pese a lo importante que se ve ha hecho, ASIMA no habría valido la pena.

Debo confesar que soy hombre de suerte. Por que, si bien no la tuve de estar entre estas gentes extraordinarias que fundaron nuestra Asociación, he podido heredar, recoger el testigo del relevo, yo que siento profundamente estas inquietudes, de manos de un hombre excepcional, inasequible al desaliento, con fé inquebrantable en las gentes, que creyó posible entre el materialismo de nuestro tiempo, el milagro del espíritu que os he expuesto. Me refiero a Ramón Esteban. Hombre a quien nunca agradeceremos bastante, por que es imposible de comprender, el gran servicio prestado, no sólo ASIMA, sino como lo demuestra vuestra presencia aquí, a toda la comunidad y a la sociedad. La fe de Ramón, que ASIMA hace suya y siente profundamente, ha movido y espero que moverá montañas. Yo no pido para él un aplauso, los hombres de ASIMA somos alérgicos al aplauso, pero si quiero proclamar, hombres de toda la Patria con inquietudes similares, mi agradecimiento hacia él, así como mi admiración y devoción.

Quizás, después de lo dicho, cuando mañana visitéis nuestras realizaciones físicas, las veáis de distinta manera. Elementos de servicio a este espíritu, que no está en estatutos y por encima de filosofías.

Dicho esto, no me queda sino ofreceros esta comida de amistad con todo cariño. Y, al margen de los deseos conjuntos de buenos frutos de esta Asamblea, un poco como anfitriones, nos consideraremos satisfechos si conseguimos, que al llegar a vuestras casas, podáis decir, con razón, en boca de las señoras, ¡Que bien lo hemos pasado en Palma de Mallorca! y en boca de los caballeros industriales ¡Que a gusto hemos trabajado en Palma de Mallorca! Muchas gracias.

Una calurosa y cerrada salva de aplausos expresó la satisfacción y el entusiasmo de los asambleístas por encontrarse reunidos con motivo de esta I Confrontación Nacional de Polígonos Industriales Sindicales.

HABLA EL SR. ELEGIDO

Levantóse, después, el Sr. Elegido Presidente, en funciones, para agradecer a ASIMA sus atenciones.

Si el agradecimiento-dijo-es la memoria del corazón, nosotros tenemos que decir cordialmente a ASIMA: os estamos muy agradecidos. Creo enormemente, que estamos trabajando estos días en forma seria y en forma constructiva, pero también creo que estamos aprendiendo mucho de la pionera de los Polígonos Industriales. ASIMA nos está enseñando mucho y yo quiero creer que ese espíritu, de que hablaba ahora mismo el Sr. Albertí de ASIMA, esta idea de servicio de ASIMA, esta preocupación por lo social que se ha puesto de manifiesto en estos días que llevamos de trabajo, ha calado hondo en la conciencia de todos los asambleístas.

Os estamos muy agradecidos por esto y os estamos muy agradecidos también, como no, por esta magnífica comida, por este magnífico sitio a que nos habéis traído, por esta hospitalidad tan cariñosa y tan gentil de la ciudad, y por tantas y tantas cosas que cada uno y que cualquiera de los que han venido, podría decir con mejores palabras que las mías. Yo confío que estas horas, no llegan a días, que nos faltan de trabajo, sean tan fructíferas como hasta ahora. Me siento aquí, verdaderamente como en casa. Estoy disfrutando con este espíritu que

NUEVOS TELEFONOS

de

economía balear

29 06 00

29 06 08

29 06 04

29 06 12

he podido observar, que dá carácter entre los hombres que nos han unido aquí y que confío nos habrá de dar óptimos frutos. (Aplausos).

HABLA EL SR. ALCALDE

El Sr. Alcalde de Palma D. Rafael de la Rosa, dijo lo siguiente: Me piden que cierre este simpático acto y lo hago con mucho gusto, pero antes de hacerlo me considero obligado, en primer lugar, a saludar, cosa que no había podido hacer antes por estar ausente de Palma, a todos los representantes de los Polígonos Industriales de la península.

Sed, pues, bienvenidos aunque mi bienvenida llegue con algún retraso, a nuestra ciudad. Pero, a mi juicio, lo más importante que tengo que decirles a Vds. y esto lo digo fundamentalmente para todos los visitantes, que, acostumbrado el Alcalde de esta ciudad a dar la bienvenida, saludar a congresistas, asambleístas y a innumerables reuniones de empresas turísticas generalmente, y entidades extranjeras es muy grato hoy poderlo hacer precisamente a unos representantes industriales. Esto casi suena a una cosa casi desconocida y nueva en Mallorca, que es conocida internacionalmente por el turismo.

Parece raro que se celebre una asamblea de tipo Industrial. Quizá sea una realidad que cabe la pena destacar y por eso todos estos visitantes si cuando regresan a sus tierras, en lugar de hablar del turismo de Mallorca, hablan de las realizaciones industriales de la isla, nos harán la mejor propaganda que nos puedan Vds. hacer. Mallorca es más conocida como zona turística, pero indudablemente el estudio económico de una Provincia, no debe cimentarse sólo en una clase de industria, la industria turística en este caso. Por consiguiente, ustedes han podido comprobar que aquí existen otras posibilidades y otras posibilidades que como han podido ustedes ver y están ustedes comprobando, constituyen la novedad que son un ejemplo, una iniciativa para el resto de las Provincias.

De manera que además de dar mi bienvenida agradezco también que ASIMA, en nombre de la Ciudad, promocióne en nombre de la capital, como un centro promotor iniciador y ejemplar de Polígonos Industriales y agradezco también a todos los asistentes de la Península que han tenido la amabilidad y la atención de venir aquí, no para ver sólo las bellezas de Mallorca, sino para ver el otro tipo de iniciativa de las empresas malloquinas.

Y con estas palabras y los aplausos, a ellos, dedicados, se cerró la segunda jornada de esta interesante Asamblea.

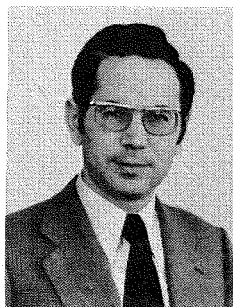




D. Damián Barceló



D. Juan Gea Martínez



D. Jaime Mateu Mateu



Tercera y última jornada de la Asamblea

Quinta ponencia:

**“ASOCIACIONES Y SERVICIOS
COMUNES EN
CADA ASOCIACION”**

Presentada por la
Asociación Sindical de
Industriales
de Palma de Mallorca
(A.S.I.M.A.)

En el compacto y vasto programa anunciado para el día 29, último de la Asamblea, a las 10 de la mañana, D. Juan Gea Martínez, Director General de ASIMA, D. Damián Barceló, Asesor Jurídico y D. Jaime Mateu, Jefe de Servicios de la citada Asociación, presentaron y defendieron la quinta y última ponencia. Con el título de “Asociaciones y servicios comunes en cada Asociación” se expuso una larga, pero interesantísima exposición de todo cuanto ASIMA, por propia experiencia, ha ido consiguiendo en sus 8 años de existencia y lo que está en vías de realización.

Después de justificar la existencia y de definirla como la convergencia de las iniciativas privadas, manifestadas en forma colectiva, se expusieron los fines básicos de aquella: “Promover o impulsar cualquier genero de iniciativa que, en cualquier forma, directa o indirecta, contribuyen al desarrollo y auge de las industrias asentadas en los Polígonos, pudiéndose dirigir a tal fin a las autoridades de la provincia o municipio y a cualquier clase de corporaciones de derecho público privado”. Para esta promoción hay que

tener en cuenta los siguientes puntos: a) promoción urbanística e infraestructura. b) promoción técnica y económica y c) promoción social educativa y laboral. Seguidamente se hizo un análisis detallado de criterios y principios que se han de tener en cuenta a la hora de implantar estos servicios.

Los medios para conseguir los servicios a implantar se deben agrupar en dos grupos: 1º. Los propios de la supervivencia de la Asociación y 2º el formado por los dedicados a la promoción técnico-económica y social de las empresas y sus hombres.

En el grupo primero (propios de la Asociación se estudiaron los siguientes apartados: servicio jurídico,—técnico,—comercial,—administración,— y aquellos servicios que promueve, impulsa y vigila, los servicios dados a los asociados.

En el grupo segundo (servicios y promoción empresarial) se condensaron las asesorías: financieras, contable, de productividad, de marketing, y de servicio de personal. Además de las asesorías se tuvo en cuenta los centros de cálculo, la promoción de beneficios crediticios y fiscales, gabinete de estudios, servicios de promociones, instalaciones deportivas, comedores, seguros, oficina de información sindical, economato, servicios médicos, promoción de viviendas, caja de crédito cooperativo, servicio de asistencias sociales, promoción cívico docente, bomberos, sala de exposiciones, sala de conferencias, báscula y estaciones de servicio, correos y teléfonos, relaciones públicas, boletín de la asociación, revista, instalaciones para las operaciones bancarias, vigilancia y mantenimiento de los Polígonos, y en

servicios varios, el télex, totocopistería, estanco, papelería, hotel, cafetería, etc.

Finalmente y como ampliación a todos los capítulos someramente indicados se pasó a un estudio más concienzudo de los más interesantes.

Cerrándose la Ponencia con una detallada explicación de los que debiera ser la promoción cívico docente, dentro de los Polígonos Industriales, reiterando la conveniencia de que las Asociaciones no se marginen de las inquietudes de la docencia, sobremanera en aquellos aspectos de formación de empresarios y de mandos intermedios, y formación profesional de mano de obra cualificada, amén de interesarse en el desarrollo de enseñanzas superiores de orden técnico y orden industrial.

Colaborar en otros organismos públicos y privados en cuanto a otras actividades contribuyan a la elevación del nivel de cultura de la población, entendiendo por nivel de cultura no tan sólo el científico o literario sino las bellas artes sin discriminación, así como el deporte.

Ello puede incluso tener implicaciones de carácter ciudadano por su interdependencia por actividades específicas de otros organismos en las que de alguna forma podría colaborar la Asociación.

Esta ponencia fue muy aplaudida, por la exposición y divulgación de los innumerables datos y enseñanzas que ASIMA intentaba, y a fuer de sinceros hemos de decir que lo consiguió, exponer sobre todo cuanto esta Asociación había sido capaz de realizar, o de planificar para un futuro muy próximo, con la experiencia de sus ocho años de fructífera y económicamente labor.

COLOQUIO

Terminada la presentación de esta quinta y última ponencia se pasó al coloquio que debido a la larga extensión de aquella, el Sr. Presidente en funciones advirtió que el coloquio no podría ser muy extenso, muy a pesar suyo, a fin de no retrasar el acto oficial de la clausura.

—Creo que entre los servicios a prestar se ha olvidado uno, el del ferrocarril como disponemos en el resto de España. Es una gran mejora para un polígono comercial contar con este medio de transporte, que es preciso preveer para el futuro.

PRESIDENTE DE ASEGRA, D. JOSE BAILON VERDEJO

"Magnífica. Las enseñanzas que ASIMA nos ha servido durante esta primera Asamblea nos ha servido de gran estímulo, pues como pionera nos ha demostrado que tiene mucho que enseñarnos. Intentaremos seguirla, intentaremos emularla, no en vano nos sentimos los primogénitos de ASIMA.

Si es posible, intentaremos igualar las atenciones que hemos recibido en esta primera asamblea, porque es imposible superarlas.

En Granada les esperamos para confirmar y demostrar cuanto sentimos en nuestros corazones agradecidos".



—Se trata de que el ferrocarril que hoy está montado en los servicios de algunos polígonos, es la base de que en poco tiempo funcionarán con velocidades de 100 Km/h, y ello nos está obligando, a los propietarios de vehículos, a ponernos en condiciones. Los trenes están montando un servicio de containers, que llevarán las mercancías desde el almacén de origen al almacén de destino. Tiene establecidas unas bonificaciones que van desde los 3'5 céntimos hasta alcanzar los 9'10 y 11 céntimos por Kgs. y en atención al número de tonelaje de lo que se transporta durante el año. Conversaciones que tengo ya con la Renfe me permiten ya anticipar, que ésta pondrá todo su apoyo en acelerar sus servicios. El servicio de container del ferrocarril, creo se va a montar solo en siete u ocho estaciones en España. Este servicio podría llevarlo cómodamente las empresas transportadoras o de transportistas que figuran dentro del Polígono y además el propio Polígono podría contar con un servicio de transporte, dentro del propio Polígono, para llevar estos containers o estos contenedores hasta dentro los propios almacenes. Se podría contar con un servicio de carga y descarga de mercancías que también pagaría una tarifa y también sería uno de los medios de ingreso para poder disponer de ese dinero que después tanto vamos a necesitar, no tan sólo para el desenvolvimiento del polígono, sino para todas estas obras de tipo social, parte de las cuales podría ya señalarse con este tipo de gestiones.

—Referente al departamento de Relaciones Públicas está perfectamente explicado aunque quizás, si pudiera aclarar un poco me parece que sería un poco más preciso. El primer objetivo que señala el dar a conocer la Asociación por medio de una política de cualquier tipo. Este sería más bien el segundo o tercer objetivo, porque en realidad el primero sería hacer la imagen, es decir formar una imagen perfecta de lo que es la Asociación a partir de esa imagen y previniendo ya el desarrollo de

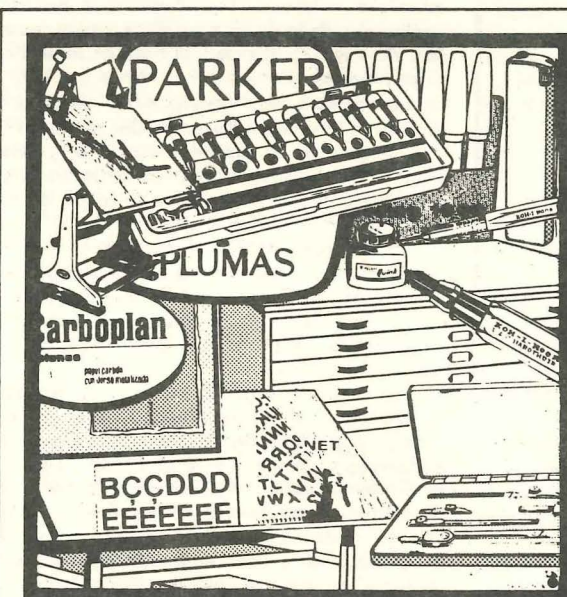
esa imagen, entonces ya no dar a conocer la asociación sino ya establecer una comunicación de doble vía entre el público y la asociación, es decir, por un lado recoger información del público y transportarla a los asociados y sobre esas opiniones y sobre la imagen de la empresa recoger toda clase de información

—Dos cosas quiero aclarar, una me ha extrañado en el organigrama que ponía Asima en el informe en el que en la subcomisión de cultura y deportes se hablaba de centros de formación profesionales y formación de mandos intermedios y en la subcomisión de actividades científicas de la formación de dirigentes. A mi modo de ver hay un problema de formación de hombres independientemente de la exposición general, que ocupen dentro de una empre-

sa, cada uno como profesional de la dirección o profesional de algunas de las funciones que estén haciendo.

—Me preocupa la formación, y esta posibilidad de contratar profesores o pagar los cursos ya elaborados, me parece una actividad estúpida, pero creo que la formación no acaba en cursos ni en conferencias aun cuando todo ello es muy necesario.

—Lo que necesitamos en el centro de las Asociaciones es una promoción de tipo cultural y de formación o sea que no sólo es hacer el estudio, no sólo es examinarse, no sólo son los cursos, sino la formación de estos dirigentes dentro de las empresas porque la empresa es un ente vivo que se desarrolla. La promoción de mejora de esa empresa es practi-



Felices Fiestas

ALOHA

MATERIAL TECNICO PARA
ARQUITECTOS
DELINEANTES
PROYECTISTAS
GRAFISTAS
Y TODA CLASE DE
ARTICULOS DE OFICINA

Jaime de Santacilia. 1
Telefono, 22 11 26



cristalería oliver s.a.

CRISTALVER

Acrilamiento 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.

PRESIDENTE POCOMACO, D. EMILIO FERNANDEZ

Una Asamblea que ha sido admirable. Nos ha enseñado mucho. La programación y su desarrollo nos ha llenado de envidia, pues no tan solamente hemos visto teoría, sino que hemos admirado realidades. En Coruña quisiéramos emular a ASIMA, pero con copiar lo que tiene nos sentiríamos muy satisfechos.

Enhorabuena a todos".



—Simplemente queria decir dos cosas: Primera si tienes un servicio de diagnostico y de planificación de las actividades formativas y si implicas a los propios empresarios que son los responsables de la formación de los hombres de su empresa de la misma manera que el padre es el responsable de la formación del hijo aún cuando delegue en otros especialistas. No basta tenerlo le falta el que hableis de estudios y de planificar como hacer estas cosas. No se trata sólo de contratar sino de contratar atendiendo las necesidades.

—Sería interesante recalcar o remendar un par de sugerencias que no han salido a la luz dentro de las discusiones. Una de ellas es recomendar al Ministro de la Vivienda y espero que la Asamblea las pruebe, una recomendación para que tenga la máxima previsión en la planificación de los Polígonos Industriales a fin de que el termino de las obras de infraestructura estén resueltos todos los problemas de suministro de agua, luz, teléfono, gas, depuradoras, etc, pues el encarecimiento inicial, en el precio de las parcelas, resultan más económico, a los propietarios, que su solución posterior, amén de los trastornos de toda índole que esto les origina. Esto no va para aquellos que sean ellos mismos los constructores de su propios polígonos pero si a aquellas agrupaciones de industriales que dependen de un polígono planificado por el Ministerio de Vivienda. Y la otra recomendación es insistir en la de recabar del Ministerio de Trabajo y de la Obra Sindical, la Cooperación, el máximo apoyo, para la inmediata aprobación de las Cooperativas de Caución, creadas por las Agrupaciones Sindicales de Polígonos Industriales como Instrumentos de garantía para su financiación al objeto de contribuir a la tarea del desarrollo emprendida por el País.

—(El presidente, en funciones, de la Asamblea, por no disponer de más tiempo debido a la larga y detallada exposición de la ponencia, dio por terminado el Coloquio).

Y las señoras...

También tuvieron sus actividades

La mayoría de los asambleistas, que llegaron a Palma desde las distintas provincias españolas, pisaron tierra mallorquina acompañados por sus distinguidas esposas.

Para estas señoras ASIMA no olvidó, no podía ni debía hacerlo, en su planificación, atenderlas debidamente a fin de que sus días en Palma, mientras sus esposos asistían a los diferentes actos oficiales de la Asamblea, transcurriera lo mejor posible.

Y así, en esta línea de auténticas y verdaderas relaciones públicas, a que nos tiene acostumbrados la Asociación Sindical de Industriales de Mallorca, el lunes día 27, primera jornada de la Asamblea, se trasladaron a Manacor, en donde visitaron las Cuevas, almorzaron en la Lonja de Porto Cristo, visitaron la fábrica de Perlas Majorica, en la que, además de ser atendidas personalmente por el señor Mus, Director Gerente se les obsequió, a cada una, con un precioso collar, en recuerdo de aquella visita. Ya de regreso a Palma, visitaron la fábrica de vidrios Gordiola, en donde pudieron admirar la labor que los sopladores y en donde también fueron obsequiadas. Por la noche asistieron, acompañando a sus esposos, a la cena ofrecida por la Excelentísima Diputación de Baleares, dando realce, con su presencia, a aquel acto.

El martes día 28, por la mañana, presenciaron un vistosísimo desfile de modas, y asistieron al almuerzo que en el Hotel Son Vida ofreció la Asociación Sindical de Industriales de Mallorca (ASIMA), a las autoridades provinciales y locales, así como a todos los asambleistas y numeros invitados.

Por la tarde, ya que el programa oficial la dejaba libre para los asambleistas, igualmente, las señoras, la tuvieron a su disposición para poder acompañar a sus maridos.

