

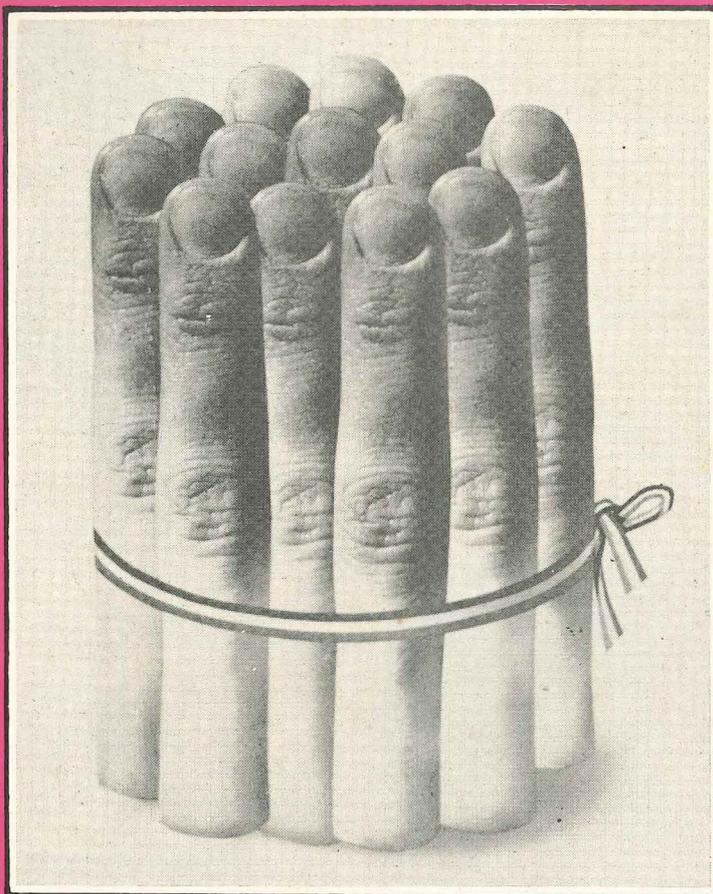
economía balear

PUBLICACION FUNDADA EN 1969

NUM. 43

ABRIL 1973

25 PESETAS

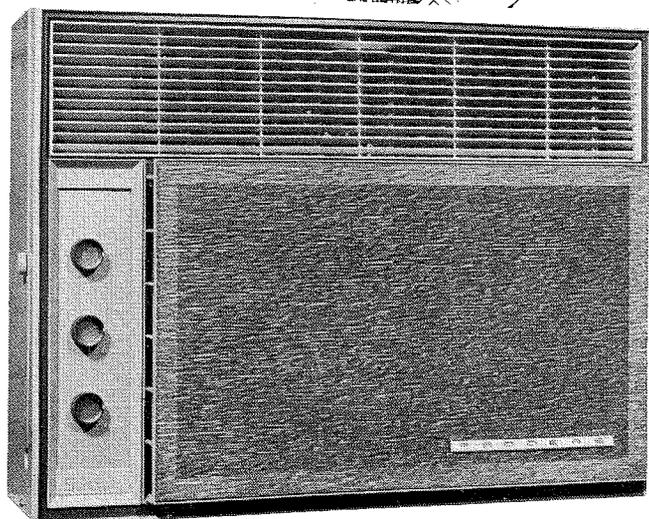
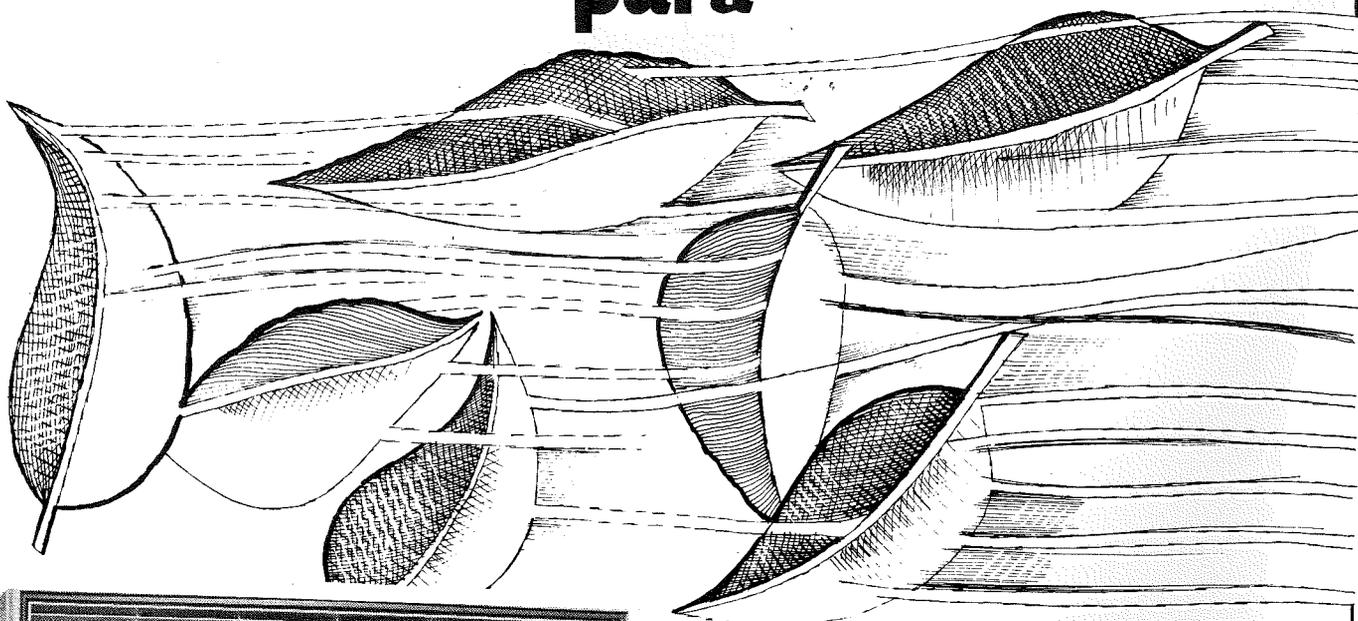


INTERESANTES ARTICULOS QUE CONTIENE ESTE NUMERO

PROBLEMAS BASICOS DE UN NUEVO ORDEN DEL SISTEMA MONETARIO OCCIDENTAL, por don Harry Cuehn,
POSICION RELATIVA DE LA PESETA QUE ES LA RENTA PER CAPITA Y COMO SE AVERIGUA, por don Manuel Zuasti.
BOMBERO JUBILADO HACE 30 AÑOS COBRA, MENSUALMENTE, 23 PTAS. DE RETIRO.
EL TRAFICO DE BALEARES EN 1972, por don Bartolomé Suau.
LA REFORMA DEL SISTEMA DE COMERCIO INTERNACIONAL.
IBERIA MART: PRIMER CENTRO EURO-

PEO DE NEGOCIOS, por la Srta. M^a Antonia Iglesias.
EL SERVICIO SOCIAL DEL COMERCIO, por don Rafael Alcover.
EL OLIVO, LA ACEITUNA Y EL ACEITE, por don Antonio Colom.
LA SUBIDA DE LOS PIENSOS Y SUS PROBLEMAS AVICOLAS.
¿RELACIONES PUBLICAS?, por don Georges Roos.
PAGINAS FEMENINAS, por doña Maria Isabel Cabrer.
Y ECONOMIA FILATELICA, por don Alejandro Martínez Fornaguera.

**Lo más parecido
a la
naturaleza
pura**



Un
auténtico
acondicionador
de aire

FEDDERS

- * Aire acondicionado * Fontanería * Calefacción * Electricidad
- * Gas ciudad y propano * Cámaras frigoríficas
- * Depuración de aguas y piscinas. Etc.

INSTALADORA BUADES, S.A.



OFICINA, EXPOSICION } GRAN VIA ASIMA (POLIGONO LA VICTORIA)
ALMACENES Y TALLERES } TELFS. 29 05 00-04-08-12-16 · PALMA DE MALLORCA

Completo servicio post-venta.



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

NUMERO 43
ABRIL 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
Asiña nº 2. Edificio Representativo.
Undécimo Piso.
Polígono Industrial LA VICTORIA
Teléfonos: 29 06 00-04-08-12
Palma de Mallorca.

TIRADA: 6.000 ejemplares.

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

PERIODICIDAD: MENSUAL

SUSCRIPCION ANUAL: 240 Ptas.

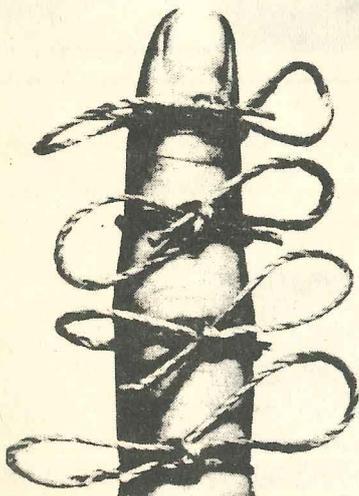
IMPRESO EN OFFSET:

IMPRESA POLITECNICA
Troncoso, 9. Tel. 21 26 60
PALMA DE MALLORCA

DEPOSITO LEGAL: PM 1839 1969

"ECONOMIA BALEAR"

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



sumario

	Pag.
FINANZAS	
Problemas básicos de un nuevo orden del sistema monetario occidental, por don Harry Cuehn	5
Los efectos protestados en Madrid, superaron los 4.700 millones.— Panorama de la economía española	9
Seguro de diferencia para la exportación.— ¿Quiere Vd. importar o exportar? ...	10
Vender más y comprar mejor	11
Posición relativa de la peseta	12
Qué es la renta per cápita y cómo se averigua, por don Manuel Zuasti ..	13
Bombero jubilado hace 30 años cobra, mensualmente, 23 pesetas de retiro ...	15
TRAFICO	
El tráfico de Baleares en 1.972, por don Bartolomé Suau	17
EMPRESA Y COMERCIO	
La reforma del sistema de comercio internacional	19
Iberia Mart: Madrid cuenta con el primer centro europeo de negocios, por la Srta. María Antonia Iglesias	23
Historia de los Trade Centers	25
El servicio Social del comercio, por don Rafael Alcover	27
AGRICULTURA Y GANADERIA	
El olivo, la aceituna y el aceite, por don Antonio Colom	28
La subida de los piensos compuestos agrava la crisis avícola	30
Los precios de los piensos y su problema	31
PAGINAS FEMENINAS: Nosotras, por Dña. María Isabel Cabrer	
Presentación. Mi rincón: ansias de superación.— La decana de las empresarias mallorquinas cree haber cumplido con su deber	32
La moda en primavera y verano	33
MARKETING	
¿Relaciones públicas? por don Georges Roos	35
Entrega de los títulos a los nuevos técnicos en relaciones públicas	37
VARIOS	
...Y serán nuestros mejores embajadores	38
Noticias del IBEDE	39
El Ministro de Trabajo en Palma	40
ECONOMIA FILATELICA , por don Alejandro Martínez—Fornaguera.	
El coleccionismo de sellos como elemento de inversión	41
Noticias filatélicas	42

NUESTRA PORTADA

Sabíamos que, en algunas ocasiones, las cañas se vuelven lanzas y en contadas circunstancias éstas se volvían cañas.

Sin embargo nunca habíamos oído hablar de puros transformados en dedos.

Y en esta ocasión así parece haber sucedido.

¿No será que el fotógrafo cumple con el sacrificio de no fumar durante este tiempo de Cuaresma y en donde hubo puros ha visto dedos, y la máquina obediente ha captado dedos donde hubo puros?

Nunca lo sabremos.

Lo que sí estamos convencidos es que, como introducción a este número, es una foto muy bien obtenida.

Deseamos haber conseguido igualmente una buena selección de artículos, los cuales, desde la próxima página, brindamos a su consideración. Esperemos sean de su agrado. Para esto los hemos escogido.