Y el miércoles, última jornada de la Asamblea, visitaron el marco esplendoroso del Pueblo Español, en cuyo lugar se les ofreció un típico desayuno mallorquín. Más tarde admiraron las maravillas del Castillo de Bellver y las panorámicas que desde allí se divisan, para luego sorprenderse ante el valioso tesoro de la Catedral, y finalizar su gira en el restaurante de la Escuela Sindical de Hostelería, al objeto de asistir al almuerzo de despedida, ofrecido por la Delegación Provincial de Sindicatos, al que asistieron nuestras primeras autoridades y todos los asambleistas.

No nos queda más que, en nombre de ASIMA, a todas las señoras, que durante estos días de la celebración de la I Asamblea Nacional Sindical de Polígonos Industriales, llegaron a Palma para hacer más llevaderos los días de estudio a sus maridos, ofrecer a cada una en particular, cual ramo de olorosas rosas, nuestro más sincero agradecimiento, gratitud y reconocimiento. Gracias, dignísimas señoras. Su presencia nos ha honrado. Nos sentimos muy agradecidos.

UN ANUNCIO EN
economía
baleár

es un lanzamiento
con
objetivo seguro

REPRESENTACIONES Y EXCLUSIVAS CASASNOVAS & ROCA, S.A.

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

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

Carpintería JAUME

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

les desea unas Felices Fiestas

*A la vez que les comunica su próximo traslado al
Polígono Industrial de la Victoria.
Gran Vía Asima (esq. Torneros).*

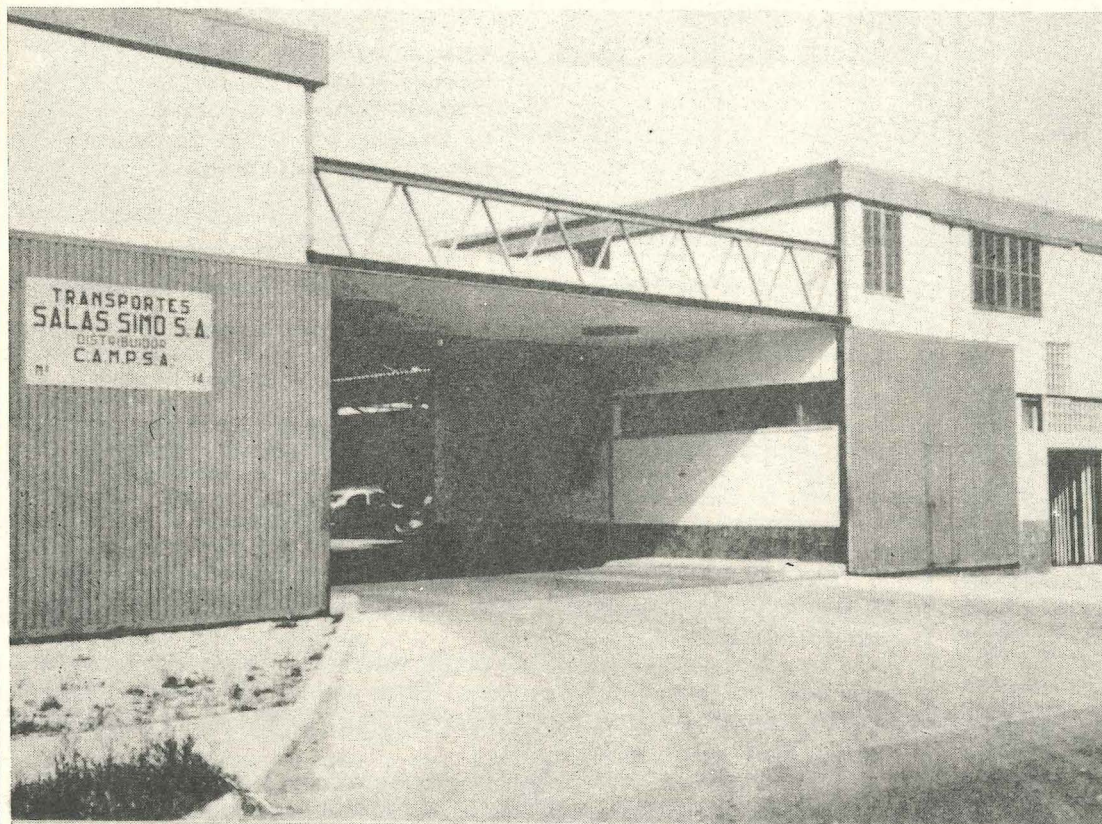
desde luego



The advertisement for Corbero features a large, stylized logo at the top. Below the logo, there are three small illustrations of kitchen appliances: a refrigerator, a microwave, and a tall cabinet. To the right of these illustrations is a circular graphic resembling a vinyl record. The word 'Corbero' is written in a cursive script across the middle, and the phrase 'servicio seguro' is written in a bold, sans-serif font at the bottom.

Corbero

servicio seguro



Gran Vía ASIMA
Polígono "La Victoria"
Tel. 25 67 37-38
Palma de Mallorca

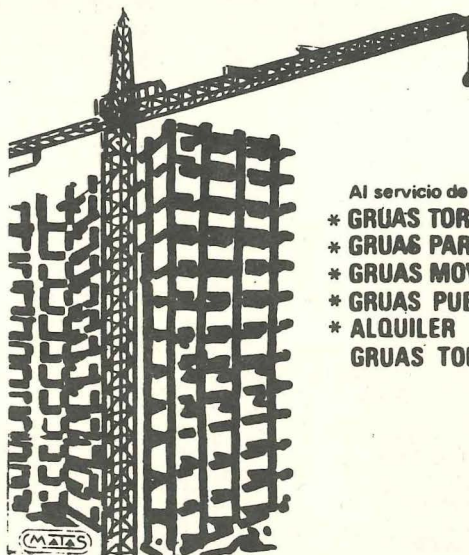
COTECMA, S.A.

ESTUDIOS Y PROYECTOS – ASESORAMIENTO TECNICO



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

Carretillas elevadoras electricas y diesel



Al servicio de la construcción

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

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



ACTO DE CLAUSURA

A las once y media de la mañana se inició el acto de clausura, presidido por el Subcomisario de Industria del Plan de Desarrollo, don Antonio Martínez Cataneo, a quien acompañaban el Secretario Técnico del Secretariado Central de Asuntos Económicos, señor Elegido, Presidente en funciones de la Asamblea; don Juan Capó Porcel, que ostentaba la representación del Gobernador Civil y Jefe Provincial del Movimiento de Baleares, Don Enrique Ramos Fernández; Delegado provincial de Sindicatos, don José A. Mesa Basán; Delegado Provincial de Industria, señor Fortuny Oñós; Presidente de ASIMA, don Jerónimo Alberti; Director Provincial de Asuntos Económicos, don Manuel Mateas Real y Delegado Provincial de Sindicatos de Granada señor Montoya.

Tras vibrante discurso de despedida a los asambleístas por parte del Delegado Provincial de la Organización Sindical de Baleares, señor de Mesa Basán, hizo uso de la palabra don José A. Elegido, que se mostró satisfechísimo por la eficacia alcanzada en las reuniones, a través de las cuales se ha puesto el dedo en la llaga de los problemas más importantes que afectan a los Polígonos Industriales. Hizo, a

continuación, un breve resumen del contenido de las ponencias, incidiendo, fundamentalmente, en la que había planteado los supuestos sociales que han de presidir el quehacer de las Asociaciones: la promoción del trabajador, como base de la anhelada reforma de la empresa.

Tras un estudio de los problemas jurídicos —normativos— financieros de los Polígonos, y de la necesidad de aunarlos en una Federación, hace un elogio de la Organización Sindical como órgano que constituye la defensa, la protección y el fomento de trabajadores, técnicos y empresarios.

Por último, agradece al Subcomisario de Industria del Plan de Desarrollo, autoridades provinciales y locales, a ASIMA y a cuantos han facilitado, de una u otra forma los buenos logros de las reuniones, el apoyo prestado.

Habló, a continuación, don Juan Capó Porcel, Secretario General de Gobierno Civil, quien, en nombre del Gobernador Civil y Jefe Provincial del Movimiento, ausente por enfermedad agradeció a los asambleístas la atención de haber venido a Mallorca a celebrar sus jornadas de estudio, que han sido seguidas con todo detalle e interés por nuestra primera

autoridad que, constantemente, a permanecido en contacto con la Organización Sindical y la Delegación de Industria, interesando el desarrollo de la Asamblea.

Finalizó el señor Capó su parlamento deseando a los asambleístas se lleven un grato recuerdo de nuestra isla; tan grato como el que queda entre nosotros de su paso por Mallorca.

El Subcomisario de Industria del Plan de Desarrollo, don Antonio Martínez Cataneo tras unas palabras de cordial felicitación a organizadores y asambleístas y manifestando que su presencia en el acto respondía no ya sólo a una prueba de buena voluntad personal, sino a los buenos deseos del Ministro Comisario del Plan de Desarrollo.

Resalta la importancia de la temática que ha motivado la reunión y hace elogio de la realidad patente y espléndida de ASIMA, cuya visita le a causado gratísima impresión.

Después de unas palabras de agradecimiento por la invitación de que había sido objeto para asistir a la clausura de la Asamblea pronunció las palabras de ritual con las que quedaba clausurada.

OPINION

DIRECTOR RELACIONES PUBLICAS POLIGONO CAMPOLLANO, D. FEDERICO BALDOVI

“Esta Asamblea ha resultado una brillante iniciativa hacia la consecución de una auténtica economía socializada”.



OPINION

PRESIDENTE DE ASIMA, D. JERONIMO ALBERTI PICORNELL

“La sinceridad, la claridad de ideas demostrada en las intervenciones de los participantes, el saber a donde se quería llegar, unido a la gran inquietud social sentida, han dejado profunda huella, enmarcado todo ello en la gran fe en las inmensas posibilidades de la unión, demostrada en el deseo unánime de creación de la agrupación o federación nacional de todas las asociaciones sindicales asistentes a esta primera Asamblea Nacional de los Polígonos Industriales Sindicales, son para mí, lo mejor de lo mucho bueno que en ella ha habido”.



RAPIDA

VISITA

A LOS

POLIGONOS



Finalizado el acto de clausura oficial, el Subcomisario del Plan de Desarrollo, acompañado por el Presidente de ASIMA, don Jerónimo Albertí; Delegado de Industria, señor Fortuny Oñós, Director General de ASIMA, don Juan Gea Martínez y todos los asambleístas, giraron detenida visita al Polígono de “La Victoria” deteniéndose en el edificio de SALMA, en Bordados Mallorca, fábrica de calzados Juan Frau y Complejo Polideportivo de Educación y Descanso; siendo recibidos por los propietarios o directivos de dichas instalaciones, que merecieron el más completo elogio por parte del Subcomisario y demás visitantes.

Posteriormente se dirigieron al Polígono “La Paz”, situado en Can Valero y, desde allí se trasladaron al Centro Sindical de Formación Profesional Hostelería, en que se celebró el almuerzo de clausura.



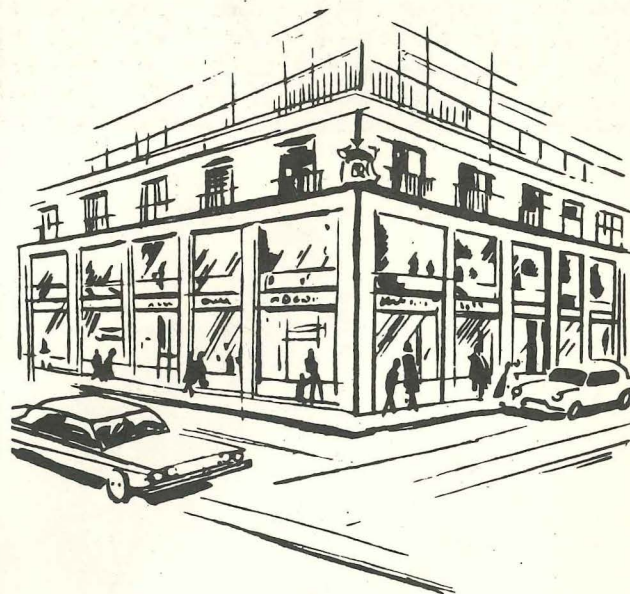
CHAMPAÑAS

Ferrer Roig

*Les desea unas
Felices Navidades y un
próspero 1973*



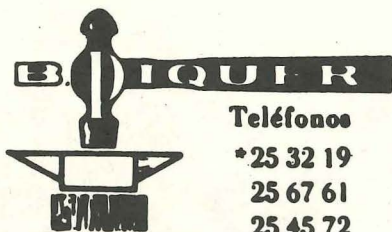
Polígono Industrial LA VICTORIA
Calle 16 de Julio
Manzana XV — Solar 6
Teléfono 25 30 26
PALMA DE MALLORCA



Confecciones en ante y piel
Artículos viaje y regalo
Conózcenos

!!!Vea nuestras colecciones!!!

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
(Baleares)



nacar

REY JAIME III, N° 115
TELEFONO: 21 69 06
PALMA DE MALLORCA

ALMUERZO DE DESPEDIDA



**ENTREGA
DE LA
MEDALLA
DE ORO
DE ASEGRA
A DON
RAMON ESTEBAN**

A las dos de la tarde, en la Escuela Sindical de Hostelería se sirvió espléndido almuerzo, que estuvo presidido por el Subcomisario del Plan de Desarrollo, señor Martínez Cataneo; Secretario de Asuntos Económicos, señor Elegido; Delegado Provincial de Sindicatos, señor de Mesa; don Miguel Company, que representaba al Presidente de la Diputación Provincial; don Ramón Esteban Fabra; Delegado de Industria, señor Fortuny; don José María Pereyro, Presidente del Consejo de Trabajadores que representaba al Alcalde de Palma; Presidente del Consejo Provincial de Empresarios, don Lorenzo Frau y el Delegado Provincial de Sindicatos de Granada señor Montoya.

HABLA EL SR. DE MESA

A los postres se pronunciaron los siguientes discursos: El Sr. De Mesa, delegado Pral. de Sindicatos de Baleares.

Distinguidos señores, empresarios amigos, antes de nada yo quisiera subrayar, porque es un honor para nosotros, la presencia en este almuerzo del Sr. Subcomisario del Plan de Desarrollo. Muchas gracias, querido Subcomisario por la presencia en esta casa. La Organización Sindical de Baleares ha querido corresponder a su amable estancia con nosotros con este almuerzo que se le ha querido ofrecer en un centro sindical de formación profesional, cual es esta Escuela Sindical de Hostelería y lo

hemos querido hacer aquí para dar una idea cabal y exacta de una de las vertientes de nuestro sindicalismo, vertiente importante y que no debemos olvidar cual es la asistencial.

Yo estoy seguro que hoy los profesores y los alumnos que nos han servido en esta Escuela, se han esmerado para que Vds. se lleven un grato recuerdo de Baleares.

No creo que sea este el momento de hacer un recuento de los trabajos hechos durante la Asamblea, recuento por otra parte bien expuesto por nuestro querido presidente, ni tampoco es momento para lanzar ideas nuevas, es simplemente momento, para reafirmarnos en



OPINION

DIRECTOR PRAL. ASUNTOS ECONOMICOS SINDICALES DE VALENCIA, D. ENRIQUE SIMO

"Estas reuniones han venido a confirmar y superar nuestra idea en cuanto a la planificación y organización que sabíamos poseer ASIMA, y la colaboración que les presta los estamentos de la ciudad y de la provincia".



nuestra idea, sin pedir más que lo justo.

Creánme Srs. que es mucho más fácil decir o expresar unas palabras de bienvenida que unas palabras de despedida como corresponde en este caso. Sólo puedo decir que Vds., aunque sea un tópico, pero es verdad, dejan en Baleares un grato recuerdo y que dejan en Baleares también a unos amigos. Y para terminar, otra vez porque es de justicia, mi agradecimiento al Sr. Subcomisario, mi agradecimiento a Vds. empresarios, mi agradecimiento a ASIMA por su brillante colaboración en esta Asamblea, mi agradecimiento a las autoridades locales y provinciales, mi agradecimiento a los dirigentes sindicales que han estado con nosotros y mi felicitación a Ramón Esteban, alma, vida, y corazón, como decíamos de pequeños, de los Polígonos de ASIMA.

Para todos Vds. pues, en nombre de la Organización Sindical de Baleares y en nombre del mundo de las empresas de Baleares y en nombre del mundo del trabajo, a todos Vds., las gracias más expresivas.

HABLA EL SR. BAILON

El Sr. Bailon, Presidente de ASEGRA: Si yo pudiese expresar-dijo-la emoción que en este momento tengo, de poder hacer uso de la palabra, entonces no se cuantas cosas tendría que decir, serían muchas y buenas. Me cabe el honor de traer sólo el cumplimiento de un acuerdo de la provincia de Granada, de ASEGRA, para ofrecerles una medalla, la mayor medalla que ASEGRA puede dar a la persona de Ramón Esteban.

Voy a aprovechar, por ser y representar a la primogénita de ASIMA y en nombre de las demás representaciones sindicales de Polígonos Industriales, voy a dar las gracias a ASIMA por tantas atenciones, por tanta representabilidad por tantas otras cosas como nos ha concedido.

No se me ocurre en este momento más que agradecer a todos los presentes, representantes de los Polígonos Industriales, habemos conce-

dido de que la II Asamblea se celebre en Granada. Cuánto lo agradecemos, pero vamos a ser sinceros. En nombre de mi representabilidad, empieza a preocuparnos porque, ¿cómo podemos igualar a todo cuanto ha hecho ASIMA y Palma de Mallorca? .

Muchas gracias a todos. Como mi razón de hablar no expresa más que el ofrecimiento de cumplir el acuerdo de ASEGRA en la persona de Ramón Esteban, en ofrecerle la medalla de oro de dicha entidad, voy a tener la satisfacción de ofrecérsela a nuestro Subcomisario del Plan de Desarrollo para que él, en nombre de ASEGRA de Granada, se la imponga, en el cual, verdaderamente, se simboliza el alma de ASIMA y de los Polígonos Industriales de

iniciativa privada. Así es que Sr. Subcomisario, le ruego en nombre de ASEGRA, le haga entrega a Ramón Esteban de la medalla de oro de ASEGRA que es el mayor galardón que ASEGRA pueda dar.

Señores muchas gracias a todos y para él pido un aplauso.

A continuación el Sr. Subcomisario de Industria del Plan de Desarrollo, mientras el numeroso público puesto en pie, aplaudía estruendosamente, entregaba la medalla de ASEGRA a Don Ramón Esteban ex-presidente de ASIMA.

HABLA EL SR. ESTEBAN

Este visiblemente emocionado dijo des-

Juan Pieras Rebasa

CARPINTERIA MECANICA

CARO, 53 - TELEFONO 23 44 23

PALMA DE MALLORCA

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

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

GABRIEL VICENS

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

Empresa de prestigio ofrece calidad

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



creo es muy interesante mencionar hoy: Ibamos a salir por la televisión y se estaban preparando los cuadros que se colocan detrás de los que van a salir por la pequeña pantalla y entonces, mi querido amigo y la verdadera alma de ASIMA, Damián Barceló, se dirigió donde estaban preparando la tramoya y les dijo: "perdonen, pero esto no es Palma de Mallorca". Aquel hombre se puso un poco nervioso y le contestó: "Sí, sí, esto es Palma de Mallorca no le quepa a Vd. ninguna duda." Damián se lo volvió a mirar y le dijo: "Perdone, pero no es Palma de Mallorca". Eran las Palmas de Gran Canaria. Entonces como aquel hombre volvió a insistir que era Palma de Mallorca, Damián, con aquel aplomo que siempre le ha caracterizado, dijo: "Sí ahora lo veo, es la Palma de Mallorca antes del terremoto".

Yo creo que esto tendría que servirnos como ejemplo quizá de todo lo que intentamos hacer todos los Polígonos Industriales aquí reunidos. hacer un terremoto en nuestra provincia, y yo voy a cambiar un poco esta palabra de terremoto, porque me gusta más convertirla en revolución, porque creo verdaderamente que lo que hemos de hacer es revolucionar el concepto de lo que es la unión, hemos de revolucionar el concepto de lo que representa que unos hombres, desde abajo, se unan poniendo el corazón en la empresa, poniendo sus ideales y poniendo sobre todo y antes que nada, la idea de servicio, a la idea del interés personal y particular. Creo, verdaderamente, que si todos los empresarios que estamos aquí reunidos, y los que Vds. representan, podemos llegar a captar la idea de lo que puede representar el revolucionar completamente la estructura de nuestro país, de una forma desde abajo, que vaya naciendo poco a poco y que vaya llegando a los corazones de los hombres, porque lo deseamos, porque lo queremos y ha de ser, podemos conseguir verdaderamente lo que todos pretendemos: que España se transforme. Yo por lo tanto creo que una de las misiones más importantes que hemos de tener es que hemos de aprender mucho de todos y quiero darles las gracias de todo corazón a POIMA por habernos enseñado que también se pueden hacer asociaciones que partan de abajo, no solamente con Sindicatos que nos ha acogido con mucho cariño, sino también con los Ayuntamientos.

Tengo que dar las gracias a Granada por habernos enseñado que gracias a su esfuerzo, la Comisaría del Plan de Desarrollo tuvo en cuenta la intranquilidad de aquella necesidad, de aquellos hombres que vivían, que sentían

que Granada necesitaba algo y entonces creó el Plan de su Polo Desarrollo.

Tengo que dar las gracias a los hombres de Albacete porque me enseñaron y aprendí de ellos que la preocupación social, que nosotros habíamos tocado un poco, es primordial en la idea de la empresa.

Tengo que dar las gracias a los hombres de POCOMACO porque nos han demostrado, también, que no solamente pueden hacerse Polígonos Industriales pensando en la industria, sino pensando también en el comercio.

Tengo que agradecer a los hombres de Valencia el habernos enseñado nuevas fuentes de financiación.

Y también tengo que dar las gracias a ASIPO porque nos han enseñado que toda la unión y toda la fuerza, en todos los pensamientos, unen, hoy en día, a todos los hombres de empresa.

Existe sobre todo, el convencimiento de que hemos de hacer algo juntos, en una palabra, creo que ASIMA ha aprendido mucho más hoy de vosotros de lo que vosotros hayais podido aprender de ASIMA y creo que si tenemos esta idea y este concepto de que no hemos de ir a demostrar que hemos hecho cosas buenas, de que hemos hecho nuestra mejor zona deportiva, nuestro mejor edificio representativo, sino que de cada uno de lo que vosotros tenéis podemos aprender tantas y tantas cosas buenas, entonces, con humildad, vamos asimilando estas ideas. Verdaderamente como decía el Delegado de Sindicatos, podremos llegar a tener dentro de pocos años no cinco, no seis, no siete Agrupaciones Sindicales de Polígonos Industriales sino cincuenta y dos, una por cada provincia, entonces lo que yo pediría, sobre todo a las autoridades que aquí nos representan, que transmitieran a sus ministros todo lo que deseáramos de todo corazón, no porque hayamos sido nosotros, ni muchísimo menos, los que lo hayamos iniciado, sino que entonces también se creara la unión, se creará nuevamente una fusión en los polígonos industriales de iniciativa privada sindicales con los Polígonos Industriales del Ayuntamiento, con los Polígonos Industriales que parten desde arriba. No empecemos a luchar unos contra otros. Que si lo ha creado la Comisaría del Plan de Desarrollo, que si aquel lo ha creado Sindicatos, que si aquel lo ha creado el Ayuntamiento. Lo hemos creado españoles que queremos verdaderamente que España sea mejor. (Aplausos).

Todas estas palabras las he dicho de corazón, porque me ha faltado la pluma de Damián Barceló, que era el que dirigía todas mis alocuciones, han sido un poco llevadas a la

pués: Perdonad que quizás contraviniendo un poco la norma de ASIMA, sea un poco más extenso de lo que debería ser, y os voy a explicar el porqué esta medalla que recibo hoy, porque sería para ASIMA esta medalla a quien debería imponerse, es la tercera que recibo y, por unas circunstancias u otras, es la única en la que puedo exhibirme.

La primera, me la ofreció mi buen amigo Vicente Mortes que fue el antecesor de nuestro querido Subcomisario, como un detalle particular de amistad y de cariño. Por unas circunstancias especiales no hubo ocasión de imponérmela. La otra que me la ofreció la Asociación de Industriales de Menorca "POIMA", porque llegó tarde el grabador, tampoco me la pudieron imponer. Por lo tanto perdonad que en esta alocución vayan condensados tres agradecimientos en uno sólo. El primer motivo de agradecimiento, es el que se haya podido realizar esta imposición, aquí en este local, donde están las señoras, las que yo considero que forman parte de los empresarios, que puedan constituir Polígonos Industriales y de todos los empresarios, en general, porque considero que los hombres, los empresarios, cualquier hombre, es hombre, gracias a su mujer (Aplausos).

Cuando por allí en 1965, en mi deambular por los Ministerios, tuvimos la primera ocasión de salir en público, recuerdo una anécdota que



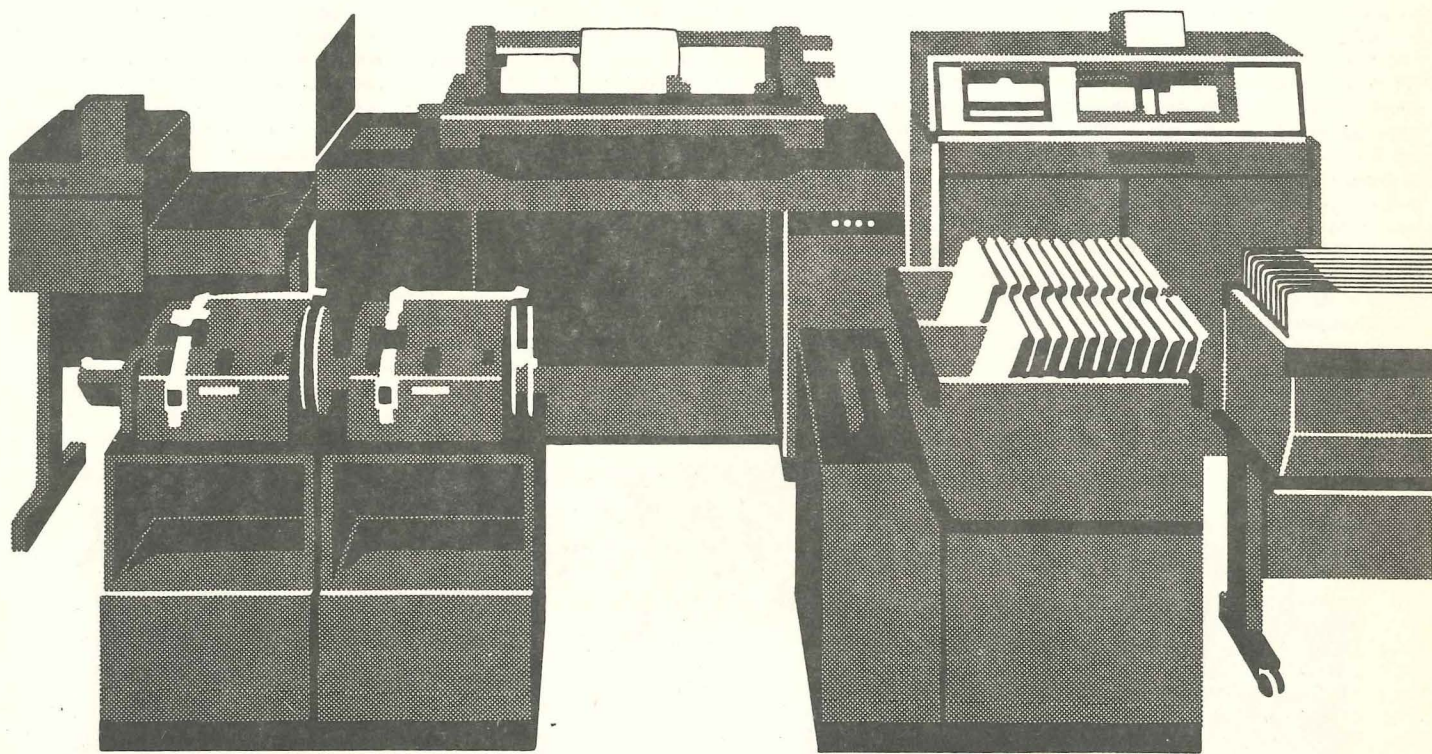
Electrónica Olivetti: una solución actual a problemas actuales.

¿Usaría un traje inferior a su talla? Dé también la talla exacta a sus medios de gestión.

Auditronic 770 le ofrece todas las posibilidades de un sistema contable: mecaniza íntegramente los procesos administrativos y suministra información al día sobre los pormenores de su negocio. Partiendo del albarán, y de forma automática, Auditronic 770 resuelve la facturación con sus recibos, actualiza el almacén y las cuentas corrientes, liquida comisiones y proporciona datos estadísticos por zonas, agentes y artículos. Auditronic 770 lleva la contabilidad de la empresa, dando en cualquier momento análisis contables mediante balances comparativos, balances de situación, ratios, etc. Auditronic 770 resuelve, además, nóminas, costos y aprovisionamientos. Auditronic 770: un sistema contable que crece con su empresa.

Olivetti tiene una respuesta para cada tipo y nivel de trabajo y un especialista para estudiarlo: más de 40 años de experiencia avalan sus soluciones.

Olivetti: una gran marca mundial a su servicio.



Auditronic 770: Sistema modular integrado por una unidad central de tratamiento y unidades conectables de input-output para cinta magnética, cinta perforada, edge card, ficha perforada y ficha contable con banda magnética.

olivetti



buena de Dios, pero os prometo que salen del corazón, de lo más profundo de mi corazón, de lo único quizá que tengo, porque es lo único que he podido entregar a ASIMA y a cambio me enseñó muchísimo, me enseñó a querer, me enseñó a amar, me enseñó a respetar y creo y espero que me enseñe, algún día, a ser un poco más humilde, porque creo que esta humildad, la humildad que todos necesitamos, precisamente es la comprensión hacia los demás. Hinchamos el balón, hinchémosle muy alto, muy fuerte, que suba muy arriba, da igual luego quien lo tire, es igual luego quien lo suelte, lo importante es que suba.

Como remate Srs. quiero agradecer por lo tanto a todos Vds. el que hayan participado, el que me hayais ofrecido esta medalla, que repito se condesan en mi en estas tres medallas y que desearía estar siempre con vosotros. Lamento, infinitamente, que no esté aquí mi querido presidente Jerónimo Albertí. Os puedo decir, porque pretendo ser siempre muy franco, que tenía mis dudas, mis temores, mis intranquilidades hacia quien había entregado mi querida ASIMA, pero hoy, os puedo decir de corazón, sino no lo diría, que creo que tenemos el mejor presidente que pueda existir en Palma de Mallorca, un hombre que se está entregando con una dedicación digna de todo elogio. Pido, a los que representan aquí a ASIMA que se dirijan a este presidente pidiéndole que si yo, humildemente, puedo seguir colaborando con ellos, que humildemente me acepten, porque en estos momentos es mi mayor gozo. (muchos aplausos).

Finalmente se levantó el Sr. Pereyro, Presidente del Consejo de Trabajadores para decir: de una forma espontánea, no en la representación que ostento que es la de Alcalde de Palma sino en la de Presidente del Consejo Provincial de Trabajadores quiero hablarles a los Consejeros de los Polígonos Industriales y quiero hablarles desde la experiencia que conocemos del Polígono de ASIMA. Hay una norma que dice que toda actividad es buena si es rentable. Depende a donde la rentabilidad se oriente. ASIMA han orientado su rentabilidad hacia el hombre. El capital, el dinero por sí sólo nada produce, tiene que ser el hombre el que lo ponga en producción y el hombre ha de ser el receptor de los beneficios que produce este capital. En este sentido yo no me cansaré nunca de alabar a ASIMA. Lo ha hecho todo con el hombre por y para el hombre. La inquietud que hoy vivimos en España es por la tranquilidad social, y una paz social, que dicho sea de paso, no ha favorecido más que a los intereses económicos y a los

intereses patrios, algún día ha de revertir sobre el hombre que posibilita esa riqueza, ese bienestar, ese progreso, porque el dinero de por sí nada produce y tienen que ser las manos del hombre las que le hagan fecundar y el hombre ha de participar en esta fecundidad.

Yo quisiera que las Asociaciones de los Polígonos que, por toda la geografía de la piel de toro de España se esparcen, copiaran de ASIMA su inquietud social, su inquietud del hombre por el hombre porque esa es la mayor

garantía de paz y bienestar, de prosperidad, de entendimiento entre los españoles y de entendimiento entre todo el mundo. Si fuera de nuestras fronteras copiasen lo que en España estamos viviendo y conviviendo no habría Vietnam, no habría en fin todos estos líos que hay por todo el mundo, donde el capitalismo está viviendo de la esclavitud del hombre, por el hombre. El hombre, lobo del hombre, invitado a comerse al hombre. Vivamos todos en paz, fructifiquemos todos el capital, vivamos todos para el mayor progreso y participemos todos en la parte que nos toca. Viviendo un poco alejado, un poco al margen de ASIMA, he de reconocer que ASIMA ha sido una empresa, social cien por cien. No pido más que el desarrollo de España se haga sobre una base económica para revertir al hombre, para que el pueblo español sea cada día más libre y mejor. Que no haya lucha de clases, que no haya desentendimientos y que haya lo que debe haber entre los españoles para crear una riqueza y repartírsela entre todos equitativamente. A cada uno lo suyo.

(Aplausos. Y con ellos se cerraban los actos programados para esta I Asamblea Nacional de Polígonos Industriales Sindicales, organizada por la Obra Sindical de Baleares con la valiosa colaboración de ASIMA).

EL SEGUNDO PASO

por Juan Gea Martínez
Director General de ASIMA

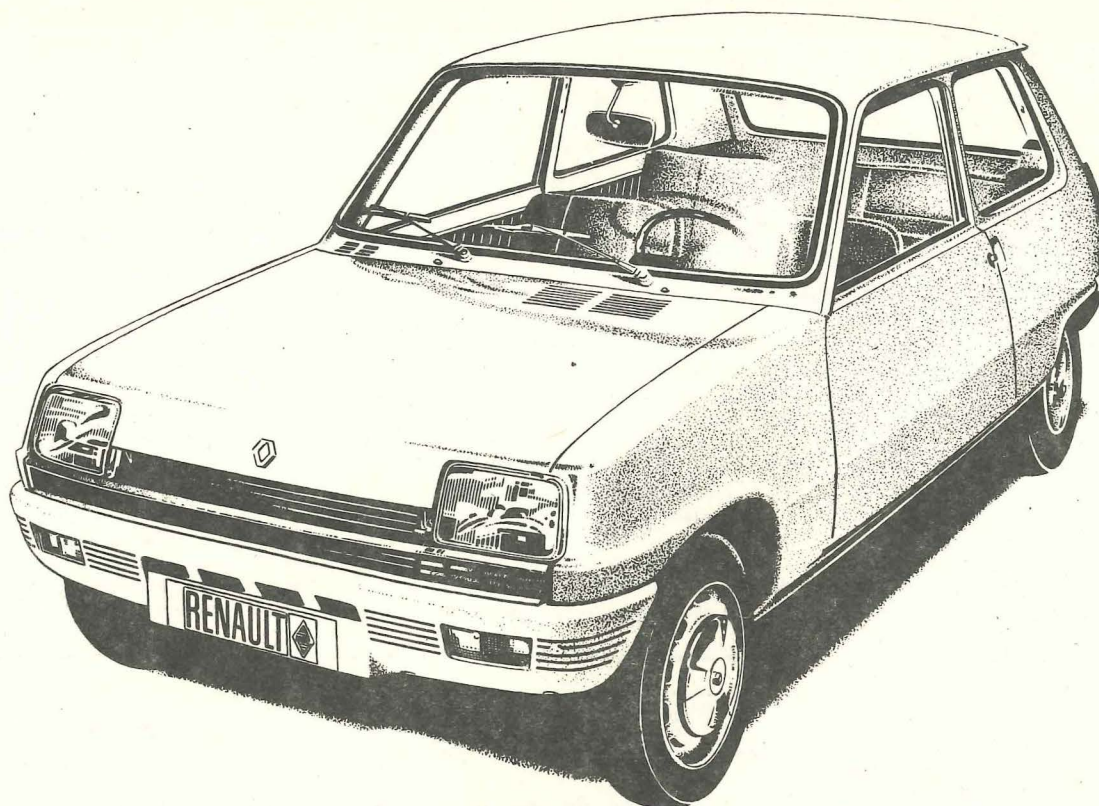
El calor de los últimos abrazos no impide reflexionar sobre la auténtica importancia de las jornadas de trabajo vividas hace unos días, ni calibrar la trascendencia que en nuestra labor de cada día ha de significar lo tratado en esta Asamblea.

Tal como se definió en la ponencia presentada por A.S.I.M.A. a la Asociación como la convergencia de las iniciativas privadas manifestadas de forma colectiva, diría yo que este concepto se ha dado de una forma masiva en esta I ASAMBLEA NACIONAL DE POLIGONOS INDUSTRIALES SINDICALES. Si tenemos en cuenta que en esta Asamblea han estado presente todas, las experiencias e iniciativas de cinco Polígonos ya en marcha, más dos en gestación, podemos suponer el alto interés que ello implica al multiplicar la eficacia de las iniciativas de cada Asociación al hacerse suyas las experiencias, iniciativas y objetivos de los demás.

El primer paso de cada Asociación ha sido el formarse para poder resolver sus problemas colectivos. El segundo paso, al que me refiero en el encabezamiento de estas líneas, ha sido el que hemos dado en esta primera ASAMBLEA NACIONAL DE POLIGONOS INDUSTRIALES SINDICALES de querer formar esta Asociación Nacional de Asociaciones para poder resolver con mayor efectividad los problemas comunes de todas las Asociaciones. ¿Lo conseguiremos? La solución está en los hombres que han de llevarlo a su feliz término, y estos hombres ya sabemos lo que son capaces de dar, de hacer, puesto que estamos viendo sus realizaciones.

Se comenta que la Asamblea ha sido un éxito, pero lo que quizás no se ha ocurrido pensar es que este éxito ha sido el de estos hombres que por su asistencia y su colaboración, al mostrar sus experiencias, con esa humildad que les caracteriza, han hecho realidad esta Asamblea. Por ello reitero, que el éxito obtenido no ha sido, ni más ni menos, que el que ellos han querido que sea.

Para ciudadanos muy viajeros



La solución Renault 5.

El problema era éste: lograr un vehículo que respondiese a las necesidades de la gran ciudad y que fuese también un verdadero coche de carretera. Es decir, que fuese ágil, maniobrable, fácil de conducir y de aparcar, pero también confortable, veloz, amplio, sólido y resistente. Y la solución llegó en forma de Renault 5. El primer coche de ciudad que ama la carretera. Pensado para ciudadanos muy viajeros. Se lo presentamos. Así es la solución Renault 5.

● LINEA DE FUTURO, que responde con avanzado criterio estético a las exigencias de un coche moderno y original, de diseño compacto, gran visibilidad y buenas defensas.

● NOVÍSIMOS PARAGOLPES ESCUDO integrados en la carrocería, de poliesther armado. Son indeformables. Resultan más eficaces y resistentes a los golpes de aparcamiento y en el tráfico ciudadano.

● ÁGIL Y MANIOBRABLE. Se aparca fácilmente. Radio de giro 4,90 m.

● MOTOR RENAULT 956 cm³ y TRACCION DELANTERA RENAULT (lo que significa mucha experiencia en tracción delantera).

● CONFORT Y AMPLITUD INTERIOR, con los clásicos asientos anatómicos Renault, diseñados por especialistas en fisiología para la mejor sujeción del cuerpo.

● ASIENTOS DELANTEROS RECLINABLES (en opción).

● ASIENTOS TRASEROS ABATIBLES, que liberan un espacio útil de 900 dm³ para el equipaje.

● TERCERA PUERTA, que permite introducir más cómodamente el equipaje.

● VELOCIDAD, 135 Km/h.