NO LO OLVIDE:
el próximo número estará dedicado a la
CONSTRUCCION

Anunciante: Miles de lectores esperan su mensaje

GABRIEL VICENS

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

Empresa de prestigio ofrece calidad

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

CONSTRUCCIONES
LLABRES & MONTANER, S.A.

Gran Vía Asima, 2,
Piso 12.
Polígono Industrial
La Victoria.
Teléfono 25 53 46 - 47
Palma de Mallorca

ROGAN

INDUSTRIAS METALICAS

Carretera de Puigpuñent, 36
Manzana III,
Polígono Industrial "La Paz"

Esperando poder seguir con su confianza,
nos ponemos a su entera disposición.

TELEFONO 29 21 75

GUÍA DIRECTORIO GUÍA

DE

SIMA

1973

Al precio de
500 ptas.
el ejemplar

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

A S I M A

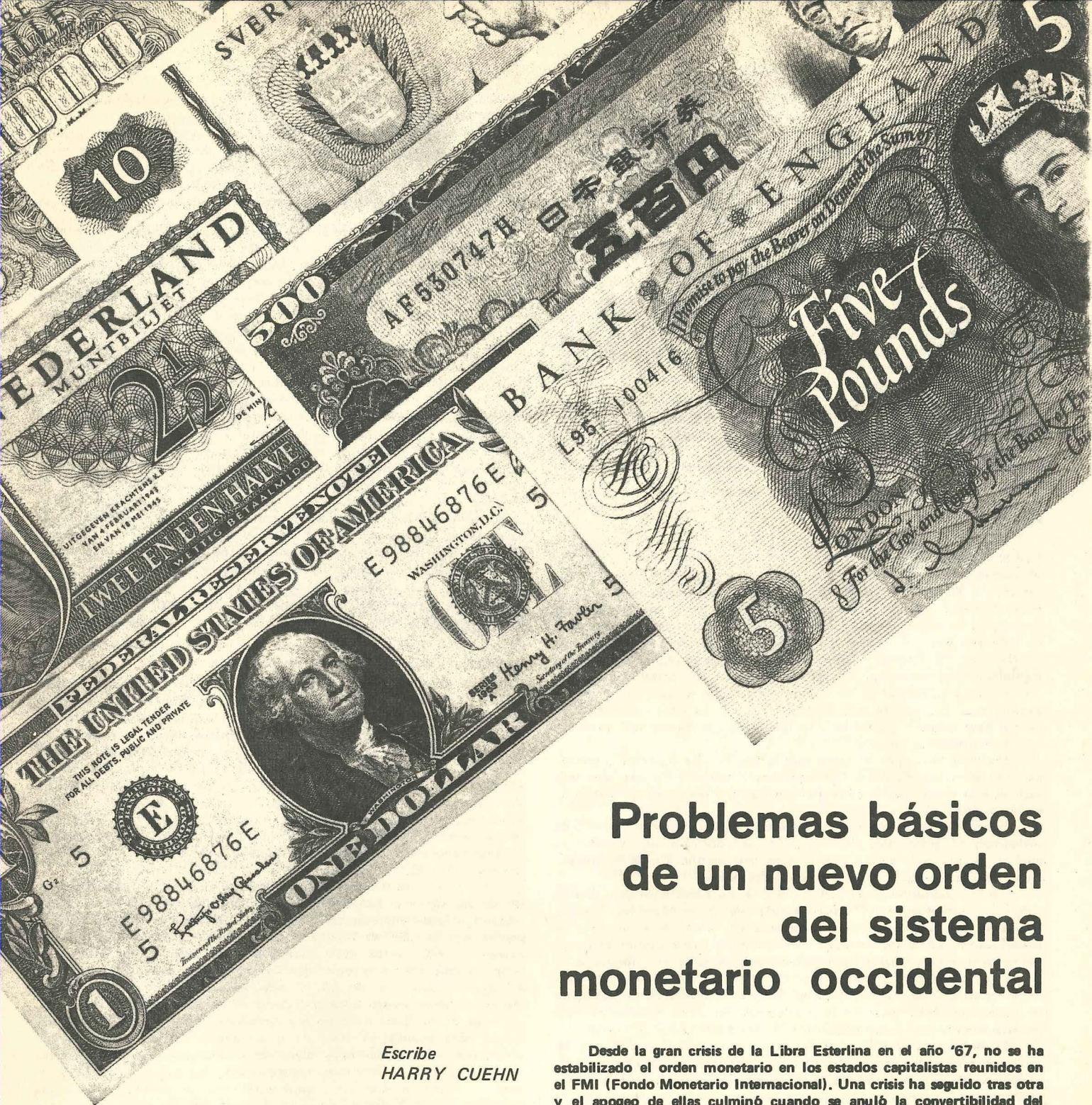
Edificio representativo
Polígono "La Victoria"
Teléfono 27 81 00
Palma de Mallorca

Hermanidad de Donantes de Sangre

Calle Andrea Doria, s/n.

Tels. 23 09 46 - 23 51 40

DA TU SANGRE PARA QUIEN LA NECESITE.
ALGUIEN YA LA HA DADO POR SI LA PRECISAS TU.



Problemas básicos de un nuevo orden monetario occidental

Escribe
HARRY CUEHN

Desde la gran crisis de la Libra Esterlina en el año '67, no se ha estabilizado el orden monetario en los estados capitalistas reunidos en el FMI (Fondo Monetario Internacional). Una crisis ha seguido tras otra y el apogeo de ellas culminó cuando se anuló la convertibilidad del US-Dólar respecto al oro u otras reservas en Agosto '71. Este hecho ha cumplido oficialmente lo que desde hacía años era inevitable: la creciente discrepancia entre las existencias de US-Dólares en el extranjero y las reservas de oro en U.S.A., han sido un secreto abierto durante muchos años. La crisis desembocó finalmente en una nueva fijación de los cursos de cambio de las monedas más importantes del sistema en Diciembre '71, cuando se devaluó al Dólar en un 8,5 por 100. Esta devaluación —la paridad del oro frente al Dólar no se había cambiado desde Enero 1934— se puede valorar como señal de una creciente potencia económica de Europa Occidental y del Japón. Estos países han logrado poner en duda la función del dólar como moneda "Líder". La probabilidad de nuevas devaluaciones del Dólar en el caso de futuras crisis monetarias internacionales se muestra cada vez más real.

Peró, precisamente una moneda cuyo valor exterior no se puede estimar estable a largo plazo, no puede seguir como moneda "Líder". De manera que se está anunciando un período de regulación en las relaciones monetarias internacionales. El actual estado se puede inter-

CRISIS MONETARIAS,
NO SON CRISIS DE MONEDA

pretar como una fase de transición en la cual el dólar todavía se utiliza como reserva monetaria principal perdiendo al mismo tiempo cada vez más confianza. No ha de extrañar por lo tanto, que en esta fase se han reanudado las discusiones sobre un nuevo orden básico del sistema monetario mundial, temario de la reciente asamblea anual del FMI.

Se ha visto en esta asamblea que los distintos puntos de vista se basan en los diferentes o incluso contrarios intereses de cada uno de los estados miembros del FMI. Único punto de cierta unanimidad resultó ser el de una mayor flexibilidad de los cursos de cambio, lo que sin embargo, es un progreso relativamente pequeño comparado con los otros problemas de una reforma monetaria.

Qué es lo que sucede? El mundo Occidental no es capaz de comprender la crisis monetaria internacional como consecuencia o expresión de crisis en los sectores reales de la producción y de la circulación típicas del sistema capitalista. Casi la totalidad de los autores economistas que analizan el sistema monetario Occidental elaborando proposiciones para una nueva estructuración, no logran definir los problemas básicos de este nuevo orden.

A continuación, se tratarán de definir las relaciones entre la crisis monetaria mundial y la producción del mundo capitalista, así como los problemas básicos que resultan de allí, para una reforma.

El seguro de la rentabilidad como tarea del sistema monetario mundial.

Punto de partida de nuestras consideraciones debe ser la pregunta: Cual es la tarea de un orden monetario internacional de los Estados Capitalistas?

El tipo de producción Occidental se basa en el hecho de que el capital trata de conseguir rentabilidades. El capitalista tiende a ampliar su capital, lo que induce y le obliga a invertir una parte de los beneficios. Todo ello además, de una manera progresiva. A causa de la competitividad, resulta la necesidad de aplicar en lo posible los más recientes y rentables métodos de producción, lo que exige un esfuerzo de inversión cada vez mayor. Se ha permitido que se cite en este lugar a Karl Marx, "El Capital": "el desarrollo de la característica producción capitalista hace necesario un continuo aumento del capital invertido en una empresa industrial y la competencia obliga a cualquier individuo capitalista a que acepte este hecho como ley. Le obliga a ampliar su capital para poder mantenerlo y lo puede ampliar solamente mediante una acumulación progresiva."

Podemos decir por lo tanto que la ley de una continua acumulación no es ninguna cuestión de instintos o tendencias natas, sino más bien es una consecuencia de la posición social y del papel del industrial en la sociedad.

Condición necesaria para la realización de beneficios es la venta de mercancías ó productos. Por lo tanto, la continua acumulación de capital, la cual va paralela con la constante ampliación de la producción, supone correspondientes aumentos de ventas.

Como muchas veces el sector nacional no basta para ello, (causas son: la diferenciación y especialización de la producción) muchas empresas, se dirigen a mercados extranjeros. Mediante este hecho se desencadenan corrientes de pago internacionales que necesitan el apoyo coordinador de un sistema internacional de compensación monetaria.

Otra causa para transacciones financieras internacionales son los distintos niveles de salarios. Muchas veces resulta más beneficioso para el capitalista elegir plantas de producción en otros estados; de esta manera aseguran sus exportaciones mediante exportación de capital.

Podemos contestar la pregunta sobre la tarea del sistema monetario bajo condiciones capitalistas de la siguiente manera: el sistema se ha de ocupar de que el comercio internacional así como las transacciones de capital internacionales, transcurran con un mínimo de fricciones. Es decir, sin crisis de producción de gran importancia, sin provocar restricciones de mercancías y divisas para que se puedan mantener o aumentar los beneficios. El mantenimiento de esta función del sistema monetario coincide con el interés de los países occidentales industrialmente desarrollados, los cuales, se enriquecen a costa de los países subdesarrollados, cuyo nivel de salarios reales y desarrollo de fuerzas de producción es relativamente bajo dependiendo frecuentemente, tanto en sentido político como económico de los estados capitalistas.

Irregularidad del desarrollo Occidental.

Si queremos discutir las causas en el sistema monetario, hemos de analizar las oscilaciones cíclicas que se observan en el desarrollo económico occidental. La causa de estas oscilaciones se descubre en la contradicción dentro del sistema occidental. A saber la tendencia de ampliar continuamente las capacidades de producción por un lado, y la tendencia de limitar por otro lado, la capacidad de consumo de la sociedad, presionando sobre los costos de producción, especialmente los

salarios. De aquí, resultan en regla las crisis de 'hiperproducción' lo que, en un principio significa lo mismo que "hipo-consumo".

Dice Ernesto Mandel en su obra "La teoría económica Marxista": "Al mismo tiempo que se reduce la participación del obrero en la renta per cápita, se aumenta la capacidad de producción en la industria de los bienes de consumo. En consecuencia, ha de llegar el momento en el cual el crecimiento de esta capacidad de producción supere a la demanda".

La irregularidad del desarrollo económico en los distintos estados no transcurre paralelamente entre los países sino siempre en dimensiones y períodos muy diferentes. Son irregularidades condicionadas, histórica y políticamente, que dependen de las distintas situaciones de desarrollo regional. Los distintos procesos de coyuntura van mano en mano con los distintos desarrollos de precios y salarios en los países y por lo tanto resultan distintos beneficios. Es aquí el inicio de los continuos movimientos internacionales de capital que se manifiestan especialmente como crisis monetarias cuando los desarrollos nacionales de diversos países no van sincronizados.