CARACTERÍSTICAS TÉCNICAS

Carrocería autoportante. Novísimos paragolpes-escudo de poliesther armado. Motor 4 tiempos, 4 cil. vert. en línea. Cilindrada 956 cm³. Diám. 65 mm. Carrera 72. Relación compresión 9,25:1. Potencia DIN 44 CV a 5500 rpm. Par máximo DIN 6,6 m. Kg. a 3500 rpm. Refrigeración por

agua circuito hermético. Motoventilador automático. Caja de cambios con palanca al piso. Suspensión independiente a las 4 ruedas por barras de torsión, amortiguadores hidráulicos telescópicos y barra antibalanceo.



RENAULT 5

Es un producto FASA-RENAULT

VEALO EN:

Tomás Darder Hevia, S. A.

Avenida General Primo de Rivera, 121

PALMA DE MALLORCA

AYER, EN EL EDIFICIO REPRESENTATIVO DE «ASIMA»

BRILLANTE INAUGURACION DE LA I ASAMBLEA NACIONAL DE POLIGONOS INDUSTRIALES SINDICALES

A LA MISMA ASISTEN LOS DIRECTIVOS DE LOS
PUNTO POLIGONOS RADICADOS EN ESPAÑA

Ayer, en el Edificio representativo
«ASIMA»

Se clausuró la primera Asamblea
Nacional de Polígonos Industriales
Sindicales

ASAMBLEA ESTA EN EL MOMENTO PRESENTANDO
LOS TRABAJOS QUE CONSOLIDAN DEFINITIVAMENTE, UN
ORDEN JURIDICO EN EL FISCAL Y EMPRESARIAL

Asamblea Nacional de Polígonos Industriales Sindicales

DIJO EL
D. E.

COMITE PROVINCIAL
INAUGURAL

CLAUSURA DE LA I ASAMBLEA NACIONAL DE POLIGONOS INDUSTRIALES

LA MEDALLA DE ORO DE A.S.E.G.R.A. A DON RAMÓN ESTEBAN FABRA

INAUGURACION DE LA I ASAMBLEA NACIONAL DE POLIGONOS INDUSTRIALES SINDICALES

HOY SERA CLAUSURADA, BAJO LA PRESIDENCIA DEL SUBCOMISARIO DE INDUSTRIA DEL PLAN DE DESARROLLO

Asamblea Nacional de Polígonos Industriales

ALMIERZO DE DESPEDIDA POR LA PRESIDENCIA DEL SUBCOMISARIO DE INDUSTRIA DEL PLAN DE DESARROLLO

CLAUSURADA LA I ASAMBLEA NACIONAL

DE POLIGONOS INDUSTRIALES SINDICALES

LOS POLIGONOS DE VALENCIA Y GRANADA PRESENTAN

SEGUNDA JORNADA DE LA ASAMBLEA NACIONAL DE POLIGONOS

ENTRE SUS ACUERDOS FIGURAN LA CREACION DE UNA FEDERACION DE ASOCIACIONES Y LA CELEBRACION DE LA II ASAMBLEA, EN GRANADA.

HOY, AL ACTO DE CLAUSURA, HA PROMETIDO SU ASISTENCIA EL SUBCOMISARIO DE INDUSTRIA DEL PLAN DE DESARROLLO, SEÑOR NÚÑEZ GEA, MODELO DE PREOCUPACION SOCIAL EN SUS MAS AMPLIOS ASPECTOS

Agradecimiento

Estamos muy reconocidos, por la ayuda y difusión que los medios informativos han prestado a esta 1.ª Asamblea Nacional de Polígonos Industriales Sindicales, organizada por la Obra Sindical de Baleares, en íntima colaboración con la Asociación Sindical de Industriales de Mallorca (ASIMA).

PRENSA: "Balears", "Diario de Mallorca", "Última Hora", "Revista Cort" y "ABC", "La Vanguardia Española", "Pueblo", "Informaciones" y diarios de Asturias, Granada, Valencia y La Coruña.

EMISORAS Y TV: Radio Juventud, Radio Mallorca y Radio Popular, así como Radio Madrid a través de su cadena S.E.R. y la Radio Nacional de España en muchos de sus "Diarios hablados". También la Televisión Española, pasó, en varias ocasiones, diferentes cortos informativos de la Asamblea, en su programa "Primera Edición".

A todos: MUCHAS GRACIAS.





Ese es el Servicio que vende el Agente de Seguros. Algo que no se pesa, ni se mide, pero del más alto valor. Seguridad de que una esposa, unos hijos, un hogar, un negocio, están totalmente protegidos.



Grupo Asegurador
**CATALANA/
OCCIDENTE**

Sucursal en Baleares: General Primo de Rivera, 28 - Palma de Mallorca

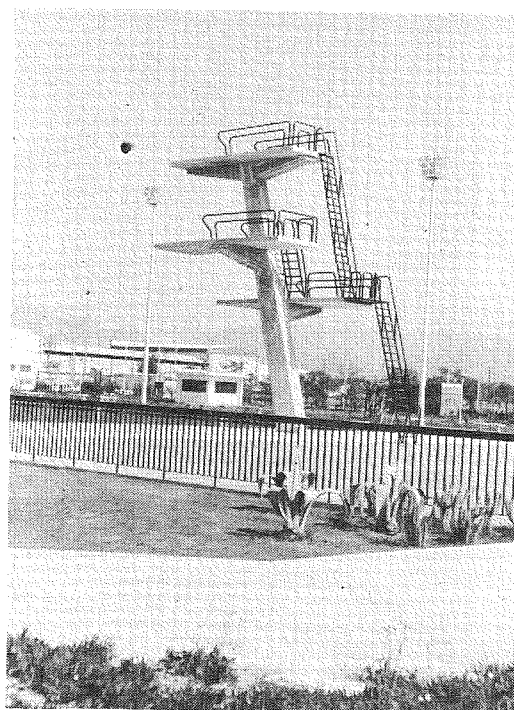
RUEDA DE PRENSA

CELEBRADA

DESPUES DE LA

ASAMBLEA

CONCLUSIONES



Para el día 7 de Diciembre, se convocó una Rueda de Prensa, en los locales de la Organización Sindical de Baleares, para agradecer a los medios informativos locales su colaboración en esta I Asamblea Nacional de Polígonos Industriales Sindicales y darle cuenta de sus resultados.

tantes de los diarios "Última Hora", "Diario de Mallorca" y "Baleares", emisoras locales y Televisión Española, a quienes, en nombre de ASIMA, les damos públicamente las gracias por el interés y desvelo que han demostrado por esta gran Asamblea Nacional.

A fin de dar cuenta de lo tratado en esta Rueda de Prensa, y al objeto de no

verter nuestras particulares opiniones, por ser parte interesada de ASIMA, preferimos copiar del "Baleares" lo publicado el día siguiente, por ser éste, un texto original de nuestro estimado amigo y colaborador de "Economía Balear" don Miguel Angel Martínez Campos, y que, al igual que "Diario de Mallorca" y "Última Hora", ha sabido plasmar la verdad de lo tratado.

A dicha reunión asistieron represen-

La I Asamblea Nacional de Polígonos Industriales Sindicales, que tuvo como reciente escenario —espléndido y, por otra parte, lógico— Palma de Mallorca y, en su marco, el Edificio Representativo de ASIMA, pasó sin pena y con gloria a los anales de una historia recién comenzada de Asambleas que supondrán, a buen seguro, pasos positivos, meditados, eficacísimos, hacia la definitiva meta, cuyos fines se vislumbran y a la que no faltarán medios, al menos humanos, ilusionados e inteligentes.

Cuando los ánimos se han serenado y esclarecido, tras la subsiguiente meditación, los puntos de vista contrastados y su posibilidad de realización cara a un futuro siempre inmediato, bueno es incidir en el tema para saber cuanto de positivo se ha alcanzado, qué frutos se han recogido y, por encima de ello, qué tipo de semilla se ha esparcido en el campo del devenir de los Polígonos Industriales Sindicales.

Don Jerónimo Alberti Picornell, Presidente de la Asociación Sindical de Industriales de Mallorca, don Manuel Mateas Real, Director de Asuntos Económicos y Vicepresidente que fue de la Asamblea y don Juan Gea Martínez, Director General de ASIMA, podían darnos luz al respecto. Y a su encuentro fuimos. Introdutor, de estupendo oficio, el amigo José Ribas Palou, Redactor-Jefe de "Economía Balear" y Coordinador para Medios Informativos, de ASIMA.

—Queremos saber, señores, las conclusiones a que se llegó tras las tres jornadas de trabajo de la I Asamblea Nacional de Polígonos Industriales Sindicales.

—Bueno, ya que usted le llama conclusiones, sigamos con el término, pese a que la Asamblea no pretendió decisiones concluyentes, sino realizar un profundo intercambio de impresiones, de experiencias, de problemas comunes, de posibilidad de actuaciones conjuntas cara al porvenir. Llegamos, sin embargo, a unos acuerdos, que pueden resumirse de esta forma:

1. — Recabar del Ministerio de Trabajo y de la Obra Sindical de Cooperación el máximo apoyo para la inmediata aprobación de las Cooperativas de Caución creadas por Agrupaciones Sindicales de Polígonos Industriales, como instrumentos de garantía de su financiación, para contribuir a la tarea de desarrollo, emprendida por el país.

2. — Recomendar al Ministerio de la Vivienda la máxima previsión en la planificación de los Polígonos Industriales, para que al término de las obras de su infraestructura estén resueltos todos los problemas de suministro de agua, luz, teléfono, gas, depuradoras, accesos, etc., pues el encarecimiento inicial en el precio de las parcelas, resulta siempre más económico al adjudicatario que su solución posterior, amén de los trastornos de toda índole que se le originan.

3. — Se aprobó, por unanimidad, celebrar en Granada la II Asamblea Nacional —los granadinos reivindicaron para su Polígono, ASEGRA, el carácter de hija primogénita de ASIMA— y 4. — Sentar las bases para la creación de una Federación de Asociaciones Sindicales de Polígonos Industriales, para lo cual se formó un Comité Ejecutivo, que iniciará los estudios para elaborar el proyecto de creación y ser sometido, en su día, a la II Asamblea Nacional.

—¿Quiénes se integran en este Comité Ejecutivo?

—Se planteó en base a una representación de cada Asociación. El Comité se reunirá mensualmente en la Dirección Central de Asuntos Económicos de la Organización Sindical para estudiar lo que podríamos llamar la filosofía de los Polígonos, de las Asociaciones, lo que mueve a la comunidad de intereses, cual es la utilidad de la Federación, para que se funda, etc., etc. La otra parte, la de redacción de Estatutos, la parte legislativa, será cosa de los técnicos.

—¿Existe, efectivamente, un verdadero espíritu de unidad?

—Sí, rotundamente sí. Y ello se ha puesto totalmente de manifiesto en el transcurso de la I Asamblea. Lo que pretendemos ahora es estudiar, concretar, los fines a que deben llevarnos los impulsos espontáneos surgidos en pro de esa unidad a escala nacional.

—¿Cuál ha sido la gran lección de la Asamblea?

—Comprobar, precisamente, esa idea latente de unidad que estaba en el ánimo de todos; unidad que permitirá multiplicar los esfuerzos que permitan alcanzar las reivindicaciones necesarias y que, en unidades independientes sería mucho más problemático conseguir. A la hora de pedir beneficios, de reclamar derechos, si se hace en un

frente unido, incuestionablemente el asunto se facilita, o se posibilita.

—Y cuál fue la gran sorpresa de la Asamblea?

—Sin duda alguna la Ponencia —inesperada y gratísima— que trató, de forma exhaustiva la faceta social de los Polígonos, la preocupación sincera y sentida por el productor: su formación, la ocupación de su ocio y toda la amplia gama de aspectos culturales, promocionales y de asistencia que acogen al trabajador y a su familia. Se tomó conciencia de esa realidad y nadie, absolutamente nadie, aludió el tema; antes al contrario, todos aportaron ideas interesantísimas.

—Unanimidad que, ¿se extendió también a seguir vinculados a la Organización Sindical?

—Total, radical y absolutamente. Pudo haber surgido aquí la gran sorpresa, pero no la hubo. Sí, en cambio, coincidencia en mostrar su satisfacción por seguir dentro del cauce sindical, a través del cual se reconoció poder alcanzar beneficios y metas importantísimas.

—¿Qué causó más impacto a nuestros visitantes, de cuanto les fue mostrado en su visita a los Polígonos de ASIMA?

El magnífico Complejo Polideportivo, que por su magnitud, instalaciones, montaje e importancia fue considerado como modélico y digno de ser imitado; el que éste haya pasado a ser propiedad de Educación y Descanso, para el disfrute de todos los trabajadores de la provincia y el Edificio Representativo, cuya centralización de servicios comunitarios, es realmente interesante. Todo ello, junto a la imposibilidad de la especulación del suelo y las realidades que observaron acerca de las industrias visitadas, supusieron para nuestros visitantes el manifestar que no sólo hemos sido los primeros, sino también los mejores y que la máxima meta que se imponían era alcanzar como máxima meta nuestra realidad actual, que para nosotros es tan sólo un paso adelante.

—¿Qué es lo más importante de ASIMA, hoy?

—La permanencia en la unidad de los asociados.

—¿Cuál es el gran proyecto de ASIMA?

—La creación de un tercer polígono totalmente dedicado a la industria. Algo que se impone, porque en los momentos iniciales —por falta de financiación— no pudo hacerse una rigurosa selección de empresas que se radicaban en los Polígonos.

—¿Para cuándo este tercer Polígono?

—Es tan sólo una idea, para la que ya existen contactos entre el Ayuntamiento y ASIMA. Cuando haya algo en firme, les avisaremos.

—Últimas palabras.

—Decir que la Asamblea Nacional superó con creces todas las previsiones, por optimistas que éstas fueron. Y añadir que, afortunadamente, pudimos ofrecer a nuestros visitantes una imagen de la Mallorca industrial, que busca el necesario equilibrio con otros sectores ya conocidos, que la descompensaban.

Y se habló mucho más. Temas interesantísimos que quedan para mejor ocasión. Temas que se suscitaron ampliamente en bien servida comida, cordial y amistosa.

MARMOLERIA FULLANA

PEDRO FULLANA VERD

Mármoles
y Granitos

Calle Gremie Boneteros - Tel. 27 82 60
Manzana, 14 - Solar, 3

Polígono LA VICTORIA
PALMA DE MALLORCA

Las alfombras del año.

AHORA CON BACKING DE
LATEX SINTETICO ESPUMADO!

emflon®

La moqueta con bucle.

FIBRA DU PONT PARA ALFOMBRAS
NYLON
DU PONT
100% FIBRA DE NYLON

tapisint®

La moqueta punzonada de más
venta en España.

DISTRIBUIDOR:

TAPICERIAS JUNCOSA

TAPICERIAS: San Nicolás, 22 Teléfono: 211 110

ALFOMBRAS: Verí, 3 Teléfono: 223 693

PALMA DE MALLORCA

OUTLINE

Y aquí termina nuestro especial

I Asamblea
Nacional
Polígonos
Industriales
Sindicales

Gracias por su atención

El primer sistema se llama EUROCHEQUE

Sirve como medio de pago y de descuento

Hace ya algunos años, los bancos de diferentes países europeos decidían ofrecer a sus clientes un nuevo servicio unido a su carta de garantía de cheque. Se trataba de la posibilidad de procurarse divisas en la mayoría de los países europeos con la simple presentación de un cheque y de su carta de garantía.

El éxito de esta iniciativa en el mercado europeo ha incitado a estos países a buscar la uniformidad de las diferentes cartas de garantía y de los cheques en circulación. De este modo se ha puesto a punto el sistema eurocheque.

Actualmente, las cartas y cheques eurocheques están ya en circulación en la República Federal Alemana y en el Gran Ducado de Luxemburgo. Pronto los emitirá Holanda y no hay duda de que seguirán otros países. En un futuro próximo, los países miembros de la C. E. E. ampliada, así como Suiza, Austria y España, van a adoptar el eurocheque.

DESCRIPCION

El eurocheque cubre el terreno de los medios de pago y de descuento por cheque, y se basa en dos soportes: la carta eurocheque y el cheque eurocheque, idénticos para todos los organismos participantes de los cuatro países promotores. La única diferencia consiste en la personalización de los descuentos a nombre de cada organismo.

COMO MEDIO DE PAGO

- a) En Bélgica: el nuevo cheque presentado con el apoyo de la carta ofrece a los comerciantes la garantía de pago de la institución, siempre y cuando el montante del cheque no sobrepase los 10.000 FB. El comerciante deberá respetar ciertas disposiciones prácticas, tales como:
 - Verificación de la conformidad física del cheque.
 - Verificación de la validez de la carta. A este respecto es importante subrayar que todas las cartas, cualquiera que sea el país emisor, vencerán siempre a "finales de diciembre".
 - Verificación de la con-

cordancia entre cheque y carta.

- Verificación del número de cuenta.

- De la firma.

- Reproducción del número de la carta en el reverso del cheque.

b) En otros países: poco a poco, el eurocheque podría igualmente ser utilizado como medio de pago a terceros países (comerciantes, restaurantes...), en los países del sistema. Señalemos que los cheques deberán en ese caso estar siempre extendidos en la divisa del país visitado.

COMO MEDIO DEL DESCUENTO

a) En Bélgica: el cheque apoyado por la carta permite la retirada de 10.000 FB como máximo por cheque en cualquier punto de explotación de los organismos financieros participantes.

b) En otros países: el cheque, extendido en la divisa del país visitado, y apoyado por la carta eurocheque, permite la retirada del importe de 10.000 FB en moneda local en las ventanillas de todas las instituciones que toman parte de la red eurocheque, que se extiende a 32 países de Europa y de la cuenca mediterránea.

COSTE

El coste de la carta eurocheque es 10 FB por mes de validez, con un mínimo de 50 FB.

LAS VENTAJAS DEL NUEVO SISTEMA

1. Para el titular de la carta:

- No habrá más que un solo tipo de cheques, tanto para el uso en Bélgica como en el extranjero.

- Los cheques y las cartas eurocheque, por ser uniformes para la mayoría de los organismos financieros belgas, serán de todavía mejor aceptación. Esta ventaja es aplicable cuando el cheque es remitido en pago a terceros; tampoco es despreciable cuando se utiliza como medio de descuento en el extranjero,

donde será tanto más fácilmente identificado.

- Ulteriormente el sistema permitirá regular directamente por cheque las compras de bienes y el recurso de los servicios en varios países extranjeros.

- Los instrumentos ofrecen la ventaja psicológica de una mejor protección contra los que sean falsos.

2. Para el aceptante del cheque:

- Facilidad y seguridad del hecho de la adopción progresiva en Bélgica de un solo tipo de carta y de cheque uniformes.

- Facilidad de verificación de la validez de la carta, teniendo en cuenta el vencimiento único de todas las cartas europeas a fin de diciembre.

- En un futuro próximo, aporte de clientela extranjera (de los otros tres países promotores en primer lugar), que podrá pagar sus compras en Bélgica por medio del nuevo cheque.

- La seguridad de los cheques y de las cartas, cuyos procesos de fabricación limitan el riesgo de los falsos.

- De intensificación y aceleración de las medidas tomadas para despistar a los estafadores.

3. Para el organismo financiero:

- Mayor seguridad del sistema, teniendo en cuenta la calidad de los mismos instru-

mentos y otras medidas puestas a punto para evitar las estafas.

- Racionalización, sobre todo en el plano administrativo, gracias a la personalización de las cartas y de los cheques por ordenador.

CANTIDAD DE DINERO QUE EL EUROCHEQUE PERMITE UTILIZAR SEGUN PAISES

Países	Montante máximo por cheque
Alemania	DM 720
Austria	OS 1.100
Bulgaria	\$US 225
Chipre	£CH 85
Dinamarca	DKR 1.550
España	PTS 14.300
Finlandia	MF 930
Francia	FF 1.100
Gibraltar	G 85
Gran Bretaña	£ST 85
Grecia	DE 6.400
Hungría	\$US 225
Irlanda	£ST 85
Islandia	IKR 20.000
Italia	LIT 140.000
Luxemburgo	FLX 10.000
Malta	£M 80
Marruecos	\$US 225
Mónaco	FF 1.100
Noruega	NKR 1.500
Holanda	FL 720
Portugal	ESC 6.200
Rumania	\$US 225
Suecia	SKE 1.080
Suiza	FS 875
Checoslovaquia	\$US 225
Túnez	DTU 110
Turquía	\$US 225
Yugoslavia	DIN 3.800

EL PROXIMO NUMERO
de

economía balear

estará dedicado a los
TRANSPORTES



A ALEMANIA

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

2590.- ACCESORIOS PARA CUARTOS DE BAÑO. 2595.- LAMPARAS DE BRONCE. 2597.- AZULEJOS. 2649.- ARTICULOS METALICOS. 2687.- ZAPATOS PARA SEÑORA Y CABALLERO. 2691.- ARTICULOS METAL. 2698.- ALMENDRAS. 2716.- CALZADOS.

Todo exportador español interesado en cualquier artículo mencionado 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 NUEVA YORK

LA OFICINA COMERCIAL DE ESPAÑA en NUEVA-YORK, remite a la Delegación Regional del Ministerio de Comercio, nueva relación de firmas norteamericanas interesadas en importar de España los siguientes artículos y mercancías;

Jaulas para pájaros.- Gafas: lentes y sus partes.- Pelucas para señoras.- Cosméticos.- Estuches manicura.- Botas de vino.- Cestas, artículos mimbre.- Regalos y artesanía "miniatura".- Barcos, muñecas.- Libros.- Artículos religiosos.- Estatuas.- Artesanía en alabastro.- Artículos de cristal y porcelana.- Artículos regalo en cristal.- Artículos para fumador.- Bisutería y perlas de Mallorca.- Cinturones de cuero para caballero.- Guantes para caballero.- Pasa-manería.- Confección de punto para señora y caballero.- Confección para bebé y niño.- Zumos.- Candelabros en bronce.- Lámparas y cadenas.- Muebles.- Sillones y muebles en general.- Mecedoras y sillas de madera.- Artículos de piel para oficina.- Sillas de cuero.- Artículos de cerámica - pinturas artísticas.- artículos regalos.- Figuras porcelana.- Artículos madera.- Esculturas.- Marcos.- Cuadros al óleo.- Juguetes.- Automóviles miniatura.- Piezas ajedrez en madera.- Espejos.- Candelabros.- Artículos vidrio y cristal.- Artí-

culos para el hogar, cristalería y vajilla.- Confección en piel (para señora y caballero).- Bolsos (sport).- Bolsos, billeteras, monederos piel.- Confección.- Confección señora y caballero en piel y cuero.- Calzados.- Accesorios.- Joyería fina.- Joyería y bisutería.- Perlas.- Frutas secas en general.- Vinos.- Muebles por elementos.- Muebles y lámpa-

ras.- Alfombras.- Marcos de madera.- Mecedoras con respaldo de junco.- Azulejos hechos a mano.

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

EL TRADE CENTER

"IBERIA MART"

HA SIDO INAUGURADO EN MADRID

600 fabricantes exhiben 17.800 artículos en las 15 plantas del edificio.



—"La configuración de este centro comercial, como una gran exposición permanente, tiene un interés indudable para el desarrollo y racionalización del comercio interior en el escalón mayorista y de nuestro comercio de exportación. La concentración de la oferta de una amplia gama de productos en un mismo lugar debe producir numerosos efectos beneficiosos para compradores y vendedores", declaró el Ministro de Comercio, Enrique Fontana Codina, en el acto de inauguración de "Iberia Mart", el primer "Trade Center" español.

Señaló el Ministro que con la creación de este centro comercial los compradores se van a encontrar en un mercado más transparente, en el que su elección se efectuará sobre bases de información más completas, ya que podrán comparar con mayor facilidad mercancías y precios.

Acompañaban al Ministro de Comercio en el acto de inauguración, celebrado el pasado 6 de Diciembre, el Subsecretario de su Departamento, señor Fernández Cuesta; el Alcalde de Madrid, señor Arias Navarro; el Presidente del Consejo de Administración de la Sociedad Propietaria, señor Mazin; el Presidente de "Renta Inmobiliaria", señor Arespacochaga, y altos dirigentes de los más importantes "Trade Centers" del mundo.

"Iberia Mart" es el primero de estos centros comerciales que entra en funcionamiento en Europa y uno de los catorce que existen en el mundo. El edificio en donde se alberga el centro consta de quince plantas en la que tienen cabida unos 600 fabricantes con presencia permanente, que exhiben más de 17.800 artículos destinados al mercado interior y al exterior. Dispone además de una planta de actividades temporales, con una superficie de 1.500 metros cuadrados. El "Trade Center" dispone también de un Banco de datos a escala mundial, un Instituto y un Club de Comercio Exterior.

Los fabricantes que actualmente están instalados en el centro tienen una facturación anual de 41.000 M. de pesetas.

En estos momentos el porcentaje de ocupación del edificio es del 90%.

En el acto inaugural intervinieron oralmente los señores Mazin, Arias Navarro y el Presidente de la Asociación Mundial de "Trade Center". Finalmente, el Ministro de Comercio, señor Fontana Codina, después de señalar la importancia de este nuevo centro comercial, se refirió de manera especial a la concentración de la oferta de productos manufacturados para los compradores extranjeros que visitan la capital de España.

Tras referirse a la amplia gama de servicios que prestará este centro comercial a los clientes potenciales, el Ministro de Comercio dijo que se trataba de un objetivo ambicioso y complejo que exige grandes esfuerzos para su puesta en marcha y una constante labor de actualización para tener al día una información tan versátil como la que corresponde al campo comercial.

Los aduaneros siguen en su puesto pero no son lo que parecen

La imagen más simple del Mercado Común, de la que se usó y abusó en los primeros tiempos, era la supresión de los aduaneros. Era lógico: si no había derechos de aduana, dejaba de haber aduaneros.

Pero desde julio de 1968 es un hecho que ya no hay derechos de aduana y los aduaneros siguen en su puesto. ¿Por qué? ¿Qué hacen? Estas preguntas van a llevarnos al meollo de los problemas de la Europa actual, ayudarnos a medir lo que queda por hacer junto a lo que se ha hecho ya.

El derecho de aduana ha desaparecido, pero el impuesto subsiste.

Es verdad que ya no hay derechos de aduana. No es verdad que hayan sido reemplazados por impuestos equivalentes. Quizá esto se haya producido en uno u otro lugar, pero la Comisión Europea se ha opuesto siempre a ello. Los aliados siguen vigilantes.

Por el contrario, cada Estado conserva el derecho de percibir a la entrada de su territorio el impuesto que han pagado sus propios productores. Como contrapartida, exonera de impuesto a sus productores que exportan. Esto es verdad para los países del Mercado Común, pero lo es igualmente para el tráfico externo.

Este es uno de los grandes principios del Mercado Común que permanecerá mientras los impuestos no se hayan armonizado completamente: el pro-



ducto paga el impuesto no del país que lo suministra, sino del que lo consume. Y es normal.

Si fuese de otra forma, todos comprarían en el país con menos impuestos. Ello daría lugar a una carrera hacia la disminución de los impuestos, que sería quizá muy agradable para el contribuyente pero que colocaría a los Estados en una situación difícil. Como son los gobiernos los que han firmado el Tratado, esta solución no tenía oportunidad alguna de ser retenida.

El espíritu del Mercado Común consiste en que se pague el mismo impuesto y se soporten las mismas cargas, ya se compre en uno o en otro país.

Pero la consecuencia de estas disposiciones es que se precisan aduaneros para percibir a la entrada las tasas en vigor en el país.

El espíritu de estos impuestos es muy diferente de un derecho de aduana; se dice: *si es usted extranjero, debe pagar un derecho que no pagan los productores del país, con objeto*

de colocarlo en situación de inferioridad con relación a los mismos. Entre países del Mercado Común ya no existe esto.

La percepción del impuesto, por el contrario, se traduce por: *si es usted extranjero, es justo que soporte las mismas cargas fiscales que los productores del país con objeto de que se encuentre en un pie de igualdad con los mismos.* Esto es, en el espíritu y en la realidad, muy diferente.

Este tipo de percepción aduanera desaparecerá cuando los impuestos sean los mismos en toda el área del Mercado Común. A ello se tiende. Varios países han adoptado ya la tasa sobre el valor añadido y todos deben hacerlo para 1970. Pero las tasas siguen siendo diferentes. No se ha conseguido todavía una armonización perfecta de las reglas de base: no basta, para que el impuesto a pagar sea el mismo, que la tasa sea idéntica: es preciso, además, que el valor del objeto sobre el que se apoya se calcule de la misma forma, que las condiciones de pago sean las mismas, etc.

Por el momento, nos hallamos todavía muy lejos. La tasa sobre el valor añadido es de cerca del 25 por 100 en Francia, mientras que no su-
pera el 10 por 100 en Alemania. No existe tasa local en Francia y sí en Alemania, etc.

Mas, para contar con una fiscalidad armonizada, ¡cuántas dificultades hay que vencer todavía! Entre países como los Países Bajos, que consiguen una gran parte de sus ingresos del tránsito, de la banca, de la

transformación de productos procedentes del exterior y destinados a volver al exterior, y Francia, por ejemplo, que saca mucho de su suelo, trabaja mucho para el mercado interior y posee una industria relativamente completa, o bien Alemania, que exige enormemente de los impuestos directos y mucho menos de los que gravan a las mercancías, la armonización fiscal supone un trabajo muy difícil, muchos arbitrajes y plantea, por lo tanto, graves dificultades políticas.

Las debilidades de la unión aduanera.

El Tratado de Roma ha reemplazado los derechos de aduana, que cada país percibía para las mercancías procedentes del exterior de la Comunidad Europea, por los derechos de la tarifa exterior común. Esta es la definición misma de una unión aduanera, mientras que una zona de libre cambio suprime los derechos de aduana en el interior de la zona, pero deja a cada uno libre de su tarifa respecto de los países exteriores.

Esta tarifa exterior común se ha implantado y funciona, pero los Estados no han llegado todavía a tener confianza total en la misma. Se carece de los textos de aplicación. Una tarifa, como el impuesto, ejerce una incidencia muy diferente según la forma en que se calcula el valor de los objetos a los que se aplica. Del mismo modo, las reglas de tránsito, es decir, las condicio-

nes en las que se puede no pagar impuestos cuando se trate de mercancías importadas para ser transformadas y luego re-exportadas, no se han armonizado totalmente todavía. Por último, y punto extremadamente sensible, las condiciones en las que se conceden determinados plazos de gracia para el pago de los derechos de aduana conservan ciertas divergencias. Es verdad que se ha procurado llegar a reglamentos comunes. Grandes progresos se consiguieron desde este punto de vista en julio de 1968. Pero no se ha llegado todavía a una aplicación uniforme.

Ello es tanto más difícil cuanto que los aduaneros de los diferentes países han recibido una formación bastante diferente. Los de los países muy comerciantes han sido formados en la idea de que era preciso dejar pasar muy liberalmente. Los de los países que poseen una industria más completa se sienten encargados de proteger el trabajo nacional.

En caso de litigio no se ha conseguido todavía poseer una jurisprudencia unificada. Sobre todo, el cuerpo de funcionarios que aplica la tarifa exterior común sigue dirigido por los diferentes países. Por consiguiente, no existe unidad de interpretación de la tarifa.

Necesidad de una autoridad común.

La tarifa exterior común constituye, de por sí, una causa de complicación, ya que prevé un régimen diferente para las

mercancías comunitarias y las del exterior, para las de los Estados africanos y malgache y las de Grecia o de Turquía. Es preciso aplicar diferentes acuerdos comerciales. En cada caso puede plantearse el problema del origen. Y si los orígenes se mezclan, procediendo una parte del objeto de un país y otra parte de otro distinto, sometidos a un régimen diferente, las complicaciones pueden ser terribles.

Los aduaneros siguen en su puesto. Tienen siempre que hacer, mucho que hacer. Están ahí para recordarnos que Europa debe progresar mucho todavía para llegar a una fiscalidad común, a presupuestos armonizados, a una política de crédito coherente que son los únicos medios de permitir a las monedas permanecer armonizadas sin que sea necesario recurrir al control de los cambios, medida profundamente perniciosa para un Mercado Común.

Permanecen en su puesto, y obedeciendo a seis autoridades diferentes contribuyen a mantener las fronteras que deben desaparecer. Será preciso llegar a un solo cuerpo de aduanas al servicio de la Comunidad Europea en su totalidad, obedeciendo a una autoridad común. Y esta autoridad tendrá fatalmente un alcance político.

Cuando desaparezcan los aduaneros en las fronteras internas de la Comunidad, cuando obedezcan a una autoridad común en las fronteras exteriores de la Comunidad, es entonces cuando habrán comenzado los verdaderos Estados Unidos de Europa.

**hormigones
mallorca sa**



HORMIGON

POLIGONO INDUSTRIAL
DE "LA VICTORIA"
CARRETERA BUÑOLA
PALMA DE MALLORCA
TELS. 256249-256776-8-9

ALMACENES



SANCHEZ & Cía.

«su almacén»

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

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

Las inversiones industriales y el problema de su localización



El problema de la localización de las inversiones industriales ocupa un lugar preferente en los problemas de desarrollo, por estar vinculado estrechamente al de la óptima localización de los recursos.

Puede definirse a nivel de unidad de producción o empresa, como el problema de la optimización de la utilización de los recursos empresariales, en relación con los desplazamientos territoriales de los *inputs* y *outputs*, determinados para cada localización. A nivel municipal o por zonas más amplias, el problema de la localización es un problema que consiste en optimizar la distribución de los recursos territoriales entre sus posibles utilidades.

El criterio de localización de las inversiones industriales, desde el punto de vista de su distribución territorial en el marco nacional, y en especial el de su distribución entre zonas en las que la industrialización es incipiente, es el objetivo principal de esta política.

Se considera que la política de localización de las inversiones, incluso las industriales, constituye la clave de la programación económica de algu-

nos países y es el instrumento más adecuado para la solución óptima de los posibles desequilibrios regionales o sectoriales.

De la solución de esta cuestión depende no sólo la vitalidad del sistema productivo, sino también el que se atenúen los fenómenos inherentes a la urbanización incontrolada y al empobrecimiento demográfico de otras.

Elección de sectores.

Los resultados apetecidos sólo podrán conseguirse a través de una política de especialización sectorial, con las correspondientes prioridades, tanto para las actividades industriales como para las de investigación científica y de innovación tecnológica. La norma práctica para la elección de los sectores deberá asegurar el desarrollo de aquellas actividades que permitan un elevado grado de vitalidad en el sistema productivo nacional. Ocupan aquí un puesto clave los sectores llamados de «base», dotados de mayor capacidad generadora de nuevos desarrollos, diversificadores de estructuras existentes, con elevada tasa de valor añadido a los recursos y producciones nacionales. También son importantes, en este sentido, los sectores que exijan el empleo de una tecnología con un elevado potencial de utilización de recursos ya existentes, pero no explotados adecuadamente. Tampoco deben olvidarse aquellos sectores para los que exista una demanda suficiente y pueda satisfacerse en forma competitiva.

Debe procurarse que los sectores industriales nuevos, estrechamente ligados a la investigación científica, se orienten hacia las regiones altamente industrializadas, las cuales pueden soportar mejor los eventuales fracasos de las industrias incipientes.

Instrumentos disponibles.

Los instrumentos que se han venido aplicando en otros países, han sido fundamentalmente:

— Inversiones en empresas públicas.

— Programas y medidas de intervención en determinadas regiones o territorios.

— Ayudas financieras a las empresas, de cualquier tipo, a tasas de interés más bajas que en el mercado.

— Exenciones fiscales que comporten en todas sus modalidades una reducción sustancial de las cargas fiscales de las empresas.

Aunque el abanico de posibilidades es amplio, en Italia, por ejemplo, a través de la experiencia de varios años de utilización, no ha incidido favorablemente sobre la dinámica de las inversiones y sobre su tendencia a localizarse según determinados criterios de conveniencia. La causa parece que es el hecho de haberse adoptado esos instrumentos sin unidad de metas y sin coordinación con las otras medidas de política económica.

Las inversiones industriales se mueven, de hecho, con una casi total libertad, ya que encuentran a su disposición unos sistemas de ayudas definidas que son susceptibles de traducirse en un beneficio tal que no induce a la empresa a investigar otras posibles localizaciones. La incentivación indiscriminada y desordenada actúa como un freno a la política de industrialización y de desarrollo de la inversión industrial.

Deben ser las estrategias empresariales de un restringido grupo empresarial dominante las que condicionen las posibilidades de posterior expansión, de la modernización y tecnología, de la diversificación sectorial y territorial de la industria nacional en su conjunto. Es, por este motivo, inevitable que una política unitaria de localización de las inversiones industriales vaya ligada a la previa armonización de las estrategias empresariales de los grupos con la política de inversión estatal. Y es aquí cuando el método de «contratación programada» aparece como el más eficaz y como el más adecuado elemento de contraste.

EL TURISMO INTERNACIONAL

«El turismo internacional en los países de la OCDE, a la que pertenece España, ha proseguido su crecimiento a un ritmo rápido, dando pruebas de que es capaz de resistir a las perturbaciones del clima económico», es una de las principales conclusiones del informe «Turismos Internacional y política del turismo en los países de la OCDE», correspondiente a 1972, que la Organización de Cooperación y Desarrollo Económico publicó el mes de Septiembre.

El informe, elaborado por el Comité de Turismo de dicha organización —que preside el español Alberto de Lapuente— pone de relieve que el año 1971 ha sido satisfactorio para los países miembros, que han registrado en total 16.800 M. de \$ de ingresos turísticos en divisas, lo cual representa cerca del 20 por 100 del volumen global de sus exportaciones invisibles y un incremento del 17 por 100 respecto al año anterior.

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

El «record» español de ingresos de divisas —con un aumento del 23 por 100 sobre 1970— sólo es superado en el mundo por los Estados Unidos, que reunieron 2.457 millones en 1971.

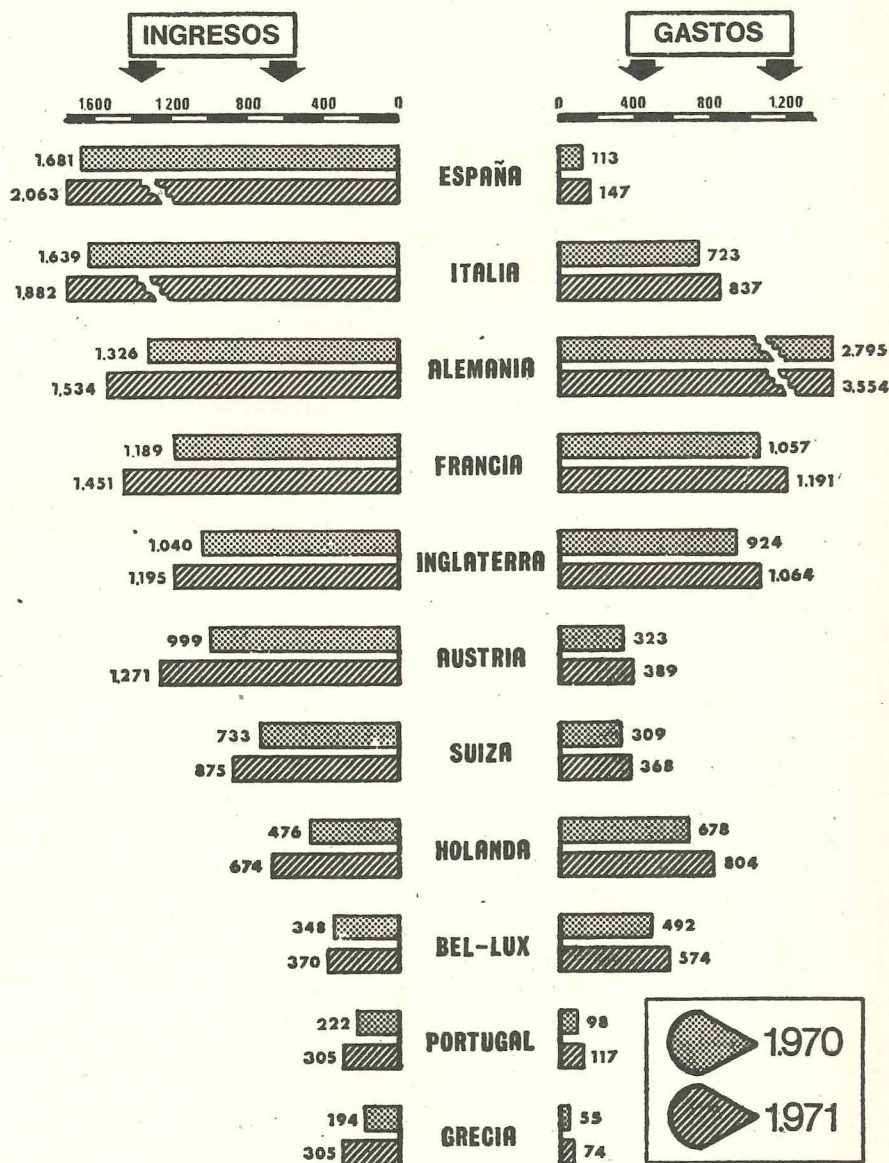
ALEMANIA TURISTICA

Las rutas desde Alemania a las zonas turísticas cubren más de 68.000 kilómetros entre 28 destinos europeos e intercontinentales. Los más lejanos son Bangkok y Colombo, en el Extremo Oriente, seguidos por Nairobi y Nueva York. La oferta de asientos semanal es de 23.839.