Es por ello que las crisis monetarias mundiales aparentan ser crisis de distintas monedas dentro del sistema, cuando en realidad, son una expresión de crisis en el sector de la producción real, típica del sistema occidental, y por lo tanto siempre dispuestas a repetirse. Basándonos en esta lógica, nos damos cuenta que una reforma del sistema monetario internacional solamente puede curar síntomas, sin proporcionar una solución definitiva, mientras siga el sistema de la producción occidental como predominante orden socio-económico. La irregularidad de la acumulación de capital a nivel nacional e internacional no se puede evitar ni disminuir mediante una reforma de las relaciones monetarias internacionales. Este hecho forma el primer y más importante dilema básico para una reforma del sistema monetario internacional, bajo condiciones occidentales. La aclaración de estos hechos es vital para la flexibilidad del sistema con relación a la liquidez internacional.

Los distintos intereses políticos y económicos.

Otro problema básico al que se ve confrontado cualquier intento de crear un nuevo orden es la discrepancia de las 124 naciones miembros en el FMI. Se trata de naciones capitalistas, con intereses políticos y económicos sumamente divergentes. Muchos modelos de reforma parecen frustrar a causa de esta heterogeneidad. Aunque muchos países, forman comunidades de intereses, en cuestiones de política monetaria internacional (CEE), resulta que estas uniones no son muy duraderas al no ser que se trate de funciones político económicas concernientes a determinados problemas. Pues resulta que debido a cambios estructurales, tecnológicos, políticos o económicos se originan procesos de desarrollo dispares que anulan la unidad de intereses. (Por Ej.: Italia, CEE)

No hace falta mencionar que entre los distintos capitales nacionales de las naciones industriales competidoras existe muy pocas veces una armonía de intereses con relación a la cuestión monetaria. Aunque parece que la CEE en cuanto a sus objetivos pueda representar una excepción, nos hemos dado cuenta de que también esta unidad de intereses está realmente muy lejos de una acción concertada ya que en el segundo semestre de 1971, cada país actuó y reaccionó muy individualmente frente a las publicaciones de las medidas Nixon.

Las 96 naciones de desarrollo adheridas al FMI, actúan conjuntamente solo cuando se trata de ir en contra de los "ricos" países industriales. En lo demás y según la problemática, se han formado distintos grupos de intereses, constituyendo los países latino-americanos, de Africa y Asia un bloque cada uno. A consecuencia de las discrepancias de desarrollo de entre distintos estados por un lado, y a causa de la dependencia político-económica de otros estados industrialmente desarrollados por otro lado, no se garantiza siquiera una unanimidad dentro de estos grupos. La razón se halla en los factores político-económicos. Hay un estado de desarrollo distinto debido históricamente, y unas características estructurales de los países que condicionan los diferentes procesos cíclicos del desarrollo económico. Asimismo condicionan la competencia entre capitales nacionales y extranjeros para conseguir el mayor beneficio. Vemos repetidas veces, que en regla las instituciones estatales que representan al capital nacional no están dispuestas a jugarse el bienestar político monetario con vistas al exterior en favor de objetivos como la estabilidad de precios, el crecimiento económico o el pleno empleo. Únicamente cuando también los demás estados se disponen, a tomar medidas de comercio exterior se logra unanimidad en la opinión de que si no se toman estas medidas, sufriría la tolerancia dentro del comercio mundial y del tráfico del capital internacional con lo que se crearía el peligro de que todos los países participantes acabarían peor.

Cursos de cambio flexibles o fijos

Cual es el sistema de cotización más justo para resolver la tarea del sistema monetario?

A) Cursos de cambio fijos completamente ó B) Cursos de cambio completamente flexibles.

No queremos definir en este lugar ambos tipos de cotizaciones aparte de que hay muchas formas intermedias, pero es un hecho que ambos sistemas son discutidos generalmente de una manera teórica, excluyendo el fondo práctico político. Nos damos cuenta que el orden monetario realmente practicado siempre ha tendido al principio de la cotización fija y los hoy discutidos modelos de reforma también parten de la cotización fija. Este hecho es interesante ya que contradice a la lógica capitalista-mercadológica. Pero si analizamos mejor podemos ver que un sistema de libres cotizaciones traería consigo considerables inconvenientes para el capital orientado hacia el beneficio. El comercio exterior, que gana significancia al monopolizarse, diversificarse y especializarse en la producción estaría sometido a grandes riesgos, pues sería prácticamente imposible asegurar una sola cotización para transacciones de divisas a largo plazo. También las exportaciones de capital para lograr o asegurar beneficios a largo plazo, se verían desprovistas de una segura base de calculación y adoptarían un carácter especulativo. Todo ello llevaría a una limitación del comercio y del tráfico monetario internacional, lo que a su vez haría disminuir los beneficios y las oportunidades de los beneficios.

Además, con la ayuda del sistema de cotización fija se puede institucionalizar la sobrevaluación de las monedas de las naciones industriales frente a los países de materias primas.

Los países industriales, pueden adquirir a precio bajo las materias primas y venden a precios elevados sus productos a estos mismos países sub-desarrollados que dependen de la importación de productos industriales. Así los países industriales pueden aprovecharse de un potencial obrero muy barato. Pero cuando se trata de países en desarrollo cuyos productos industriales ya son competitivos, las naciones industriales se protegen contra la importación de estos productos mediante barreras de aduanas. Como a los países en desarrollo les falta el capital para crear un fuerte sector industrial los países industriales los ponen en dependencia económica y política mediante participaciones directas o concesiones de créditos lo que les posibilita la influencia sobre la fijación de los cursos de cambio en dichos países pobres. A países, que compiten con la propia economía autónoma se les "aconseja" reevaluar su moneda. Y se aconseja a los países de los cuales se importa, principalmente devaluar su moneda. Un ejemplo clásico es la devaluación de Venezuela en 1964.

Venezuela es un importante proveedor de petróleo para los Estados Unidos. Mediante esta dependencia económica-política los países industriales, éstos se ven en la fantástica posición de poder dictar los precios para los suministros de materias primas.

Finalmente, un sistema de cotización fija, siempre será condición necesaria cuando las monedas nacionales han de servir como dinero internacional. Ej.: El US-Dólar desde la Segunda Guerra Mundial. En el caso de cotizaciones flexibles sobran las reservas monetarias y por lo tanto también las monedas de reserva.

¿Cuánta liquidez internacional hace falta?

Partiendo de la base que los principios para un nuevo orden del sistema monetario mundial se han de basar en los cursos fijos de cambio, surge la pregunta: Cuanta liquidez Internacional hace falta para que el sistema pueda funcionar libre de todas tendencias de inflación o deflación?

Las necesidades de liquidez internacional dependen de las divergencias en la balanza de pagos. Como estas divergencias son originadas en muchos factores de tipo estructural, económico y político es casi imposible de prever el desarrollo de las balanzas de pagos a largo plazo.

El crecimiento del comercio mundial no puede servir de base para medir las necesidades de liquidez internacional ya que la balanza comercial siempre forma solamente una parte de la completa balanza de pagos. Además, y teóricamente hablando, los desequilibrios de la balanza de pagos procedente del balance comercial, no forzosamente han de crecer paralelamente al crecimiento del comercio mundial. Una comparación de las ratios de cambio en las reservas monetarias mundiales con las ratios de aumento en el comercio mundial, entre los años 1950 a 1970, muestra que el comercio mundial se ha multiplicado 3'5 veces, mientras que las reservas monetarias mundiales solamente se han duplicado, en el mismo período. Incluso ha habido años en los cuales el comercio mundial disminuyó a la vez que las reservas monetarias aumentaron. (1952, 1958, y viceversa 1959).

Por lo tanto, la problemática de un suministro deficiente o saturado del mundo con liquidez internacional solamente se puede tratar de una manera muy general. Podemos hablar de un suministro saturado de liquidez internacional cuando en varios países importantes se acumulan en los Bancos Centrales reservas monetarias procedentes de los superavits en la balanza de pagos, y cuando este hecho pone en marcha procesos inflacionistas sin que en los países deficitarios transcurran procesos opuestos. Viceversa hablaríamos de una escasez mundial de reservas monetarias internacionales cuando varios países importantes proceden a una política de deflación y/o introducen restricciones de comercio y de divisas, con el fin de aumentar las reservas y de impedir las pérdidas de las mismas. La dificultad de una cuantificación satisfactoria de las necesidades de liquidez internacional resulta ser otro grave problema para elaborar un nuevo orden monetario. Por lo tanto no ha de extrañar cuando en los modelos concretos de reforma las posibilidades de crédito son tratadas con mucha flexibilidad, en cuanto a los países deficitarios. También depende si el autor del modelo teme una saturación o escasez en el suministro actual o futuro de liquidez internacional.

¿Cómo debe ser el futuro medio de pago en el sistema monetario occidental?

Esta cuestión se ha de ampliar preguntando: Han de existir una o varias monedas nacionales como monedas líder según lo que se ha practicado hasta ahora o han de existir (además) unidades de compensación ficticias de un banco central mundial? Y sobre todo: en este caso que papel desempeñará el oro o se podría o se debería prescindir completamente de éste?

Dada la temática de este artículo no es intención del autor el proponer un determinado modelo de reforma y por lo tanto indicaremos aquí solamente unos comentarios básicos acerca de esos problemas.

Parece que hay unanimidad de opinión de que el dólar ha dejado de ser líder como medio de reserva. Falta la justificación para prolongar la función de reserva del dólar. Los inconvenientes para los otros países industriales capitalistas (especialmente los de Europa Occ. y Japón) no se pueden ver únicamente en el factor desestabilizante, sino más bien en la posibilidad ilimitada del capital norteamericano de poder invertir directamente en las naciones industriales competitivas y de poder endosar la financiación de gastos militares en todo el mundo a los países con superavit. Todo ello lógicamente condicionado por la



cristalería oliver s.a.

CRISTALVER

Acristalamiento de Obras - Instalaciones Comerciales - Espejos - Puertas Securit y Clarit - Decorados

Vidrios de Color - Vidrieras Artísticas - Filón - Pavés - Baldosas de Vidrio Moldeado

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

falta de cumplimiento de U.S.A. para con una disciplina de la balanza de pagos.

Una reforma del sistema monetario mundial debería por lo tanto desembocar en la creación de un medio de pagos internacional y neutral o en declarar otras monedas nacionales como líderes paralelos al dólar. La creación de una moneda mundial neutral unitaria supondría la constitución de un banco central mundial autónomo. Pero con este hecho estaría directamente relacionada la obligación de que el banco central mundial tendría que promover una política mundial monetaria tanto económica como especialmente coyuntural. Teniendo en cuenta las irregularidades y los anacronismos del desarrollo en la acumulación y producción capitalista arriba descritas, tal política coyuntural mundial crearía frecuentes conflictos con intereses nacionales estatales. La existencia de un banco central mundial, es decir, la posibilidad de su constitución debería suponer por lo tanto una armonía de intereses entre todos los estados partícipes. Esta es una condición que no se cumplirá mientras tengan que competir capitales de distintas nacionalidades. Mientras existen capitales nacionales, el equivalente general en el mercado mundial puede ser representado consecuentemente solo mediante señales de valor nacional.

El papel del oro o de cualquier otro metal en un nuevo orden del sistema es relativo. Hasta que punto se estima necesario un metal como medida de valor para medir monedas nacionales en la circulación internacional y para un funcionamiento perfecto el tráfico de pagos internacionales? Tanto a nivel nacional como internacional sería bien posible una circulación de medios de pago sin convertibilidad en oro.

Solamente surgiría el problema cuando la moneda, en cuestión corroe la confianza puesta en ella por pérdida o por aumento de su valor. A nivel nacional, la falta de confianza en la propia moneda se manifiesta mediante una fuga hacia valores inmobiliarios o semejantes bienes.

Sin embargo en el caso de una desintegración de valor del medio de pago internacional, esta fuga, casi sería imposible, al no ser que exista una opción a convertibilidad en un equivalente internacionalmente reconocido. Por lo tanto un sistema de moneda líder funcionaría sin "respaldo" mientras siga la confianza en dichas monedas líderes o mientras se sigan considerando los países de dichas monedas líderes, dignas de crédito. El hecho de aceptar una moneda nacional como medio de pago internacional no significa otra cosa que reconocer la transferencia de exigencias contra un país de moneda líder como un acto de pago y compensación. Con otras palabras, mientras las balanzas de pagos se vean equilibradas a largo plazo no existe motivo para no aceptar los créditos internacionales como medios de pago.

El momento en el que aparecen déficits en las balanzas de pago de los países líderes se puede corroer la confianza y surge la crisis. En este momento el sistema de crédito sufre un cambio a ser sistema monetario, lo que quiere decir que los acreedores reclaman que se les pague en "dinero", es decir un equivalente generalmente reconocido. Esta función cumplió hasta ahora, el oro, aunque en vista de las deudas de U.S.A. frente a sus reservas de oro este hecho ya no es más que una ficción. Si aparte del oro ya no se acepta ninguna forma monetaria como equivalente internacional pronto llegaremos al momento en el que los únicos valores reales y válidos en el mercado mundial serán las mercancías mismas lo que ocasionaría a la fuerza el ocaso de la circulación mundial y el bilateralismo como en la crisis económica mundial de 1929. Podemos constatar en consecuencia de lo anteriormente relatado que dentro de un sistema de cursos de cambio fijo será necesario un equivalente reconocido internacionalmente como dinero mundial para evitar todo tipo de crisis.

¿Qué sucede con las reservas de divisas acumuladas?

No hablaremos de las soluciones alternativas que puedan dar cotizaciones de cambio flexibles ya que el sistema de las cotizaciones en un principio fijas corresponden mucho mejor a los intereses capitalistas. Pero sí es interesante de hacer destacar un punto de vista muy relevante en el caso que se introdujeran cotizaciones flexibles, pues podría tener importancia al establecer nuevas relaciones moneta-

rias a base de cotizaciones fijas en una forma algo desviada. Nos referimos aquí, a la pregunta: Que ha de suceder con la liquidez internacional acumulada hasta ahora (reservas de oro y divisas)? Pues en un sistema de cotizaciones flexibles las reservas carecen de importancia. Aunque esto no corresponda a la idea propia de las libres cotizaciones se podría conceder a los Bancos centrales ciertos fondos de reservas con los cuales podría intentar de vez en cuando amortiguar oscilaciones de cursos de cambio provocadas por especulaciones. Pero, así y todo muchos bancos centrales seguirían teniendo un tremendo superavit de divisas en dólares. Como estas reservas no podían ser cambiadas en oro por U.S.A. (y que harían los bancos centrales con el oro?) no quedaría otro remedio de convertir las exigencias del plazo corto en créditos de largo plazo. Esto naturalmente no supondría ninguna solución satisfactoria para los países con superavit. Sin embargo, al practicarse unánimemente la cotización libre, las masas de dólares supondrían temporalmente una enorme carga intolerable en los mercados de divisas provocando, los efectos de rebote en el comercio mundial y por lo tanto también en el comercio nacional de los países con superavit. En este sentido una consolidación de las deudas U.S.A. para los países acreedores representa el menor de los males. Pues representaría el tributo por haber tardado en hallar la solución del US-dólar como moneda líder y por otro lado es una señal para la actual posición dominante de los U.S.A. tanto en sentido económico como político. Desde los años 1950 la mayoría de los principales países europeo- occidentales y el Japón han acumulado enormes reservas de dólares con lo que han posibilitado la financiación de los saldos deficitarios de la balanza de pagos U.S.A. por un concepto de lealtad en parte voluntaria, en parte más o menos obligada públicamente. Estos mismos países empiezan a oponerse poco a poco a la hegemonía U.S.A. en el campo político monetario. Los países con superavit ya no están dispuestos a seguir apoyando la estrategia de las importaciones irremunerables. Bolle escribe: "la estrategia de U.S.A. se puede determinar como una estrategia de las importaciones irremunerables. Una estrategia que resulta provechosa, no solamente en relación a las exportaciones de capital, privado y público, sino que también resulta aparecer como una "generosidad" frente a los países en desarrollo. Si un país líder concede ayudas de desarrollo sin cláusulas de compra en este mismo y si los países en desarrollo compran en las naciones ricas, estos últimos pagan realmente la ayuda al subdesarrollado deficitario.

Contrapartida son únicamente los medios nacionales de pago, o sea, exigencias frente al banco central norteamericano, que no se pueden cumplir a causa del reparto del poder político". Los países que se oponen a la hegemonía U.S.A. citada, se oponen al mismo tiempo a todo el sistema de Bretton Woods el cual aseguró la hegemonía política de U.S.A. de una manera económica. Sin la función del dólar como moneda de reserva, los U.S.A. nunca hubieran alcanzado su actual importancia económica y política-militar.

De momento, el comportamiento rebelde de los Estados Europeo-occidentales y del Japón se limita a reforzar su posición económica. Porque respecto a la posición militar estratégica de los U.S.A. se sigue manteniendo una lealtad increíble y la hegemonía U.S.A. en este sentido sigue siendo aceptada en el pacto capitalista.

Facit

Finalmente, hay que indicar que todas las proposiciones para un nuevo orden del sistema monetario internacional en la parte capitalista del mundo solamente pueden ser compromisos entre distintos estados. Son imaginables muchas variantes de un nuevo orden también dentro de una discusión, pero cualquier compromiso lleva dentro de sí el germen para la próxima crisis que se manifestará especialmente en aquellos momentos cuando se empieza a calar la circulación internacional por razones supeditadas al proceso de la reproducción del capital. Queremos aclarar que mientras partamos en nuestros pensamientos favorables a una reforma monetaria, de la típica producción capitalista, los modelos podrán obligatoriamente curar solamente los problemas en el sector monetario pero no podrán tampoco, en el futuro, evitar crisis monetarias mundiales.

EL PROXIMO NUMERO DE **economía balear**

ESTARA DEDICADO A LA **CONSTRUCCION**

SUPERARON LOS 4.700 MILLONES DE PESETAS

El intervalo que registra un monto mayor es el de 100.001 a 500.000 pesetas, que no corresponde a bienes de consumo, y que da un promedio de unas 210.000 pesetas por efecto. También hay que decir que las letras inferiores a 10.000 pesetas no son contabilizadas a efectos del R. A. I., cuando deben ser una partida importante, según se trasluce por otras estadísticas de protestos que facilita el Instituto Nacional de Estadística para toda España.

EFFECTOS NO PROTESTADOS

Los efectos aceptados,

(o sea, los que no recogen las estadísticas del I. N. E.) fueron en 1972 para Madrid 28.487, por un importe total de 1.469,4 millones de pesetas. Es interesante comprobar que estas cifras son importantes y, en cambio, no se pone en marcha el procedimiento de protesto. Quizá la explicación estriba en que se prefieren apurar otras vías, por estimarlas más eficaces, en vez de ir a la ejecutiva judicial.

Analizando estos efectos según los mismos intervalos que hemos usado anteriormente resulta la siguiente tabla:

PESETAS	Efectos	Millones pesetas	%
De 10.000 a 50.000 ...	20.788	474,1	32,2
De 50.001 a 100.000 ...	5.120	340,7	23,1
De 100.001 a 500.000 ...	2.261	444,8	30,2
De 500.001 a 1.000.000 ...	98	74,0	5,0
De 1.000.001 a 5.000.000 ...	53	59,2	4,0

Es de notar que en este grupo, según la información facilitada, no hay efectos de más de cinco millones.

La media mensual fue de 2.300 efectos y el importe promedio 51.000 pesetas, o inferior a los protestados.

A 4.720 millones de pesetas ascendieron las letras aceptadas e impagadas en Madrid durante el año 1972, según las estadísticas del Registro madrileño de Aceptaciones Impagadas (R. A. I.), elaboradas por el Consejo Superior Bancario. Este montante se logró con 70.203 letras, lo que da una media de 67.000 pesetas por efecto, siendo los meses peores enero y febrero, tanto por el número de efectos, como por el importe alcanzado.

EFFECTOS PROTESTADOS

La información del C. S.

B. recoge exclusivamente los datos suministrados por los bancos adheridos (que no son necesariamente todos los establecimientos ubicados en Madrid) con carácter confidencial y reservado, pudiendo publicarse sólo los datos globales, y distingue para su análisis los efectos protestados (pero aceptados) y los no protestados, pero también aceptados y no pagados.

Los efectos protestados en 1972 fueron 41.816, por un importe de 3.251 millones. Su distribución por intervalos sería la siguiente:

PESETAS	Efectos	Millones pesetas	%
De 10.000 a 50.000 ...	26.354	629,2	19,3
De 50.001 a 100.000 ...	8.630	651,6	20,0
De 100.001 a 500.000 ...	6.350	1.383,6	42,5
De 500.001 a 1.000.000 ...	330	254,9	7,8
De 1.000.001 a 5.000.000 ...	129	286,0	8,7
Más de 5.000.000	7	45,5	1,4
			100,0



SUSCRIBASE A

economía balear

PANORAMA DE LA ECONOMIA ESPAÑOLA

«The Economist Intelligence Unit», en su último informe trimestral sobre la economía española, hace las siguientes consideraciones sobre el panorama económico en España:

«Durante los próximos meses es poco probable que en el panorama político español se produzcan cambios, si bien puede haber cierta aclaración en cuanto al problema de la sucesión. Se mantendrán los problemas tanto en el ámbito laboral como en el universitario, esperándose progresos en la aproximación a los países del MC y alguna forma de acercamiento a los países restantes de la EFTA, con resultados más fructíferos en las negociaciones sobre Gibraltar. El "boom" económico de 1972 se espera que continúe en 1973, aunque a menor ritmo, y el aumento del producto nacional bruto puede alcanzar el objetivo del III Plan de Desarrollo, del 7%. Las subidas de precios y la inflación serán los motivos principales de preocupación, siendo probable que se establezca un control de precios. El Gobierno se enfrentará con fuerte presión en cuanto a ceder por unos salarios más altos de los que están ahora permitidos por los convenios colectivos que han de renovarse. Alguna forma de freno a la economía, probablemente en forma de restricciones de créditos, es de esperar en el curso de 1973. Aumentará la importación de equipo de transporte y productos alimenticios, si bien la balanza de pagos se mantendrá en forma favorable, debido a la firmeza de la cuenta de capital. Se liberalizarán más importaciones en 1973, aunque no con carácter permanente. Es poco probable que haya una revisión conjunta de la política agrícola como consecuencia de la liberalización de las importaciones de muchos productos alimenticios.»

PRONTA PUESTA EN MARCHA DE UN SEGURO DE DIFERENCIA PARA LA EXPORTACION

El primer objetivo del mismo es poner a cubierto al exportador de los riesgos de una posible oscilación de las monedas que intervienen en sus operaciones.

El nuevo instrumento se considera de excepcional importancia en círculos privados del sector exportador, dado el clima de inestabilidad que afecta al sistema monetario internacional.

Las citadas fuentes señalan que será la Compañía Española de Seguros de Crédito a la Exportación la encargada de centralizar la nueva actividad con la emisión de las correspondientes pólizas.

¿Quiere Ud. exportar o importar?

A INGLATERRA

LA CAMARA OFICIAL DE COMERCIO DE ESPAÑA EN GRAN BRETAÑA con residencia en 3, Hans Crescent, LONDON SW1, publica nueva relación de firmas británicas interesadas en importar de España los siguientes artículos;

422.- AZULEJOS BLANCOS SATINADOS. 426.- CERAMICA Y ARTICULOS DE CRISTAL. 427.- MENAJE DE COCINA, ARTICULOS REGALO, ARTICULOS CUERO. 428.- PAÑUELOS DE CABEZA. 429.- PRENDAS DE CUERO Y NAPA PARA HOMBRE, CAMISAS DE SEDA NATURAL Y ROPA DE NIÑO EN ALGODON O FIBRA ACRILICA. 431.- VINOS. 433.- PUERTAS DE MADERA PINO ESTILO REJILLA (LOUVRE). 435.- TODA CLASE DE ARTICULOS. 439.- CAJAS PARA RELOJES DE ESTILO, MUEBLE. 440.- REPRODUCCIONES DE ARMAS ANTIGUAS, OBJETOS MADERA TALLADA, DE LATON Y COBRE. 442.- CAMISETAS PARA NIÑOS, JUGUETES, ETC. 443.- ARTICULOS REGALO PRINCIPALMENTE DE MADERA. 444.- CERAMICA Y VIDRIO.