De los 125 vuelos semanales, 63 se dirigen a destinos en España que es, con mucho, la favorita de los turistas de «Condor». Unos 12 vuelos semanales con «Jumbo-Boeing 747» transportarán este año a Palma de Mallorca 195.000 turistas, aproximadamente, seguida por Ibiza, la Isla de los Artistas, con nueve conexiones semanales; Las Palmas, con seis vuelos semanales (tres operados con «Jumbo»), y Santa Cruz de Tenerife, con cinco. Málaga, seis vuelos semanales (dos de ellos con «Jumbo»).

Ingresos y Gastos del TURISMO

En millones de dólares



● Si bien en los últimos años, especialmente en 1971, el difícil clima económico hacía temer por el turismo, las cifras, que ya conocíamos y que ahora constata un informe anual del Comité de Turismo de la O. C. D. E., indican una progresión continua y casi una fuerte expansión.

● El año 1971 ha superado a su precedente en ingresos y gastos, en todos los países, del y para el turismo. Ello es un bueno y claro exponente de un mundo en paz. El informe analiza la política seguida en el ámbito de la O. C. D. E. e insiste en la necesidad de una organización administrativa responsable, en la planificación adecuada, en la formación profesional y en la necesidad de cuidar las infraestructuras frente a los peligros de la contaminación.

● España, según el gráfico, confeccionado con datos de la O. C. D. E., se ha situado a la cabeza de los ingresos y, no tanto de los gastos, por salidas, capítulo éste que ya en 1972 se ha iniciado con evidente optimismo.

En toda empresa existen numerosas reservas sin explotar:

- los métodos de trabajo en los sectores de la administración, de la producción y otros pueden racionalizarse;
- pueden utilizarse nuevos materiales;
- los criterios de calidad deben pensarse de nuevo, las tolerancias ampliarse;
- puede simplificarse la construcción de elementos, de objetos;
- las funciones de elementos, de objetos, de sistemas, etc., cualesquiera que sean, deben pensarse de nuevo periódicamente.

Muchas ideas existen en estado latente en los cerebros de los colaboradores y no se explotan, no habiendo la posibilidad de concretarlas ordenadamente.

¿Cómo sacar provecho de este potencial (mal utilizado), que permitiría disminuir los costes de manera espectacular?

Un método práctico y simple, utilizado desde hace unos años, sobre todo, en América y en Alemania y que se está implantando entre nosotros cada vez más, es el análisis del valor.

El análisis del valor (del inglés, value analysis) es una técnica que se basa en el análisis de las funciones de un objetivo, de un sistema, de un servicio, etcétera, con la finalidad de eliminar todos los gastos inútiles.

Este análisis crítico y sistemático se realiza en el marco de un grupo de trabajo en la empresa. Antes de introducir este método en la empresa es importante informar bien al personal sobre los fines y posibilidades del método. De la elección y de la formación de los participantes en el grupo de trabajo dependerá la eficacia y la capacidad creadora del grupo. La composición del grupo no es inmutable ni definitiva, sino que, por el contrario, se organizará una rotación de los participantes. Se dispondrá así siempre de nuevas personas con nuevas ideas que permitirán regenerar el grupo. Además, este sistema

Análisis del valor

Aplicación práctica

permite mantener un estrecho contacto entre el grupo «análisis del valor» y el mayor número posible de personas en la empresa.

Este grupo, de 5 a 10 personas, será dirigido por un animador, si fuere posible extraño a la empresa. Los problemas podrán tratarse en este caso de manera neutral y objetiva. La experiencia ha demostrado que un consultor extraño es aceptado como coordinador del grupo mejor que un colega de otro departamento de la empresa. En las grandes empresas se pueden tener uno o varios animadores en jornada completa, pero en las PME habrá que utilizar los hombres disponibles sin excesiva exigencia.

El programa de trabajo del grupo se desenvolverá según las cinco fases siguientes:

1. Fase de documentación.
2. Fase de creación.
3. Fase de selección.
4. Fase de preparación.
5. Fase de presentación.

1. Fase de documentación.

En la primera etapa se reunirán todas las informaciones y la documentación existentes que afecten al objeto, al sistema a analizar:

- de la investigación: la construcción, los planos, las tolerancias, los metales, etc.
- de la producción: los métodos, el utillaje, etc.
- de la venta: la distribución, la publicidad, etc.
- de la contabilidad industrial: la estructura de los costes, etc.

El objeto, el sistema a analizar se descompone en sus elementos. La función de cada elemento se define y agrupa según su importancia.

2. Fase de creación.

La finalidad de esta fase es la búsqueda sistemática de nuevas ideas que permitirán una ejecución más racional del objeto en cuestión. Esta búsqueda de ideas se hará por un grupo de trabajo como se describe al comienzo de este artículo.

Se utilizan diferentes métodos para estimular la actividad creadora del grupo: Los más conocidos son:

- el «brain-storming».
- el método 66.
- el método sinéctico.

Cualquiera que sea el método utilizado, las reglas fundamentales que señalamos se respetarán siempre:

- no criticar nunca una idea emitida.
- dar libre rienda a la fantasía.
- dar muchas ideas.
- cambiar, perfeccionar las ideas encontradas.

Todas las ideas se anotarán en un cuaderno, formando así un catálogo de ideas.

La posibilidad de encontrar la solución de un problema aumenta con el número y la calidad de las ideas suscitadas por el problema.

3. Fase de solución.

Las ideas discutidas y encontradas en la fase de creación se analizan y clasifican en una de las tres categorías siguientes:

1. ideas realizadas inmediatamente.
2. ideas que necesitan un cierto trabajo de preparación e inversiones relativamente importantes.
3. proposiciones aparentemente irrealizables.

Cuando pueden realizarse varias alternativas se hará una primera estimación de los diferentes gastos para seleccionar las posibilidades más racionales.

Cuando una variante es manifiestamente más cara que otra, no será necesario hacer cálculos detallados.

Además de los costes es necesario comparar las diferentes ventajas e inconvenientes de las soluciones consideradas:

- la presentación estética.
- el tiempo de realización.
- la integración en el programa general.
- la seguridad de funcionamiento.
- la duración de utilización.
- etcétera.

4. Fase de preparación.

Esta fase comprende el establecimiento de los programas para la realización de las ideas seleccionadas en la fase precedente. Las etapas necesarias para la realización del proyecto se determinarán y clasificarán en el orden que se desee, fijando los plazos principales e intermedios. Estos programas pueden representarse ventajosamente mediante gráficos, por ejemplo, por el método del camino crítico (PERT, CPE).

5. Fase de presentación.

Una vez realizadas las cuatro primeras fases se tratará de presentar los resultados de los trabajos a la dirección de la empresa. Estos trabajos se presentarán bajo forma de informe sucinto, pero claro y completo, describiendo la solución encontrada. Este informe debe comprender los siguientes capítulos:

- Problema planteado, formación del grupo, tiempo consagrado.
- documentación básica necesaria.
- catálogo de las ideas encontradas.
- criterio de selección de ideas.
- presentación de la(s) proposición(es).
- cálculo y comparación de costes, ventajas e inconvenientes de las diferentes posibilidades.
- programa de realización.

Las diferentes soluciones con-

sideradas se presentarán en fórmulas, susceptibles de desarrollo.

Conclusión.

El análisis del valor se estableció oficialmente en América, cuando McNamara era Ministro de Defensa del Gobierno Kennedy. El Ministerio de Defensa (Department of Defense, DoD) solicitó a las empresas interesadas en los pedidos realizados por el Gobierno que practicasen el análisis del valor de los productos en cuestión.

Hoy, entre otros, todos los

proveedores importantes del DoD utilizan el análisis del valor como instrumento de racionalización.

Basándose en las experiencias americanas y alemanas, se puede estimar hoy que la relación entre los costes invertidos para la aplicación del análisis del valor y las economías realizadas gracias a este método son:

- en USA, aproximadamente de 1 a 25.
- en Alemania, aproximadamente de 1 a 10.

Sí, es más cómodo para visitarnos en

GENERAL RIERA, 150
y PADRE MOLINA (Edificio Ponent).

Nueva gran exposición de:

DISTRIBUIDORA
INDUSTRIAL
MUEBLES
OFICINA

Naturalmente nuestros 1.200 M²
de exposición
esperan su visita en

PASAJE PAPA JUAN XXIII
y GUILLERMO DE TORRELLA (Plaza Olivar)

¿LA HA VISTO USTED?

LA INFORMATICA EN LA EMPRESA

Diez consejos para evitar el fracaso



Hay actualmente un número importante de centros de tratamiento automatizado de la información, gran parte de los cuales se dedica a los trabajos de gestión. Cada año van creándose nuevos centros, con sus rémoras de dificultades, dudas, incluso fracasos en algunas ocasiones. Para aquellos dirigentes deseosos de adoptar medios de gestión automatizada, publicamos a continuación una lista de las etapas que han de preceder a la introducción de la informática en la empresa, cuyo arranque se verá gravemente comprometido si se pasa por alto cualquiera de ellas.



1. EN PRIMER LUGAR, DIAGNOSTICAR LA EMPRESA

El estudio diagnóstico ha de ser breve (un mes como máximo) y centrarse esencialmente en dos tipos de preguntas:

—¿Funcionan de modo satisfactorio los circuitos de información? En caso negativo, ¿dónde se producen “cuellos de botella” y cuáles son sus consecuencias?

—¿Son satisfactorias las actuales técnicas de gestión? ¿Es compatible su mantenimiento con el plan a medio plazo, teniendo en cuenta los tiempos de estudios y de integración de los materiales?

Se imponen dos precauciones: formularse las preguntas en el ámbito de un plan a tres años o, mejor aún, a cinco años, con el fin de evitar que las soluciones elaboradas resulten caducas antes de realizarse en su totalidad. Las respuestas, fundadas en las estimaciones de lo que aportaría el ordenador a la ejecución de las tareas administrativas y a las reformas de los mecanismos de gestión, permiten dar paso al lanzamiento de los estudios más detallados de la fase siguiente.

2. NO QUEMAR ETAPAS

Si el diagnóstico revela la necesidad de reorganizar la gestión, es preciso establecer un modelo de gestión automatizada. El omitir esta fase para entrar en un estudio detallado de las diferentes funciones (pagas, stocks, etc.) constituiría un obstáculo que se debe evitar. Hay que tener presente la interdependencia de los sectores de gestión. La delimitación de funciones, válida para una organización manual, no lo es siempre para una organización automatizada.

Por consiguiente, es imprescindible:

—Volver a examinar la distribución actual de las funciones de gestión, por servicios.

—Estudiar sistemáticamente las interdependencias entre los futuros servicios, es decir, la circulación de la información, único medio de conseguir un sistema de gestión integrada.

La creación de un modelo global de gestión automatizada es una operación muy compleja de cuya importancia depende el éxito o el fracaso del sistema.

3. PENSAR EN VARIAS DIMENSIONES

Basadas en un mismo modelo de gestión, pueden edificarse diversas hipótesis de mecanización, en función de:

—El espacio: desde el mayor ordenador que centraliza el conjunto de los trabajos de gestión, hasta la estructura totalmente descentralizada, existe gran variedad de soluciones intermedias cuyo abanico se abre aun más con las nuevas posibilidades que ofrece la telegestión.

—El tiempo: varía la duración de aplicación de cada posible solución. Esto no presenta solamente un problema de escalonamiento de las inversiones, sino que además condiciona la elección de una solución. Esta puede resultar óptima en cuanto a espacio, pero impracticable o desaconsejable en un caso de implantación escalonada, debido a las soluciones transitorias que han de preverse para asegurar las distintas fases.

4. NO DAR MARCHA ATRAS

La Dirección de la empresa debe estar en condiciones de

tomar una decisión definitiva basándose en un dossier que comprenda una propuesta de modelo de gestión y varias hipótesis de mecanización, cada una de las cuales presentará:

—definición y características de funcionamiento;

—evaluación de los medios a aplicar;

—balance financiero completo, calculándose y actualizándose los ahorros y gastos del sistema para un período determinado.

Una vez tomada la decisión, y basándose en el dossier de propuesta, se establece el plan general de mecanización, base del futuro sistema de gestión. Ello constituye un todo homogéneo del que no puede volverse a discutir ningún principio sin previo examen de las consiguientes incidencias en el conjunto del sistema.

5. NO SUBESTIMAR LAS NECESIDADES

Si la empresa decide adquirir su propio equipo, debe establecerse, mediante extrapolación del plan general, un pliego de condiciones del material necesario que se someterá al examen de los constructores. Con el fin de evitar graves inconvenientes durante el primer año del sistema, se observarán unos cuántos principios, relativamente empíricos, pero suficientes:

—Las necesidades periféricas deben evaluarse para una utilización del material de doscientas a doscientas cincuenta horas como mínimo por mes, sabiendo que la rentabilidad de un ordenador está en la utilización en horas suplementarias (pasadas ciento ochenta horas aproximadamente), que doscientas horas representan generalmente de doscientas cincuenta a doscientas setenta y cinco horas de taller, que muy a menudo se subestiman las necesidades y, por último, que el rodaje del sistema necesita un tiempo superior a su marcha normal.

—Debe determinarse una relación tiempo de utilización de los elementos periféricos/tiempo de unidad central. De ello resultará la necesidad de elegir una determinada unidad central.

6. SER EXIGENTE

Ha de tenerse presente que la elección entre las ofertas de los constructores no debe atender solamente a los precios de los equipos de probada adecuación al sistema, sino también a:

—la exactitud de los performances anunciados en el sistema;

—las facilidades ofrecidas para los ensayos de programa;

—las garantías, sobre todo en caso de avería;

—la eventual ayuda en la implantación del sistema de gestión.

7. ESCOGER Y SITUAR DEBIDAMENTE A LOS HOMBRES

Hasta ahora, un reducido número de responsables han efectuado los estudios, a un nivel elevado de la empresa. Ha llegado el momento de designar los equipos encargados de realizar el sistema. Será determinante la actitud que adopte el jefe de empresa en la elección de estructura y de hombres. Llamado a dialogar con los usuarios, que son los directores

operativos de la empresa, el responsable de la informática debe estar situado en su mismo nivel y depender directamente de la Dirección General. Los analistas y programadores pueden escogerse dentro de la empresa y adquirir formación en informática, o pueden contratarse en el exterior; la empresa puede, asimismo, recurrir a una sociedad de servicios. Generalmente suele adoptarse una combinación de estas tres opciones, la cual asegura un buen equilibrio de los equipos y evita superabundancia de personal una vez implantado el sistema.

8. PENSAR EN EL COSTE DE LOS ESTUDIOS

Es muy importante el coste de los estudios. Añadido al coste de entretenimiento (evolución de la empresa, modificación del entorno reglamentario, renovación progresiva del sistema), el coste de los estudios puede alcanzar a veces un valor idéntico al del coste de explotación.

9. VIGILAR LA REALIZACION

Durante la fase de realización, el jefe de empresa se limita

a cuidar de que se respete el planning y el presupuesto. Es de suma importancia la formación no sólo del personal ejecutivo sino también de todo el personal que participe en el lanzamiento. Por otra parte, se habrá efectuado de antemano una formación básica que haga de los Mandos unos interlocutores al corriente de lo que es la informática.

10. Y, SOBRE TODO, DECIDIR; ESE ES EL COMETIDO DEL DIRIGENTE

Con esta breve exposición hemos querido evidenciar la causa más frecuente de fracaso en la implantación de un sistema de gestión automatizada: el paso directo a una realización sin que la Dirección de la empresa tome las decisiones esenciales. Los estudios de realización chocan entonces con esta ausencia de decisión, engendrándose soluciones contradictorias y heterogeneidad de sistema. Suele ocurrir que un personal sin cualificar decida implícitamente sobre opciones de capital importancia. Surge entonces el drama del lanzamiento, en que se descubre lo inadecuado del sistema a la empresa.

CONDICIONES PARA DIRIGIR



CIERTO DÍA en que cenaba con un hombre que ostenta un alto y merecido puesto en el mundo de los negocios, le pedí que me trazara un bosquejo de las cualidades

que debe poseer el hombre que aspire a ser un buen directivo.

Contestó a mi pregunta diciéndome que, después de haber observado en múltiples ocasiones a excelentes directivos en acción, podía resumir su respuesta afirmando que todo buen directivo debe poseer cinco cualidades básicas. Las esbozó de la siguiente manera:

1.^a El buen directivo simplifica los problemas. Sabe apartar a un lado la paja y dirigirse directamente al grano.

2.^a El buen directivo sabe adoptar rápidas decisiones y seguirlas hasta su realización. No entretiene nunca indefinidamente la resolución de un problema. Se decide pronto y se atreve a sus decisiones. No se detiene pensando que pueda fallarle algo.

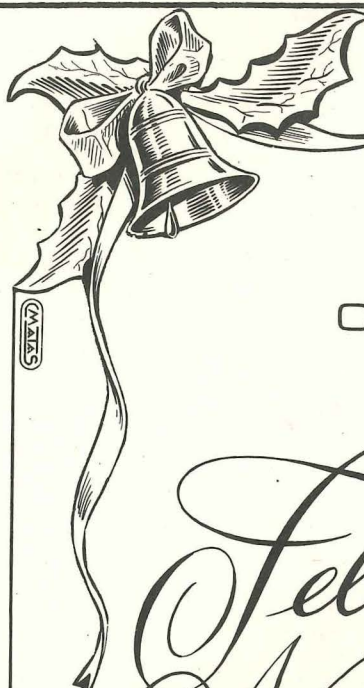
3.^a El buen directivo tiene un criterio formado que le permite analizar un problema desde todos los ángulos, abarcando todas las distintas posibilidades.

4.^a El buen directivo siente un profundo y humano interés por las personas que tiene a su mando.

5.^a El buen directivo mantiene siempre una actitud optimista. Los pesimistas tienen pocos seguidores.

Quien siga fielmente estas cinco normas puede decir que tiene el futuro en sus manos.

WILFRED A. PETERSON



A NUESTROS
ASEGURADOS,
COLABORADORES
Y AMIGOS

*Felices
Navidades*

con los mas fervientes
deseos de:

Mare Nostrum



SOCIEDAD ANONIMA
Seguros y Reaseguros

**Sindicato Nacional del Olivo
Agrupación Nacional de Producción
de Aceituna de Almazara**

I CONCURSO "OLIVO DE ORO"

TEMA:

El aceite de oliva desde el punto de vista literario, gastronómico, dietético y socioeconómico.