447.- ARTESANIA. 452.- ROPA DEPORTIVA PARA MOTOCICLETAS.

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

A ESTADOS UNIDOS

LA OFICINA COMERCIAL DE ESPAÑA EN NUEVA YORK remite a la Delegación Regional del Ministerio de Comercio, nueva relación de firmas norte-

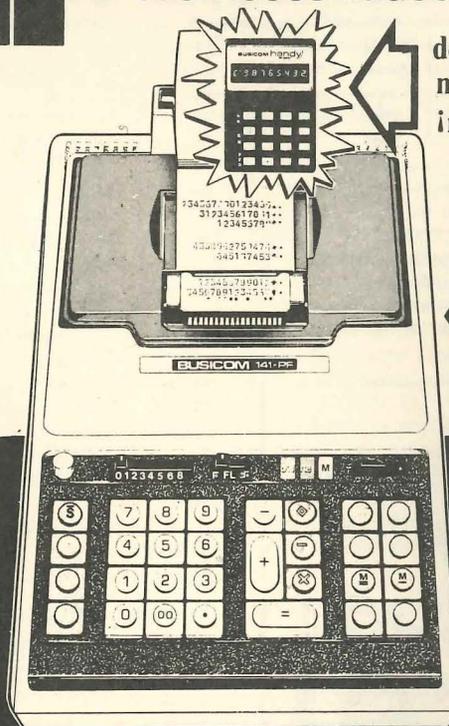
americanas interesadas en importar de España las siguientes mercancías;

.-MARCOS DE MADERA (MINIATURAS).- JUGUETES.-BOLSOS.-JOYERIA.-VINOS.-REGALOS EN CUERO. (REPRODUCCIONES).-VINOS DE MESA.- ALMENDRAS.-MIEL.-FRUTAS EN CONSERVA.-CEBOLLAS.-FRUTAS SECAS Y EN CONSERVA.-CONSERVAS Y PASTA DE TOMATES.-FRUTOS SECOS.-ESPECIES.-VELAS CANDELABROS.-ARTICULOS NAVI-DEÑOS PARA DECORACION.-VELAS (TODO TIPO) Y MATERIAS PARA SU FABRICACION.-FIGURAS EN CERA Y VELAS EN GENERAL.-JUEGOS DE BILLAR.-JUEGOS DE AJEDREZ.-MARCOS DE MADERAS PARA PINTURAS.- JUEGOS DE NIÑOS RE-CREATIVOS, PARA PARQUES.-MUE-

BUSICOM



Le ofrece la calculadora de acuerdo a sus necesidades y presupuesto



desde la calculadora más pequeña del mundo ¡medidas 56 x 81 x 21 mm!

hasta la impresora más completa del mercado

Modelos desde **13.100 pts**



BUSICOM

calculadoras electrónicas japonesas

* De venta en:

Via Alemania, 5, 7, 9
PALMA

GILET

NUEVOS TELEFONOS
29 02 50 - 54 - 58

MÁQUINAS DE ESCRIBIR, SUMAR, CALCULAR, FACTURAR, CONTABILIDAD Y ESTADÍSTICA. * MÁQUINAS DE FRANQUEAR, DE DIRECCIONES Y MULTICOPISTAS. * MÁQUINAS REGISTRADORAS. * MUEBLES METÁLICOS PARA OFICINAS. * CAJAS DE CAUDALES. * PERFILES RANURADOS. * MATERIAL DE CLASIFICACIÓN Y ARCHIVO. * ARMARIOS PARA LLAVES. * INTERCOMUNICADORES. * REPRODUCCIÓN DE PLANOS Y TABLEROS DE DIBUJO. * FOTOCOPIADORAS.

BLE ESPAÑOL.—REPRODUCCIONES DE MUEBLES.— MUEBLES.—CAJAS DE ORO Y DE PLATA DE LEY PARA RELOJES.—JOYERIA.—SOMBREROS.—BOLSOS Y ARTICULOS DE VIAJES EN LONA.—BOLSOS Y CINTURONES.—ACCESORIOS PARA BOLSOS.—GUANTES EN PIEL Y CABRITILLA.—BOLSOS DE PIEL PARA SEÑORA.—CINTURONES DE PIEL.—ROPA DE

CAMA.— ALFOMBRAS Y CONFECCION PARA NIÑOS.—CONFECCION TIPO SPORT CABALLERO.—CONFECCION PARA CABALLERO Y NIÑO.—CAMISAS DE PUNTO.—CONFECCION EN PIEL PARA CABALLERO.—CAMISAS TEJIDAS EN PUNTO DE ALGODON PARA NIÑOS Y CABALLERO.—PANTALONES PARA HOMBRE.—ABRIGOS Y CHAQUETAS PA-

RA SRA, EN PIEL.—PIELES DE CONEJO.—ESTERAS TEJIDAS.—

Las firmas con sus direcciones serán facilitadas por la DELEGACION REGIONAL DEL MINISTERIO DE COMERCIO, sita en c/.— General Goded no 75—Ent 1º. (APARTADO DE CORREOS Nº 109— de PALMA DE MALLORCA, o bien remitidas a petición.

VENDER MAS Y COMPRAR MEJOR

● El comercio, desde los fenicios, que sepamos, ha mantenido un papel decisivo en la historia económica de los pueblos; pero del trueque a la tónica, pero necesaria, "agresividad comercial" se ha debido superar una prolongada trayectoria sustancialmente modificada en la carrera industrializadora que estamos conociendo.

● Así, el antiguo concepto de "cambio" ha dejado paso a las modernas estrategias comerciales, encaminadas a vender más y comprar mejor, cuyas últimas razones se guardan en el juego de la alta política económica internacional.

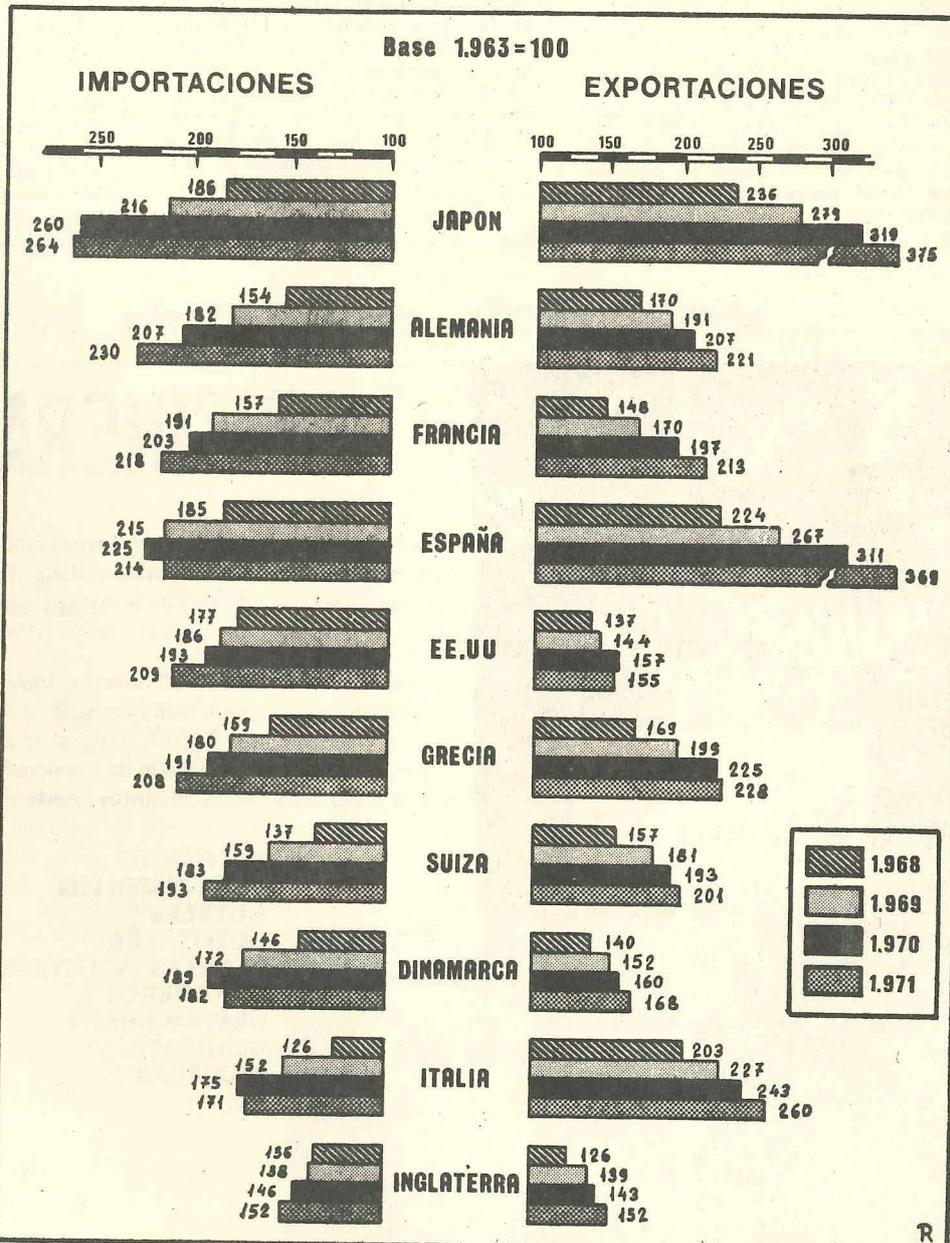
● El gráfico ofrece una buena ojeada a la evolución del comercio mundial en los últimos años de una decena de comerciantes de primera línea mundial, entre los que figura España.

● La evolución del comercio exterior de nuestro país en los últimos tres años refleja un nivel de importaciones aproximadamente similar al de otros países, con un fuerte incremento del volumen de exportaciones.

● Los datos han sido recogidos de los principales indicadores económicos de la O. C. D. E., correspondiente al mes de julio.

● Por lo que respecta a España,

las cifras de su comercio exterior, en el pasado año, eran de 2.937 millones de dólares, las exportaciones, y 4.963 millones, las importaciones, con un saldo en contra de 2.025 millones de dólares.



(De "El Desarrollo")

Posición relativa de la peseta

—Mantenida la paridad de la peseta, conviene determinar la posición relativa de nuestra moneda con el \$ y las principales monedas del mundo:

1) **El \$.**—Frente al \$, la peseta aparece revaluada en un 11,1 %. Por consiguiente, como pasamos de un cambio de 64,47 pesetas por \$ a otro de 58,02 pesetas por \$, nuestras compras en Estados Unidos se abaratan y por nuestras ventas obtendremos menos pesetas. Los turistas americanos recibirán ahora menos pesetas que antes.

2) **Países que mantienen la paridad.**—Habida cuenta de que Alemania, Francia, Holanda, Bélgica, Dinamarca, Austria, Noruega y España han decidido mantener la paridad, resulta que las relaciones de sus monedas respectivas con la peseta quedan en la misma situación que an-

tes. El exportador español que materialice sus ventas en cualquiera de esas monedas recibirá la misma cantidad de pesetas que antes. El importador que materialice sus compras en cualquiera de esas monedas pagará lo mismo que antes. Y los turistas percibirán lo mismo.

3) **Países que devalúan.**—Además del \$, Suecia (5%), Finlandia (5%), Grecia (10%), Brasil (3%), Méjico (10%) y Portugal (3,60%). Los exportadores españoles recibirán menos pesetas por sus ventas formalizadas en estas monedas. Los importadores españoles comprarán más barato en estos países. Los turistas suecos, finlandeses, etc., recibirán menos pesetas por sus respectivas monedas cuando nos visiten.

4) **Países con monedas en flotación.**—Se encuentran en esta situa-

ción Japón, Suiza, Canadá, Italia, Inglaterra e Irlanda.

Como el yen aparece revaluado ya en más de un 17 % frente al \$, y el franco suizo, en más del 14 %, resulta que, al estar revaluada la peseta frente al \$ en un 11,1 %, ambas monedas están revaluadas frente a nosotros. Por tanto, las importaciones que hagamos de esos países serán más caras en pesetas que antes. Nuestros exportadores percibirán más pesetas por sus ventas formalizadas en yens y francos suizos.

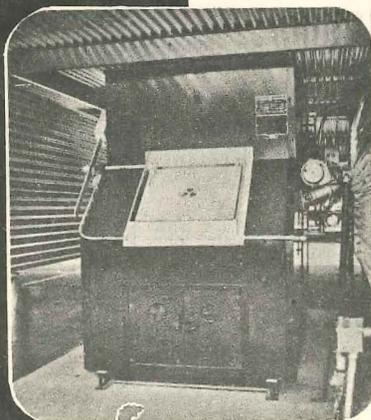
Como Inglaterra e Italia flotan a la baja, es decir, parecen devaluados frente a la peseta, nuestros importadores necesitan menos pesetas que antes para comprar £ o liras. Nuestros exportadores reciben menos pesetas como contravalor de estas mismas monedas. Los turistas, igual que los suecos, reciben menos pesetas.

INCINERACION

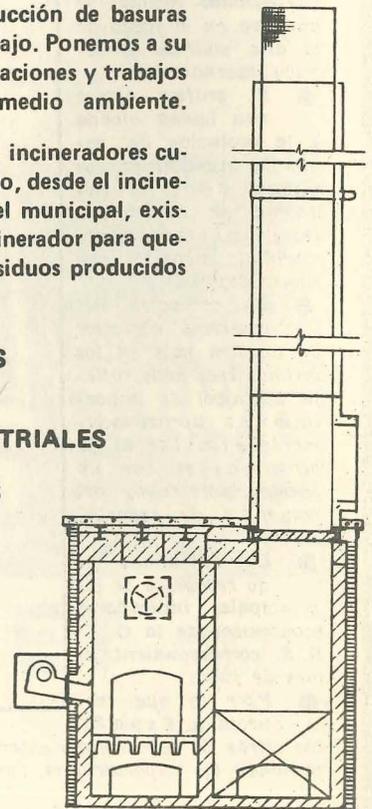
Solucionar su problema de destrucción de basuras y residuos es parte de nuestro trabajo. Ponemos a su servicio más de 60 años de investigaciones y trabajos para controlar la pureza del medio ambiente.

Los distintos modelos de nuestros incineradores cubren cualquier volumen de quemado, desde el incinerador portátil (4,5 Kgs/h), hasta el municipal, existiendo un tipo determinado de incinerador para quemar cada uno de los distintos residuos producidos por:

**MUNICIPIOS
APARTAMENTOS
HOTELES
HOSPITALES
PLANTAS INDUSTRIALES
MATADEROS
RESTAURANTES
CLINICAS
ESCUELAS
etc...**



Para casa de apartamentos



Para hoteles

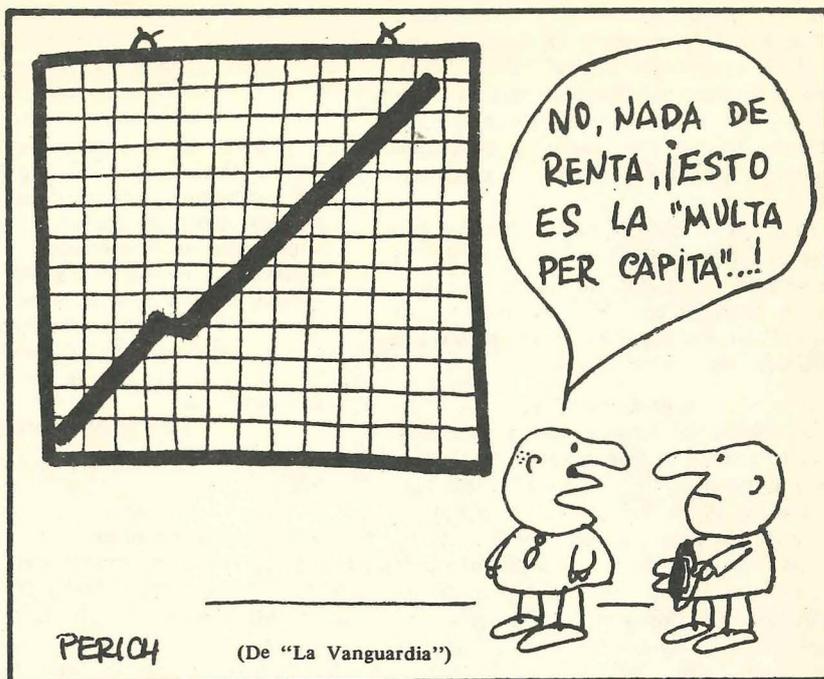
ZURN ROBUR

ROBUR, S.A.
Juan de Mena, 8 - Apartado, 910 - MADRID (14)



Qué es la renta «per cápita» y cómo se averigua

por Manuel Zuasti
de "Reportajes Logos"



Cuando por el Instituto Nacional de Estadística se da a conocer cual es la renta "per cápita" de los españoles, inmediatamente comenzamos a escuchar las opiniones más curiosas en torno a la cifra que se nos asigna y que no ha llovido del cielo.

¿Cómo se llega, sin embargo, a esa conclusión? ¿Por qué arte? ¿Cómo resultado de qué cuentas?

Todas las preguntas se resuelven, al parecer con una simple división: la del total de la Renta Nacional entre todos la citada renta "per cápita" los habitantes del país a que se refiere, entre los españoles como en el presente caso.

Más, aún a costa de la solución simplista, quedan muchos cabos por atar en la opinión de las gentes y de ello no sólo nos hemos dado cuenta quienes, con mayor o menor éxito, tomamos el pulso a la actualidad, sino que también se han percatado de ello esas personas que, con científica meticulosidad, que man diariamente muchas horas en el quehacer importante, siempre delicado y comprometido, como es de averiguar el

estado de salud de la Economía Nacional.

VARIACIONES SOBRE EL TEMA

Para los técnicos en la materia, la renta "per cápita" queda siempre en primer lugar, y de acuerdo con una serie de circunstancias, desincronizada con la distribución de la Renta Nacional, entre quienes la producen. Así la Renta "per cápita" resultará infravalorada en un país que cuente con una gran densidad de población joven o longeva, ya que en el reparto de la primera se incluyen, desde el niño de pecho al hombre jubilado, de la mujer que no trabaja al adolescente que estudia y que no aporta nada a la suma total de aquella.

De este modo, por lo tanto, quienes trabajan han de rendir por quienes, dado su estado o edad, no lo puedan hacer o se preparan para hecerlo el día de mañana, siendo aquéllos los que, con su esfuerzo, responde de la renta de quienes, teórica o realmente, están a su cargo.

PUNTO DE PARTIDA

Resultaría verdaderamente complicado tratar de explicar —siempre dentro de los límites obligados del espacio disponible— cómo se lleva a cabo al análisis de la riqueza de un país y, por lo tanto, a los resultados que, en definitiva, nos llevarán a conocer la Renta Nacional.

Por decreto de 11 de Septiembre de 1965, se encomienda al Instituto Nacional de Estadística la Contabilidad Nacional, y ese mismo año inicia la investigación estadística de estas cuentas, tomando en consideración todas las fuentes estadísticas, tanto del propio Instituto como de otros organismos oficiales y empresas privadas. Así, la renta agraria calculada por el Ministerio de Agricultura, la renta industrial estimada por el de Industria y los ingresos y gastos de las administraciones públicas computados por el Ministerio de Hacienda con la aportación del Ministerio de Trabajo, así como la balanza de pagos establecida por el Ministerio de Comercio, constituyendo todo ello elementos básicos incorporados por el Instituto a sus trabajos.

En el prólogo de un orientador volumen que da cuenta de cómo se llevó a efecto la Contabilidad Nacional en el citado año, se dice que se trato de seguir la línea marcada desde los años 1954 al 1964, para mantener una conveniente homogeneidad entre los datos sucesivos y la serie retrospectiva, disponiéndose para la elaboración de dichas cuentas de 1965, la estrecha adaptación al sistema normalizado de la O.C.D.E. patrón modelo desde el año 1954, que había aportado, inevitablemente, dicha homogeneidad.

Naturalmente, con el tiempo transcurrido, los métodos de investigación



ORGANIZACION Y ASESORAMIENTO CONTABLE

TELS. 256057 - 221566

han ido perfeccionándose y el resultado de la Renta Nacional, y en consecuencia el de la renta "per cápita" constituyen una base muy consistente para el diagnóstico de la economía del país, diagnóstico en el que también coinciden quienes, "por libre", tratan de averiguarlo.

Así, según datos dados a conocer por una entidad privada, y continuando en su carrera ascendente la Renta Nacional, ya se anuncia en 1975, la renta "per cápita" de los españoles será, aproximadamente, de 1.500 dólares.

DEFINICIONES

Se llama producto nacional, gasto nacional, o renta nacional, según los distintos puntos de vista que se adopten para la medida de su valoración, al conjunto de todos los bienes y servicios finales, en un período de tiempo, —normalmente el año— que quedan a disposición de la población del país para su disfrute.

El producto nacional es una mezcla, por tanto, de toda clase de bienes y servicios por lo que su valor se expresa en dinero. A cada unidad del producto final le corresponde una unidad de renta ganada en la producción de ese producto final y una unidad de gasto para la adquisición de dicho producto.

La renta nacional es la suma de los salarios, rentas, intereses y beneficios o bien la suma de ganancias de los factores de producción (capital y trabajo) en un período de tiempo.

APORTACION DE LOS SECTORES

En término de producto pueden verse la aportación de cada sector económico (agricultura, industria y servicios) a la formación de la renta nacional. A lo largo del período 1964 a 1971, según la Contabilidad Nacional de España, que elabora el Instituto Nacional de Estadística, se observa una progresiva disminución en la aportación del sector agrícola y pesquero que en 1964 fue del 18 por 100 aproximadamente, en 1971 pasa a ser el 13 por 100. El sector servicios pasa del 44 por 100 en 1964 al 52 por 100 en 1971.

RENTA NACIONAL.— COMPOSICIÓN PORCENTUAL (1)

C O N C E P T O S	A Ñ O S			
	1964	1969	1970	1971
Remuneración de los asalariados	54,5	57,9	58,6	59,2
Rentas de la propiedad y de la empresa, de las economías domésticas e instituciones privadas sin fines de lucro	35,7	33,8	32,6	31,9
Ahorro de las Sociedades	5,9	4,4	4,5	4,8
Impuestos directos sobre las Sociedades ...	3,3	3,2	3,2	3,3
Rentas de la propiedad y de la empresa, de las Administraciones Públicas	1,5	1,8	2,2	1,5
Menos: Intereses de la deuda pública ...	—0,8	—0,9	—0,9	—0,7
Menos: Intereses de la deuda de los consumidores	—0,1	—0,2	—0,2	—
RENTA NACIONAL	100,0	100,0	100,0	100,0

(1) Cifras de avance

En este cuadro se presenta, en forma de porcentaje, cómo contribuyen los distintos componentes (salarios, rentas, ahorro impuestos) a la formación de la Renta Nacional. Los datos que en él figuran indican que la participación de los asalariados va aumentando, pasando del 54,5 por 100 en 1964 al 58,6 y 59,2 por 100 en los años 1970 y 1971 respectivamente.

Por el contrario, la contribución de las rentas va disminuyendo pasando del 35,7 por 100 en 1964 al 32,6 y 31,9 en los años 1970 y 1971 respectivamente. Lo mismo ocurre con el ahorro de las

sociedades que de participar con el 5,9 por 100 en 1964 llegó al 4,5 y 4,8 por 100 en los años 1970 y 1971 respectivamente quedando estacionada la participación de los impuestos directos.