La Agrupación Nacional de Producción de Aceituna de Almazara del Sindicato Nacional del Olivo convoca el I Concurso "Olivo de Oro", dotado con UN MILLON DE PESETAS en premios para aquellos trabajos periódicos, literarios o científicos sobre el aceite de oliva.

Para ello se establecen los siguientes premios:

- Un premio para trabajos literarios: Cien mil pesetas.
- Un premio para trabajos gastronómicos: Cien mil pesetas.
- Un premio para trabajos dietéticos: Cien mil pesetas.
- Un premio para trabajos socioeconómicos: Cien mil pesetas.

Se establece un premio de 500.000 pesetas, que se otorgará a uno de los trabajos que obtengan uno de los premios de 100.000 pesetas. Igualmente, se concederán 20 accésit de 5.000 pesetas (cinco por cada especialidad) a los trabajos que, siendo semifinalistas, no lleguen a alcanzar alguno de los premios de 100.000 pesetas.

BASES:

- 1.^a Los temas sobre los que versarán los trabajos serán de carácter general sobre el aceite de oliva, en sus vertientes literarias, gastronómicas, dietéticas y socioeconómicas.
- 2.^a Los trabajos que opten al concurso, en el que podrán participar cuantas personas lo deseen, deberán ser publicados en periódicos y revistas, tanto de información general como de carácter profesional o técnico, desde la fecha de esta convocatoria hasta el 31 de marzo del año 1973.
- 3.^a Los trabajos habrán de ser originales y sin limitación de espacio, serán firmados por su autor con nombre o seudónimo, pudiendo cada concursante presentar cuantos trabajos creyera convenientes.
- 4.^a El envío de los trabajos se realizará con anterioridad al día 5 de abril de 1973, precisamente por correo certificado y



con acuse de recibo, remitiendo un ejemplar de la publicación y cinco recortes o fotocopias del trabajo a la siguiente dirección:

Agrupación Nacional de Producción de Aceituna de Almazara, c/ España 19, Madrid-4.

Indicando en el sobre "Para el Concurso "Olivo de Oro" y tema sobre el que trata el trabajo:

literario, gastronómico, dietético o socioeconómico.

De insertarse el trabajo en varias publicaciones, se enviará un ejemplar de cada una de ellas con sus recortes o fotocopias correspondientes.

Cuando el trabajo esté firmado con seudónimo, la personalidad del autor se justificará mediante un certificado del Director de la Publicación.

En todo caso los concursantes deberán incluir en el sobre, nota informativa en la que conste: el nombre y apellidos, domicilio, residencia y teléfono.

- 5.^a El Jurado estará compuesto por relevantes personalidades de las Ciencias y las Letras. Fallará el concurso en el transcurso de una cena de gala que se anunciará oportunamente (antes del 30 de junio de 1973) y los nombres de sus miembros no serán dados a conocer hasta después de la firma de la correspondiente acta.
- 6.^a Los trabajos premiados quedarán en propiedad de la Agrupación Nacional de Producción de Aceituna de Almazara del Sindicato Nacional del Olivo, quien podrá hacer uso de ellos a los fines que estime convenientes, adquiriendo automáticamente todos los derechos sobre los mismos.
- 7.^a La Agrupación Nacional de Producción de Aceituna de Almazara del Sindicato Nacional del Olivo, no mantendrá correspondencia con los concursantes, ni se hará cargo de los trabajos que no se adapten a las bases del concurso.
- 8.^a Salvo la no presentación de trabajos, el concurso no se declara desierto ni dividirán los premios. En el caso de no haber concursantes en alguna de las secciones, el Jurado, con la previa autorización de la Agrupación Nacional de Producción de Aceituna de Almazara, podrá acumular los importes a las otras, siendo facultad de la Agrupación, determinar el valor de los premios que se concedan por esta circunstancia.
- 9.^a La participación en el concurso supone la plena aceptación de las bases del mismo y el fallo del Jurado será inapelable.

TEMA:

El aceite de oliva en la vida social y económica del país.

La Agrupación Nacional de Producción de Aceituna de Almazara del Sindicato Nacional del Olivo, convoca el I Concurso de Dibujo Humorístico, en el que se premiarán aquellos trabajos que resalten con mayor eficacia la trascendencia del Aceite de Oliva en la vida social y económica del país.

PREMIOS:

Un primer premio de 50.000 pesetas.
Un segundo premio de 25.000 pesetas.
Un tercer premio de 25.000 pesetas.

I CONCURSO DE DIBUJO HUMORISTICO

BASES:

- 1.^a El tema de los trabajos deberá versar sobre la trascendencia del aceite de oliva en la vida social y económica del país.
- 2.^a Los trabajos que opten al concurso, en el que podrán participar cuantas personas lo deseen, deberán ser publicados en periódicos y revistas, tanto de información general, como de carácter técnico o profesional, desde la fecha de esta convocatoria hasta el 31 de marzo de 1973.

- 3.^a Los trabajos habrán de ser originales y sin limitación de espacio, serán firmados por su autor con nombre o seudónimo y cada concursante puede presentar cuantos trabajos crea convenientes.
- 4.^a El envío de los trabajos se realizará con anterioridad al día 5 de abril de 1973 precisamente por correo certificado y con acuse de recibo, enviando un ejemplar de la publicación y cinco recortes del trabajo a la siguiente dirección: Agrupación Nacional de Producción de Aceituna de Almazara, c/ España 19, Madrid-4, indicando en el sobre para "El Concurso de Dibujo Humorístico".
- 5.^a El Jurado estará compuesto por relevantes personalidades de las Ciencias y las Letras. Fallará el concurso en el transcurso

(Continúa en la pág. 66)

Economía filatélica

por Alejandro Martínez Fornaguera, Director técnico filatélico de Cafisa



¡Cuántos disgustos dieron los veinticinco últimos escudos emitidos entre 1964 y 1966 a los que los acapararon sin freno ni tasa! Yo me imagino que todo ello ocurrió como sigue:

Cuando el 15 de enero de 1962 se emitió el primer sello con el escudo, el de Vitoria, capital de la provincia de Alava, su belleza y su calidad de impresión causaron un impacto tal que tanto el coleccionista de siempre como el que jamás había coleccionado sellos decidieron que era la hora de empezar la colección mediante la adquisición de una hoja entera, ya que la longitud de la serie, con un mínimo de 54 sellos (terminó teniendo 57) auguraba que ésta sería muy interesante.

Muchas personas decidieron gastarse 250 pesetas al mes para poseer, acabada la emisión, 50 series completas. Un grave escollo detuvo la realización de este propósito en diciembre de dicho año. En efecto, el hecho de que el Día de la Madre y la Navidad se celebrasen durante el mismo mes provocó numerosas distracciones, pues fueron muchos los que se olvidaron de adquirir la hoja correspondiente al mes de diciembre, al que correspondió precisamente el escudo de Castellón, cuya cotización, en el Catálogo Unificado de 1972, es de 160 pesetas.

Llegó el mes de enero de 1963 con

Historia de una especulación

su cuesta, y muchos a quienes se les había pasado por alto la emisión del sello de Castellón, adquirieron el de Ciudad Real.

El 18 de febrero del mismo año se emitió el sello de Córdoba, el cual, por motivos que escapan a mi conocimiento, apareció con la plata y el gules del escudo en tinta diluida; es decir, la plata—lisa como un espejo en el escudo de Alava— es en el de Córdoba una plata moteada y como diluida en agua. Lo mismo cabe decir del gules, que como se sabe es el nombre que se da en heráldica al color rojo, que aparece de color rosado. Incluso el estucado blanco del papel no parece ser de la misma calidad que el de los primeros escudos. Posiblemente, esta defectuosa presentación del escudo de la ciudad de los califas representó la gota de agua para el coleccionista tibio que ya se había cansado de gastarse cincuenta duros al mes. La combinación del atraso en la adquisición de escudos con la cuesta de febrero—que, aunque menos grave que la de enero, muchas veces no es más que una prolongación de ésta— hizo que el que tenía que gastarse 750 pesetas para ponerse al corriente tuviese un argumento justificativo para dejar de adquirir las hojas mencionadas, de 50 sellos cada una.

La consecuencia de que tanto los escudos de Castellón como los de Córdoba no fuesen adquiridos por los acaparadores de costumbre, fue que, prácticamente, todos acabasen matasellados.

Resulta lógico que así fuese, especialmente con el de Castellón, ya que en aquellas fechas el facial de cinco pesetas correspondía al franqueo de una carta normal al extranjero, y de todos es sabido que por Navidad se envían cantidades extraordinarias de cartas y felicitaciones fuera de España. En cuanto al de Córdoba, probablemente se consumió durante el resto del año para franquear paquetes postales y otras cartas al extranjero.

A fines de 1963 los comerciantes de “paquetería”, es decir, los que adquieren sellos usados, tanto en forma de kilos sin lavar como en pastillas de 100, pudieron comprobar que tanto el escudo de Castellón como el de Córdoba aparecían usados con mayor frecuencia que el resto de los escudos emitidos. Evidentemente ello provocó una revisión de sus existencias de escudos nuevos, y, al comprobar que carecían de reservas, trataron de comprar en primer lugar a sus colegas y luego en los mercadillos domingueros de las grandes ciudades (Plaza Real de Barcelona, Plaza Mayor de Madrid, Lonja de Valencia, etc.). Rápidamente la cotización de estos sellos se elevó, pasando de quince pesetas en el Catálogo Unificado de 1965 a 250 y 300 pesetas respectivamente, en el del año siguiente. ¿Qué había ocurrido? Pues, simplemente, que la comprobación por parte de todos de que el remanente de sellos nuevos era realmente escaso, hizo crecer el afán de poseerlos.

(Continuará)



CUBA

Novedades Filatélicas

El día 30 de Noviembre Cuba ha emitido una hermosa serie dedicada a la historia de la Marina, de hermoso diseño, impresa en offset multicolor. Los dibujos de estos sellos han sido todos realizados por el prestigioso grafista Carlos Echenagusía. Es una serie altamente didáctica que va a tener mucho éxito entre los aficionados.



El día 8 de Diciembre y contribuyendo a la campaña lanzada por la UNESCO en favor del salvamento del tesoro artístico de Venecia, ha emitido tres sellos de grafismo muy moderno propuestos por la propia UNESCO, de ahí la similitud de algunos dibujos con sellos emitidos por otros países para la misma ocasión. Vea estos sellos en la página anterior.

CHECOSLOVAQUIA

Desde el punto de vista artístico los sellos checoslovacos tienen una presentación muy distinta, ya que disponen de excelentes grabadores al acero, así como de estupendos dibujantes. Así pues se ha emitido en el mes de Diciembre y en honor de un gran grafista desaparecido, una serie dedicada a los pájaros cantores, cuyos tres primeros valores están impresos en máquina rotativa combinando dos procedimientos de impresión: grabado en acero e impresión en huecograbado policromo.

Los tres valores altos de la misma serie, de formato más pequeño, están impresos en grabado en acero a varios colores, impresos en plano, y colocando los operarios las hojas manualmente para que reciban las sucesivas impresiones a distintos colores. Se trata pues de un verdadero alarde de impresión que los entendidos sabrán sin duda apreciar.





Para los amantes del arte, han emitido en Noviembre cinco sellos de gran formato, reproduciendo pinturas y grabados diversos, dedicando el valor cumbre a un autorretrato de nuestro Pablo Picasso, que se conserva en la Galería Nacional de Praga.



EL DEPARTAMENTO DE PUBLICIDAD

de

economía balear

*al agradecer a todos los anunciantes la colaboración prestada,
rogándoles disculpen las molestias que les hayan podido ocasionar,
les desea unas felices fiestas y un próspero año 1973.*

Formentera

por JUAN CASTELLO GUASCH

A los amigos Vicente Mayans Serra y Vicente Escandell Enseñat, firme presencia de Formentera en la Casa de Ibiza en Palma.

Va destinada esta postal al mes de enero, el de la cuesta arriba; el que, tras los buenos propósitos elaborados durante los días navideños, se nos presenta a veces con cierta crudeza climatológica y nos exige o parece pedir hacia y desde los cuatro puntos cardinales balances y estadísticas de cuanto se ha hecho durante el espaciado paso de las doce hojas mensuales que componían el calendario del año que se fue y que se ven sustituidas por las doce nuevecitas de ese 1973 que estamos empezando y que no sabemos lo que nos guarda.

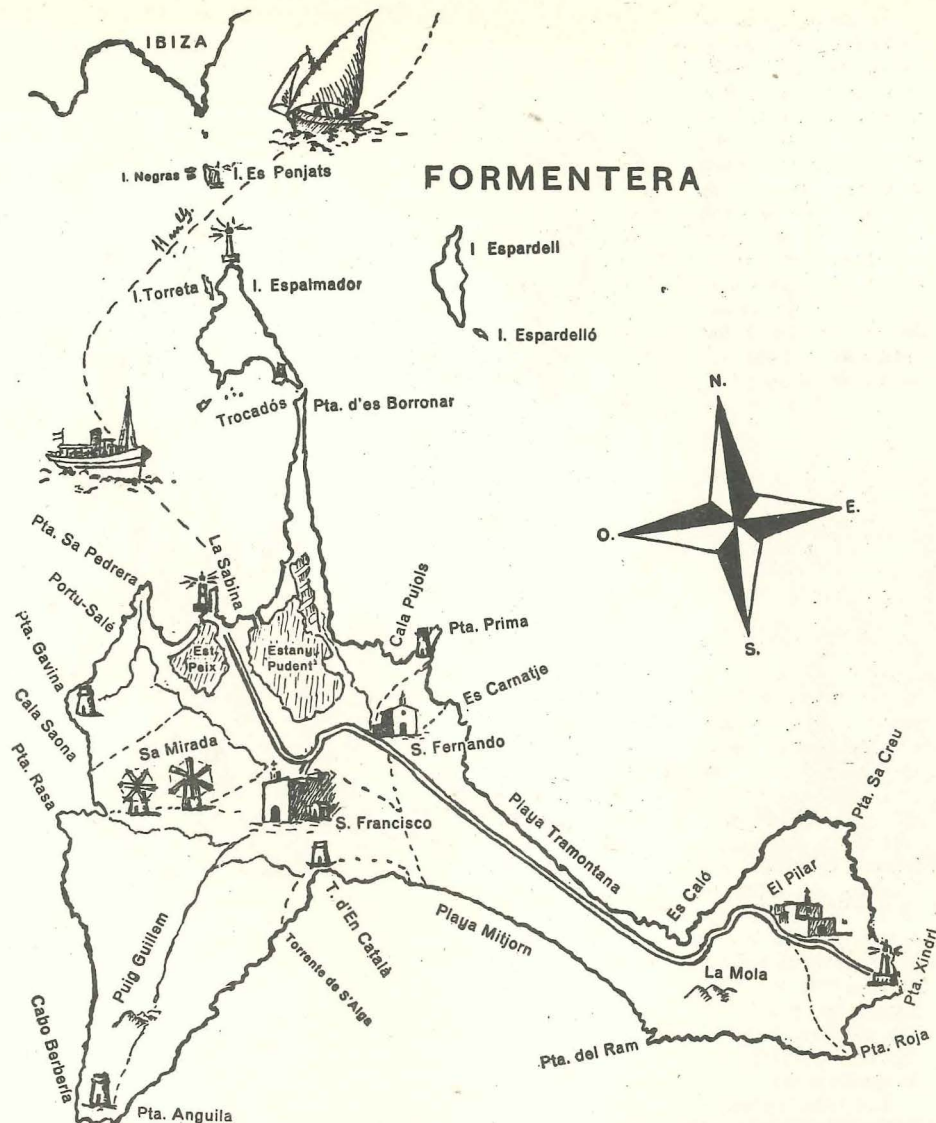
De momento hay que esperar en la mayoría de publicaciones la presencia inexorable de los números, muchos números, balances, estadísticas, cuadros sinópticos y comparativos, porcentajes, comisiones, cambios, etc., etc., referentes tanto a los más serios aspectos económicos y sociales como a las cosas más absurdas. Y de todo lo cual, es de suponer, que un noventa y nueve por ciento de lectores no entendamos nada, o casi nada.

De ahí que, siempre refractarios a los números, hayamos preferido hacer un escueto resumen de lo que se hizo y dejó de hacerse en ese año que se nos fue, en Formentera, la pequeña isla hermana, olvidada por completo hasta que la invadieron los hippies primero, y los turistas después. Es decir, hasta que se le pudo sacar jugo.

RESUMEN

"Formentera, una comunidad en evolución", es el título acertadísimo de un buen libro de Carlos Gil Muñoz, en el que se estudia con cariño y sobre el mismo terreno la problemática moderna formenterense.

Sobre ésta, a modo de crónica y confirmando el título del libro, hemos elaborado el siguiente resumen:



Febrero: El cartel turístico de Formentera, presentado en la Bolsa Internacional de Turismo de Berlín, obtiene el premio "Diligencia de Oro".

Abril: Un nuevo buque, el "Illa de Formentera", con capacidad para 250 pasajeros, inaugura su servicio diario entre Ibiza y Formentera. Visita del procurador en Cortes por los Municipios de Baleares, D. Rafael Timoner Sintés.

Mayo: En un tiempo récord, termina la instalación del cable submarino que desde la central G.E.S.A., de Ibiza, conducirá el fluido eléctrico a Formentera, hasta una potencia de 6.300 Kw. El cable, de una sola pieza, mide 16,5 Km. y pesa 200 toneladas.

Septiembre: A principios de mes, llueve copiosamente en toda la isla; y si bien los 38 litros por metro cuadrado caídos en la Mola y los 60 en la Sabina perjudican grandemente la extracción de la sal, son acogidos con júbilo porque benefician los campos sedientos y nutren con largueza depósitos y cisternas.

Octubre: Desde mediados de mes, las comunicaciones telefónicas de la isla con el exterior cuentan con seis líneas, cinco con Ibiza y una con Palma. Antes sólo había una única línea.

Noviembre: La Diputación Provincial concede una ayuda de 800.000 ptas. para obras en la carretera a Ca Mari, 150.000 ptas. para el alumbrado público de San Fernando y otras 150.000 ptas. para la carretera y el alumbrado público de la zona turística de Es Pujols.

Diciembre: Está en marcha una obra colosal: la de conducir a Formentera el agua potable, desde Ibiza, a través también (como el cable eléctrico) de los Freos que separan ambas islas, por unas tuberías sumergidas, de un plástico especial, de una longitud de treinta kilómetros, de los cuales dieciséis irán por el fondo del mar y llevarán a Formentera seis mil metros cúbicos de agua diarios. El costo del proyecto asciende a ciento cuarenta millones de pesetas y es financiado por el emprendedor industrial don Abel Matutes Juan.

EL FUTURO

Para el futuro quedan en perspectiva un sinnúmero de problemas:

Los primeros y principalísimos, son los de la conexión del cable eléctrico con la central de Ibiza, sólo posible cuando en ésta se termine la instalación

La blanca iglesia de El Pilar, en el extremo meridional de la isla, en la meseta de La Mola, el lugar más alto de Formentera, que se eleva a 192 metros sobre el nivel del mar, es una hermosa estampa y fiel ejemplo de la típica construcción pitiusa, con la que contrasta el tono oscuro del atuendo de las dos bellas muchachas. (Foto Pedro Catalá Roca).



todos estos anhelos reseñados para el futuro de la pequeña y maravillosa Formentera y, al final, cerrar el resumen del año con las palabras: Objetivos cumplidos.

ALMANAQUE "EL PITIUSO"



Puede solicitar su ejemplar
en CASA DE IBIZA
Calle Salas, nº 38
Palma de Mallorca

de un nuevo generador de 10.000 C.V., prevista para dentro de unos meses, y el abastecimiento de agua. Son dos elementos vitales para el desarrollo de la isla.