Todo esto indica una mejor distribución de la renta en los últimos años.

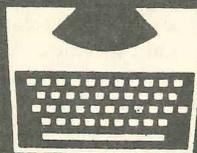
Según la última estimación de la renta nacional del Instituto Nacional de Estadística, correspondiente al año 1972 la renta nacional asciende a 2.498 millones de pesetas; siendo el número de habitantes de la nación 34.365 millares, la renta por habitante es de 72.691, que corresponde a 1.127 dólares.

Entrenamiento casero para evitar el infarto de corazón

El Doctor Dieter Daub, del Instituto de Bioquímica de la Escuela Alemana de Deportes, en Colonia, declaró que el mejor aparato (y el más barato) para hacer ejercicios físicos en el hogar son las propias piernas, y que por el simple procedimiento de correr diariamente un cierto tramo (incluso no moviéndose del lugar) se puede evitar el infarto cardíaco.

La "carrera de doce minutos" es la prueba ideal, en opinión del doctor Daub. El que en este período de tiempo llegué a cubrir 2,8 kilómetros posee condiciones físicas "muy buenas"; pero para que solo alcance 1,6 kilómetros son "muy malas". El doctor Dieter Daub aconseja a las personas maduras que antes de iniciar un entrenamiento consulten con el médico.

SALAS



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

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



**BOMBERO
JUBILADO HACE
30 AÑOS,
COBRA,
MENSUALMENTE,
23 PESETAS DE
PENSION**

Don Lorenzo Cánaves,
en su juventud.

Ahora, jubilado, junto a la
torre del futuro Parque de
Bomberos que se construye
en el Polígono "La Victoria".



El día 8 de Marzo, es la festividad de San Juan de Dios, patrón del Cuerpo de Bomberos.

De entre los diversos actos celebrados, durante la última fiesta, hubo uno que nos llamó la atención: la entrega de 25.000 pesetas a un antiguo bombero, único superviviente de todos aquellos que formaron la Brigada Móvil del Ayuntamiento de Palma. Sus compañeros que en el año 1.940 no pasaron a la permanente fueron jubilados. De todos ellos solamente queda D. Lorenzo Cánaves Sastre. Tiene 84 años de edad. Vive con su esposa y con su hijo casado.

—Yo tenía unos 24 años cuando me alisté de bombero. Corría el año 1.913.

Con memoria prodigiosa nos recuerda aquellos, ya lejanos, tiempos, cuando la campana de la Catedral, N'Eloy, tocaba a fuego y por el número de campanadas que daba, en diferentes momentos, se conocía la parroquia en la que se había declarado el incendio. Nos cuenta, con una simpatía arrolladora que al oír aquellos toques, los bomberos dejaban su trabajo y corriendo se dirigían al parque a ponerse su mono de bombero que se diferenciaba mucho del actual.

—¿Había algún premio para lo que llegaban primero?

—El primero que llegaba ganaba 25 pesetas.

Y nos sigue relatando como salían rápidamente a la calle con su gran depósito de agua sobre cuatro ruedas y pre-

sión a mano y como, unos empujando y otros arrastrándolo, corrían por las calles de Palma (las calles por tener la calzada de tierra tenían más baches que hoy, cosa que nos parece imposible). Al llegar al lugar del siniestro empezaban a dar presión al agua con dos hombres que maniobraban la bomba y los otros, con escaleras, hachas y sacos de arena, raudos, intentaban dominar el fuego.

—De regreso al Parque teníamos que llenar otra vez el depósito a fin de tenerlo preparado para otra emergencia.

—¿Y cuál era el sueldo mensual de bombero?

—Cinco pesetas. Nos daban una gratificación, por la misma cantidad, por cada noche de servicio que dormíamos en el Parque.

—Y además de extinguir fuegos ¿qué otros servicios tenía el bombero?

—Muchísimos más: abrir puertas, suprimir escapes de agua y de gas, inundaciones, accidentes ferroviarios, etc. Además teníamos bajo nuestra custodia el servicio de incendios, en locales públicos, en cines y teatros.

—¿Cuánto ganaba por una tarde y noche de estar de guardia en un teatro?

—Dos pesetas de gratificación.

—Y Vd. como es natural cumplió varios de estos servicios desde 1.913 hasta...

—1.940. En total unos 27 años. Yo cumplía los 50 y pico.

En aquel entonces se organizó la Bri-

gada fija o permanente de los bomberos y todos aquellos que procedentes de la móvil no pasaron a la nueva organización causaron baja, con todos sus derechos, hasta que por edad les llegó el retiro.

A don Lorenzo le llegó su turno unos pocos años después y como pensión mensual vitalicia por los servicios prestados como bombero el primer mes de retiro firmó su recibo de 24 pesetas que, por descuentos en sellos pro-huérfanos y contra el paro, cobró 23 pesetas y algunos céntimos, los cuales en el transcurso de los años fueron desapareciendo y siguió nuestro hombre firmando recibos de 24 pesetas percibiendo en mano 23 pesetas justas, cobrándolas incluso el mes pasado. ¡Unos treinta años largos cobrando 23 pesetas mensuales de retiro!

(Concedemos un descanso al lector para que pueda reflexionar sobre lo leído e incluso, si le apetece, volver a leer las últimas líneas)

D. Lorenzo Cánaves está contento, satisfecho y agradecido por el homenaje que le rindieron el día de San Juan de Dios.

—Aquellos compañeros me hicieron llorar de emoción. ¡Qué buenos fueron conmigo! . Y no le digo del Sr. Alcalde ¡qué buena persona! . Me abrazó, me felicitó y me dió un sobre cerrado,

diciéndome: no lo abra hasta que esté en su casa. Al irme todos volvieron a expresarme la satisfacción que tenían al poderme abrazar, y en coche me acompañaron hasta mi domicilio y allí, obedeciendo al Sr. Alcalde, abrí el sobre y me encontré con 25.000 pesetas... gracias a todos...

Y no puede continuar. Sus lágrimas ya ruedan por aquellas mejillas surcadas por los trazos indelebles del tiempo. Don Lorenzo recuerda con nostalgia aquel día tan feliz.

—¿Cómo se enteró de ese homenaje?

Y nos relata, ya sonriente, las especiales circunstancias por las que se vino a desembocar en este acto de agradecimiento. Circunstancias increíblemente curiosas y con humor del bueno. No se cansa de agradecer las gestiones que, para su beneficio, realizó D. José Carerras, un buen amigo suyo, que al parecer habló con el concejal Sr. Bennasar y éste posiblemente con el Sr. del Rosa, Alcalde de Palma, quién al conocer la bondad y comportamiento de D. Lorenzo, los actos que realizó con exposición de su vida y comprobar que efectivamente seguía cobrando 23 pesetas mensuales de pensión fue, entre, todo ello, lo que motivó a entregarle aquel bendito sobre.

—¿Volvería a vivir aquellos tiempos?

—Sí. Hacer bien a los demás es la mejor felicidad de hombre bien nacido. Yo creo que abandonar el trabajo para ir a cumplir un servicio, perdiendo en muchas ocasiones el importe del jornal, para exponer la vida, era hacer bien al prójimo. Al menos así lo interpretaba yo. Y sigo pensando igual.

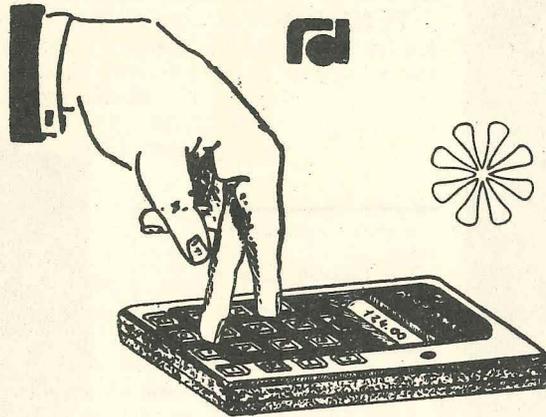
Durante nuestra entrevista D. Lorenzo me invitó a un café con leche y una copa de coñac. No quiso que yo pagara. Retirado el servicio de la mesa exclamé:

—¡Veintitrés pesetas, D. Lorenzo, yo solo, acabo de consumirle la pensión del retiro del mes pasado!

—Es igual. No se preocupe. Si Dios así lo quiere, y me da vida, el mes que viene cobraré otras 23 pesetas.

RAPIDMAN-800

9.975 Pesetas



(Made in Canada)

La calculadora de bolsillo electrónica, más económica del Mercado; con pilas y toma de red. Y dos años de garantía, que le respaldan con su prestigio comercial.

Papelería
ALOHA

Papelería **ALOHA** Papelería

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

JAIME DE SANTACILIA, 1 - TELEFONO 22 11 26 - PALMA DE MALLORCA

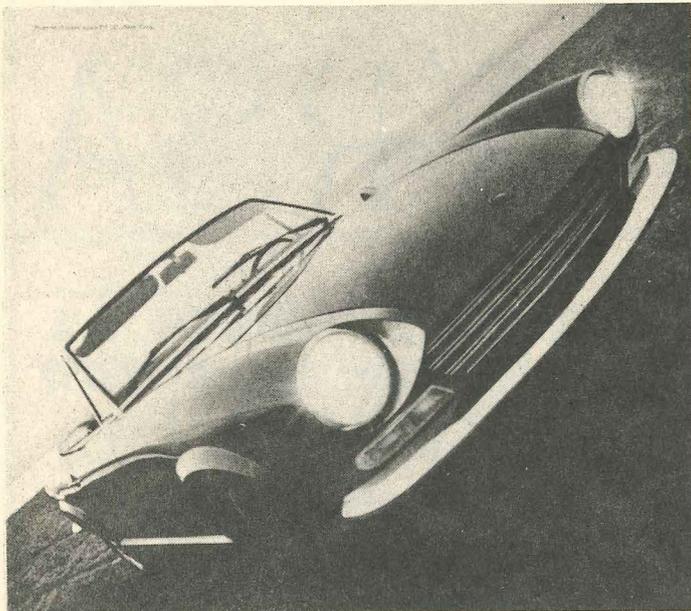


METALURGICAS

Corres - Gibert

CARPINTERIA METALICA EN HIERRO, ALUMINIO Y ACERO INOXIDABLE
CERRAJERIA ARTISTICA Y DECORACION

C/. Gremio Jaboneros, 13 (Polígono de la Victoria - Tels. 27 84 10 y 27 83 97 - Palma de Mallorca)



Se impone, incluso en una revista de temario tan definido como ECONOMIA BALEAR, escribir y divulgar el problema vivo del Tráfico. Las dos enfermedades de nuestro tiempo son el cáncer y la circulación rodada. Esa afirmación ha hecho fortuna y no hay que tomarla sólo en un sentido figurado. El tráfico es un mal de la sociedad de consumo, todo lo irreversible que se quiera, pero un mal, con toda clase de derivaciones, incluso económicas. La amabilidad informativa de la Jefatura de Tráfico de Baleares nos ha proporcionado un muestrario estadístico referido al pasado año 1972 que demuestra elocuentemente —con la elocuencia insuperable de los números— la incidencia general del Tráfico en la vida de las Baleares, la región española con más alto índice de motorización. Oficialmente, en el mismo Plan de Infraestructura Viaria de Ministerio de Obras Públicas, se reconoce la proporción de un vehículo por cada cuatro habitantes. Referida al año 1.971...

Más de 20.000 vehículos matriculados en 1972

Empezaremos los pasos de esa danza del tráfico con la referencia a los vehículos matriculados en el pasado año en la Jefatura de Tráfico de Baleares. En el registro normal P.M. se matricularon 19.606 vehículos, tres mil unidades más que en el año anterior. En matriculación turística se alcanzaron los 910 vehículos. Cuando ese número de ECONOMIA BALEAR esté en la calle, seguramente la matrícula P.M. estará a punto de estrenar la letra D, lo cual supone que de haberse continuado con el sistema antiguo la matriculación en nuestras Islas habría alcanzado ya la cota de los ¡ 200.000 ! .