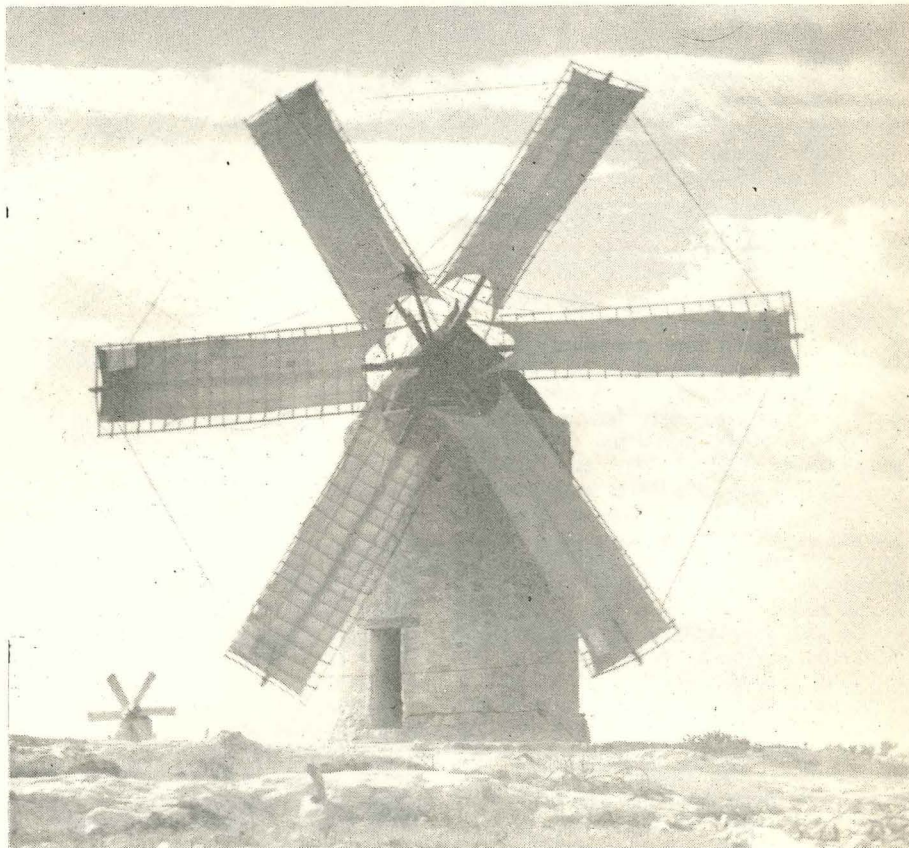
Los otros problemas, aunque también de importancia, vienen a ser de segundo orden: la carretera de San Fernando-Es Pujols-La Sabina, el camino a Cala Saona y otros. La otra ampliación del puerto de La Sabina. Y decimos la otra porque la que se está terminando, que se empezó hace unos seis años, cuando el tránsito anual de viajeros era de unos 80.000, resulta ya insuficiente para los 375.000 que se han registrado en 1971, con el lógico y paralelo aumento en el tránsito de mercancías.

También necesita ampliar al nivel de Centro Sanitario Subcomarcal el único Centro Rural de Higiene existente en la isla, insuficiente para atender a los 3.000 habitantes nativos y a la población flotante de unas 15.000 personas que visitan la isla durante los seis meses de buen tiempo.

No preocupa menos el problema de la enseñanza. Aunque de momento no hay niños sin escolarizar, hay varios colegios instalados en locales viejos que no reúnen las debidas condiciones pedagógicas y existe un decidido empeño en levantar una moderna Agrupación Escolar en San Francisco Javier, casi en el centro de la parte más ancha y más poblada de la isla y en donde está ubicado el Ayuntamiento, en el que se concentrarían casi todas las escuelas, y para lo cual el ayuntamiento ha adquirido unos terrenos de 13.000 metros cuadrados, al par que tiene iniciado el oportuno expediente.

Y eso es todo, "damunt, damunt", salvo los otros problemas de saneamiento, limpieza, urbanización, vigilancia, y demás, desbordados año tras año y propios de toda región, grande o pequeña, afectada por la onda expansiva de la evolución turística.

Ojalá en el transcurso del 1973 podamos ir apuntando los logros efectivos de



Los viejos molinos de sa Mirada se conjugan armónicamente con el áspero paisaje de San Francisco Javier, proyectando la vigorosa silueta de sus torres y la alegría de sus aspas directamente contra el azul luminoso del cielo mediterráneo, sin obstáculo alguno a los vientos de todos los cuadrantes que impulsaron sus velas. Otrora, su crujiente rodar era esperanzadora promesa de pan moreno y nutritivo, no siempre abundante. Hoy ya no ruedan; ni siquiera conservan las velas; el "forment", el grano, llega a Formentera por medios más rápidos, debidamente molturado y a punto de panificación. Y las antenas, cumplida su misión, se quedaron desnudas y quietas. De ello hará una veintena de años, apenas: los que tiene esta foto de Pedro Catalá Roca, magnífica y sugestiva. Su último sostén fue el estraperlo. Ahora ya sólo queda, para su salvación, el deseo, el anhelo, la esperanza de que los molinos supervivientes, aquí y en Ibiza, sean declarados monumentos paisajísticos, artísticos, turísticos, o lo que sea, con tal de que sean puestos bajo protección oficial para impedir su destrucción o que se adulteren de modo lamentable.

BANCA CATALANA INAUGURA SU PRIMERA OFICINA EN MALLORCA



NUEVO DELEGADO PROVINCIAL DE LA ORGANIZACION SINDICAL

A mediados del mes pasado, tomó posesión del nuevo cargo, como Delegado Provincial de la Organización Sindical de Baleares D. Ponciano Celorrio Ruiz.

Al darle, respetuosamente, nuestra más cordial bienvenida, y ofrecerle en nombre de la Asociación Sindical de Industriales de Mallorca A.S.I.M.A. la más cordial salutación, le deseamos que, durante su estancia en nuestra provincia, tenga muchos aciertos en, éste, su nuevo cometido.

Al mismo tiempo, al despedir a don José Antonio de Mesa Basán, al cesar como Delegado Provincial de la Organización Sindical de Baleares, le agradecemos todas las atenciones que con A.S.I.M.A. ha tenido, y le deseamos éxitos, en la Delegación de Guipúzcoa, a donde ha sido destinado.



El pasado día 2 de Diciembre, tuvo lugar el acto de inauguración de la primera Oficina de la Banca Catalana en Mallorca.

Al acto asistieron las primeras autoridades civiles y militares y numerosas personalidades del mundo de las finanzas.

El Sr. Carner Suñol, Presidente de la Banca Catalana, pronunció palabras de agradecimiento a todos los asistentes al acto y explicó la actual situación de la Banca en España así como la trayectoria a seguir en Mallorca.

EMPRESA BALEAR DE FINANCIACION ABRE UNA NUEVA ETAPA

A principios del mes pasado, se celebró la inauguración de los nuevos locales de COFIBSA (Contratación y Financiación Balear, S. A.), oficinas montadas con moderna concepción en el sexto piso del Edificio Minaco en Avda. Alejandro Rosselló, 49, de esta ciudad. Sus directivos nos explicaron toda suerte de detalles en torno a lo que es y representa COFIBSA. Por otra parte y por información que nos dispuso nuestro estimado amigo don Juan Frau Thomás, Presidente del Consejo de Administración de esta Financiera, hemos sabido que en el acto inaugural estuvo presente el Profesor García Cayró, Presidente de la Agrupación Sindical Nacional de Empresas de Financiación y Venta a Plazos.

En líneas generales no vamos ahora a descubrir la social actividad de COFIBSA, que expande en estos momentos sus prestaciones que harán llegar en muchos puntos las fuentes de necesaria financiación aplicada a cubrir necesidades de tipo industrial, comercial o simplemente privadas o familiares. Se intenta ahora llegar a todos los rincones de la Isla y en este aspecto estamos seguros que COFIBSA cumplirá con creces tal proyecto.

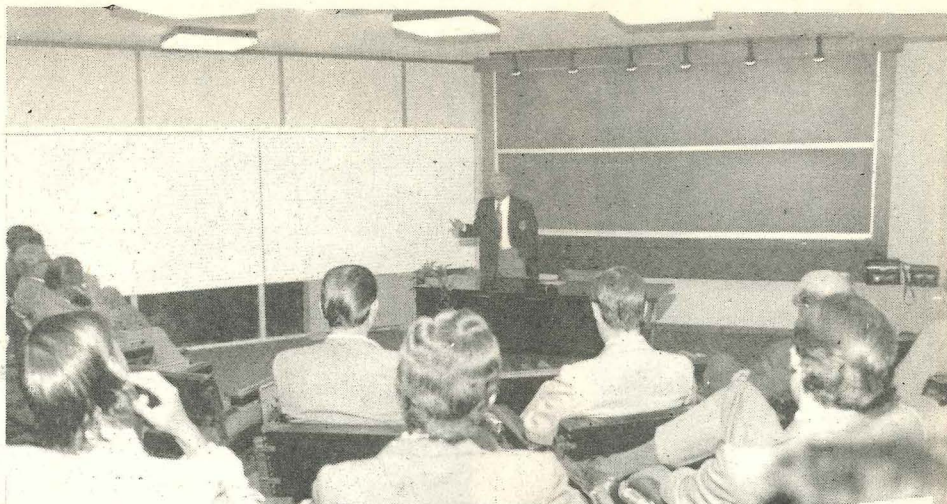
La actividad de estas entidades de financiación ha sido reconocida en el mundo entero como promoción social que sólo bienes puede depararnos. Estas organizaciones han resuelto, y resuelven, muchos problemas de factor económico, a tra-

vés de sus prestaciones o créditos, realizando toda suerte de inversiones siempre, claro está, dentro de las posibilidades de cada caso.

Se pretende con estas actividades colaborar con los poderes públicos y aupar en lo posible la evolución del pequeño crédito en el sentido que todos, como un solo hombre, podamos participar de las ventajas que ofrecen estos sistemas de financiación.

COFIBSA, una empresa balear ya distinguida en esta rama de la economía, emprende una nueva etapa que deseamos próspera y fructífera para Mallorca entera, cuya puesta en marcha constituyó un acontecimiento ciudadano.

EL IBEDE sigue adelante



El IBEDE, nuestro Instituto Balear de Estudios de Dirección Empresarial, sigue su marcha ascendente. Si en el primer Programa asistieron unos ochenta alumnos, que proclaman bien alto las enseñanzas recibidas, en este segundo programa que empezó el 13 de Octubre de 1972, y que sigue desarrollándose en la actualidad, se han agrupado setenta y cinco participantes mallorquines que siendo las primeras sesiones inaugurales, muy animadas, ahora, las que se dan

semanalmente, resultan muy fructíferas.

IBEDE ha realizado también desde el 6 de Noviembre al 18 del mismo mes, un curso compacto —asistencia diaria de tiempo completo— para señores empresarios de Menorca, Ibiza y la Península. En la primera fase asistieron empresarios

de Mahón, Ibiza, Madrid, Las Palmas, Tenerife, Sevilla, Valencia, Barcelona, Bilbao, La Coruña y Alicante, los cuales trabajaron tan afanosamente que son dignos del mejor encomio, pues su entusiasmo y aprovechamiento fue bien notorio.

Nos place felicitar al IBEDE, y con ello a su cuadro de directivos, por la labor desarrollada.

Deseamos al IBEDE que siga por esta singladura, ardua y pesada, pero eficaz y fructífera, de seguir por el camino emprendido. Sus programas ya son tema del día y esto es muy significativo para el empresariado mallorquín y español en general.

A todos, alumnos, profesorado, directivos y Decano, nuestro parabién y nuestro interés, y la más sincera de las felicitaciones, deseándoles un feliz y próspero año 1973. Que el éxito les acompañe y que esta revista pueda divulgarlo con verdadera y emotiva satisfacción. Sus desvelos para conseguir las metas propuestas bien se lo merecen.

Adelante, pues, que, al esfuerzo en el estudio, siempre le acompaña la satisfacción del deber cumplido y la alegría de promocionarse a sí mismo con su inteligencia y laboriosidad.

(Viene de la pág. 59)

CONCURSO DIBUJO HUMORISTICO

so de una cena de gala que se anunciará oportunamente (antes del 30 de junio de 1973) y los nombres de sus miembros no serán dados a conocer hasta después de la firma de la correspondiente acta.

- 6.^a Los trabajos premiados quedarán en propiedad de la Agrupación Nacional de Producción de Aceituna de Almazara del Sindicato Nacional del Olivo, quien podrá hacer uso de ellos a los fines que estime convenientes, adquiriendo automáticamente todos los derechos sobre los mismos.
- 7.^a La Agrupación Nacional de Producción de Aceituna de Almazara del Sindicato Nacional del Olivo, no mantendrá correspondencia con los concursantes, ni se hará cargo de los trabajos que no se adapten a las bases del concurso.
- 8.^a Salvo la no presentación de trabajos, el concurso no se declara desierto ni dividirán los premios.



Les desea un próspero 1973

**PIENSOS COMPUESTOS PARA TODA
CLASE DE GANADO**

ALMACEN Y OFICINAS:

Gran Vía ASIMA, Manzana XIII

Tel. 27 86 50

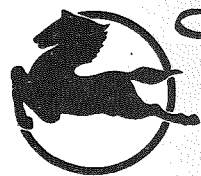
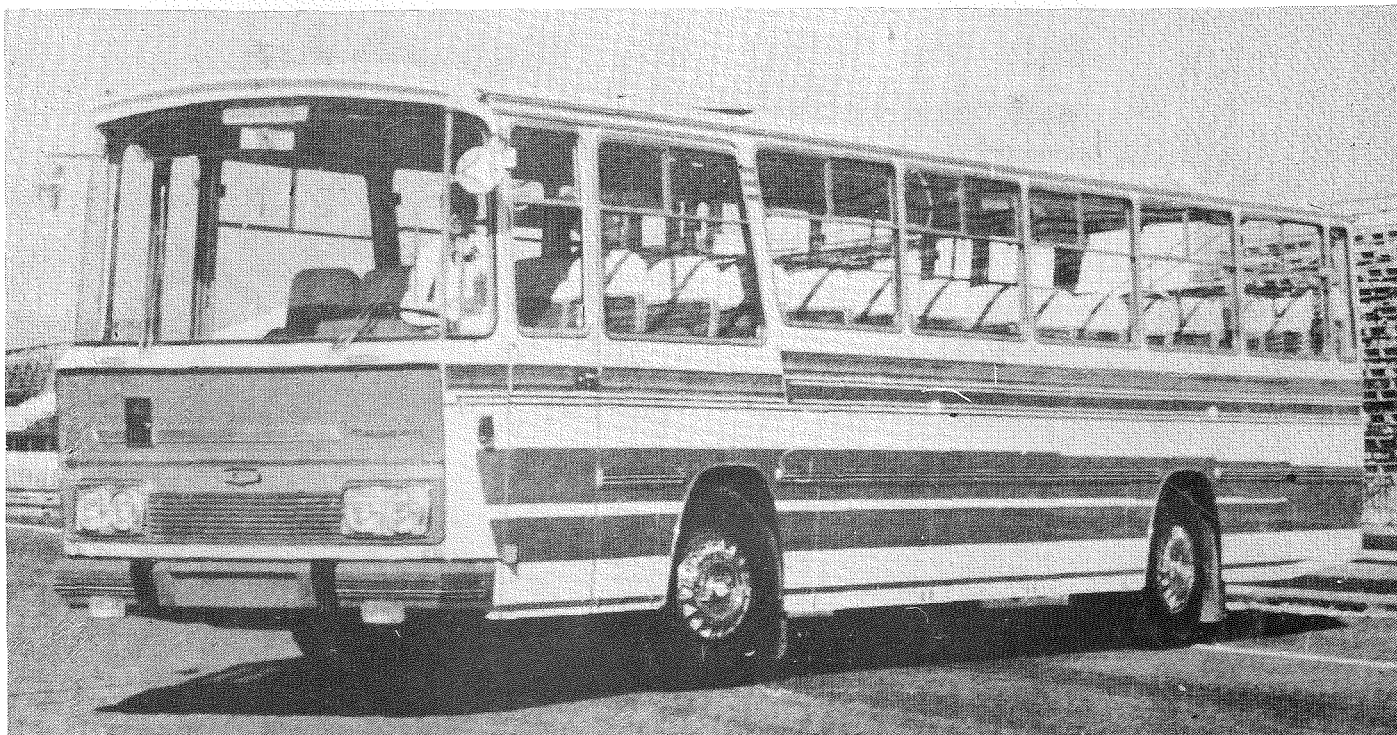
Polígono "La Victoria" (Son Castelló)

SUSCRIBASE

a

ECONOMIA BALEAR

tan sólo por 240 pesetas ANUALES
recibe la revista, cada mes, en el domicilio
que nos indique.



Automoción Balear, S. A.

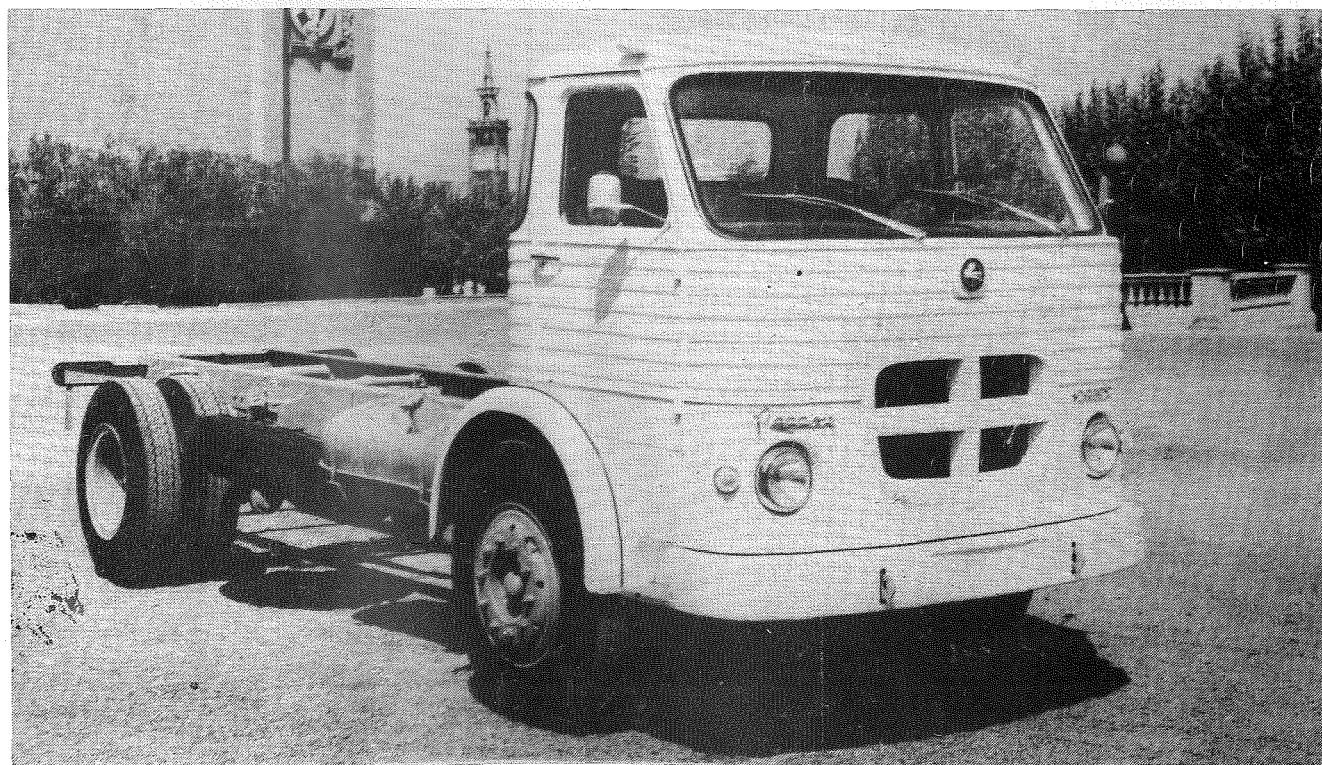
CONCESIONARIOS DE COMERCIAL *Pagaro* S. A.



Calle Gremio Carpinteros, 35 - Polígono de la Victoria

Teléfonos 25 53 43 - 44 - 45

PALMA DE MALLORCA





**PIONERA, DESDE EL 16 DE JULIO DE 1964,
DE LOS POLIGONOS INDUSTRIALES SINDICALES
DE ESPAÑA**