NUMEROS POSITIVOS

20.000 MATRICULACIONES
13.000 TRANSFERENCIAS
15.000 NUEVOS PERMISOS DE CONDUCCION
71 AUTO-ESCUELAS

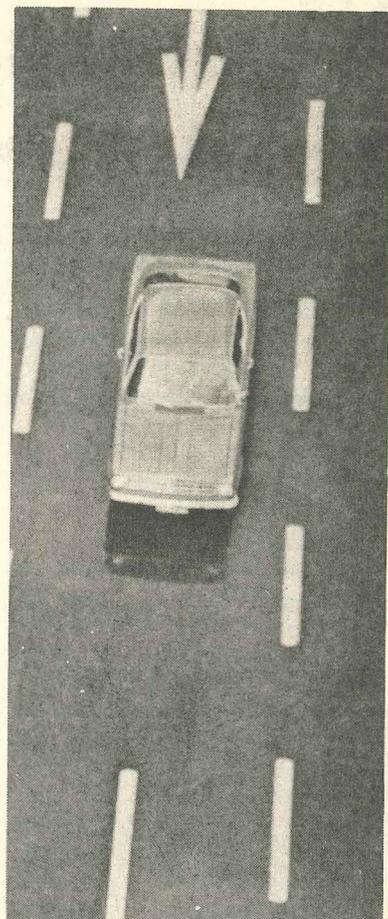
NUMEROS ROJOS

1.674 ACCIDENTES
129 MUERTOS
81.226 EXPEDIENTES DE SANCION

El tráfico de Baleares en 1972

NUESTRA PROVINCIA LA DE MAS ALTO NIVEL DE MOTORIZACION

por BARTOLOME SUAU



Más de trece mil transferencias

Otro número muy significativo de la incidencia económica del tráfico es el de las 13.437 transferencias de propiedad de vehículos efectuadas el pasado año. Su simple enunciado revela la intensidad del mercado de vehículos usados en Baleares, que va a más de año en año y que permite a la gente de más modesto nivel social afiliarse o estrenar el camino de la motorización.

15.000 permisos de conducción y 71 Auto-Escuelas

La Jefatura de Tráfico expidió el año pasado nada menos que 14.728 permisos de conducción en sus diversas modalidades. De ellos, 10.876 para varones y 3.950 para féminas, una proporción bien demostrativa de cómo nuestra mujeres —y de todas las edades— se van poniendo al día y están "à la page" con las de los más civilizados países europeos. Esa avalancha, siempre en aumento, de aspirantes a conducir vehículos supone una ingente tarea de formación e instrucción, que corre a cargo de 71 Auto-Escuelas, dotadas de los más modernos medios pedagógicos, incluido el idóneo profesorado.

Más de 81.000 expedientes de sanción.

Lo que en realidad convierte en un cáncer al mal de la circulación —preocupación del Gobierno y de los Ayuntamientos, vías congestionadas, contaminación atmosférica, etc.— es por encima de todo la imperfecta condición del hombre, que hace aflorar imprudencias en la acción conductora. El simple enunciado de los expedientes

de sanción instruídos el año pasado por la Jefatura Provincial de Tráfico -81.226-, casi todos resueltos en castigo, reafirman la realidad de ese tumor maligno de la imprudencia.

1.674 accidentes

Un tumor que ha tenido por consecuencia la producción de 1.674 accidentes de tráfico -casi cinco por día- en nuestras calles y carreteras. De ese número de accidentes, 129 han sido mortales, segadores de vidas preciosas y que incluso en el plano económico producen una sangría de consideración.

Este ha sido el panorama del Tráfico en Baleares y en el transcurso del año 1972. Un panorama que, si por una parte revela el nivel de vida y el desarrollo "consumista" de nuestras islas, también suscita preocupaciones de todo orden y crea una filosofía de política circulatoria que antes no se concebía. Nuestro deseo es el de que, en el presente año 1973, la problemática vaya limando sus aristas y que la danza de los números acentúe mucho más los datos positivos sobre los negativos.

Así sea...

EL COCHE ELECTRICO

Afirma el semanario "L'Express" que el coche eléctrico es ya una realidad en Francia y este mismo año empezará a circular por ciudades y carreteras en cantidades notables. Según el mismo periódico, el Instituto Francés del Petróleo ha trabajado durante varios años en poner a punto este automóvil, silencioso y anticontaminante. El motor eléctrico de este coche funciona con hidrógeno, que va envasado en botellas, y las pilas que usa son las mismas que utilizaron los astronautas en los vuelos "Géminis" y "Apolo" sensiblemente reducidos sus costes de fabricación. El problema clave parece estar en el precio del hidrógeno, precio que es preciso reducir para que su empleo en este caso sea masivo y popular, lo que se espera conseguir en un futuro próximo.



ALLIS-CHALMERS
tecnopotencia
en sus manos
para levantar montañas



DISTRIBUIDOR PARA BALEARES

OSCA

Héroes de Manacor, 184 Telf. 27 14 85

MYRSA

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

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



**DISTRIBUIDORES DE EQUIPOS
DE RIEGO POR ASPERSION**

**PARA AGRICULTURA
Y JARDINERIA**



La reforma del sistema de comercio internacional

Introducción.

En el pasado número ofrecimos un resumen del informe sobre el orden monetario internacional patrocinado por «The Brookings Institution» y elaborado por economistas de la CEE, Estados Unidos y Japón. De tal informe únicamente apareció la parte relativa a las cuestiones monetarias propiamente dichas. Como complemento a esa información, hoy ofrecemos el resto de los aspectos que componen el análisis: comercio internacional, flujos de capital, asistencia a países en desarrollo y aspectos económicos de los acuerdos sobre defensa.

I. Comercio internacional.

La futura realineación monetaria de las paridades causará grandes cambios en las condiciones del comercio mundial, ofreciendo por eso nuevas oportunidades para una mejor división internacional del trabajo.

Como consecuencia de tales reajustes sería necesario proceder a una revisión de la estructura productiva con el fin de corregir las presentes corrientes de transferencias reales derivadas de una estructura errónea de valores de cambio. Es éste, especialmente, el caso de los países con más importantes excedentes, Japón y Alemania en concreto, que precisarán generar demanda interna adicional.

Al mismo tiempo, los reajustes facilitarán grandemente la consecución de un orden comercial más eficaz. La sobrevaluación del dólar ha contribuido gravemente al desarrollo de tendencias proteccionistas en Estados Unidos, sobre todo deteriorando artificialmente la posición competitiva de otros países industriales. La infravaluación de los tipos de cambio ha producido una excesiva confianza en las exportaciones en otros países intensificando la competencia global y, por ello, las reacciones a la misma.

Estos problemas no volverán a producirse en la medida en la cual la reforma monetaria propuesta asegure el equilibrio de las posiciones exteriores en todos los países.

Mientras tanto, las políticas y prácticas conocidas de algunos países continúan dando lugar a serias dificultades en sectores específicos e industrias de otros países. En primer lugar, las barreras arancelarias y extraarancelarias siguen distorsionando significativamente los esquemas comercia-

les y también siguen siendo el mayor lastre del comercio mundial. En segundo lugar, el uso de tales barreras goza de creciente aceptación en algunos países. Por último, la estructura productiva de las naciones ricas debería ajustarse para facilitar el acceso a nuevas producciones por parte de las naciones pobres.

En estas circunstancias, toda iniciativa ambiciosa sobre el comercio mundial no sólo debe ser bien recibida, sino que además es necesaria. Los países industrializados deberían ponerse de acuerdo para eliminar todos sus aranceles y contingentes sobre productos industriales y materias primas dentro de un período de tiempo concreto, sujeto todo a cierta protección limitada y temporal para industrias particulares. Toda restricción «voluntaria» de la exportación, así como todos los subsidios a la misma deberían reducirse progresivamente hasta su desaparición.

Toda medida o regla de distorsión debería sustituirse por otras barreras no arancelarias más significativas; por ejemplo, procedimientos arancelarios o gestiones gubernamentales. Las políticas agrarias podían basarse mejor en ayudas directas que en mantenimiento de precios artificialmente altos y así disminuir las distorsiones comerciales a los productos agrarios; deberían desaparecer los cupos a los productos del campo. Todos los países industriales deberían eliminar a un ritmo acelerado sus gravámenes a las importaciones procedentes de países con inferiores niveles de renta. Estas nuevas políticas deberían perseguirse dentro de un esquema compuesto por un número conveniente de principios de actuación, aceptados en su generalidad mediante el fortalecimiento del GATT.

La política comercial debería guiarse en el futuro por el principio básico de las ventajas comparativas, lo que redundaría en beneficio de todos tal y como viene ocurriendo desde finales de la segunda guerra mundial. Para los países industrializados esto supone comercio libre, evitando todo tipo de acuerdos bilaterales o bloques comunes de comercio, combinándolo con políticas interiores eficaces para asegurar la resolución a las necesidades de ajuste de todo tipo de bienes económicos. Para los países de bajos niveles de industrialización, ello requiere libre acceso a los mercados de los países más avanzados, sin que deba existir total reciprocidad en esta etapa de su desarrollo.

Sin embargo, los intereses internos implicados en las políticas de comercio internacional son políticamente muy sensibles en una medida mucho

mayor que en el caso en que se trate de dar cohesión a las políticas monetarias. El conseguir una nueva dirección en la política comercial mundial que evite una eventual vuelta a un mundo de restricciones requeriría un acuerdo firme, de tipo político, entre los países más desarrollados, lo que precisa de un periodo de tiempo relativamente extenso.

Ya se puso de manifiesto al tratar de los problemas concernientes a la armonización monetaria, que en todas las naciones industrializadas existe una creciente preocupación por algunos temas particulares, en concreto la problemática de la ayuda a los países en vías de desarrollo, preocupación que no está guiada por una confianza plena en la política del «laissez-faire». Este hecho tiene importantes repercusiones respecto al comercio internacional desde el momento en que las medidas que se introducen para conseguir esos objetivos tienen frecuentemente, y directa o indirectamente, efectos de distorsión sobre el comercio mundial.

Muchas de las medidas arbitradas caracterizadas como barreras extraarancelarias al comercio son precisamente las que persiguen esas metas sociales e internacionales. A medida que las restricciones comerciales de tipo convencional van disminuyendo, se corre el peligro de que estas nuevas formas reemplacen a las otras dejando inalterada la situación.

El modelo de futuras actuaciones que aquí se propone sugiere una oportunidad para las partes afectadas por esas nuevas reglas comerciales, pretendiendo que se instituya a nivel internacional un proceso de análisis y evaluación de las acciones nacionales más relevantes sobre la base de reglas de fondo convenidas. Los elementos clave de este proceso podrían ser los siguientes:

1. Cada particular situación originada por una medida nacional concreta debería observarse como constitutiva de un «problema» en términos objetivos, de acuerdo con alguna definición internacionalmente desarrollada.
2. Las medidas tomadas por cada Gobierno deberían hallarse en estrecha conexión con la escala de efectos permitidos en tales eventualidades.
3. Estas acciones deberían ser coordinadas con el resto de las medidas de tipo y efectos similares.
4. El acuerdo internacional tendría como base el mostrar una incidencia decreciente de tales medidas, lo cual podría comprobarse mediante una evaluación periódica realizada por una supervisión internacional.

El promedio de los tipos de las tarifas arancelarias actualmente giradas sobre productos manufacturados va desde el 6 al 12 por 100 en los países más industrializados. En sectores particulares los derechos arancelarios exceden, en algunos países, al 20 por 100, e incluso más para los individuales.

Estas cifras no son precisamente argumento de soporte para los que señalan que tras la «Kennedy Round» el tema de los derechos arancelarios no debe, ya, ser objeto de discusión. Incluso si se analiza la cuestión de protección efectiva, protección nominal, es evidente que los derechos arancelarios son lo suficientemente altos todavía como para producir significativos obstáculos al libre comercio.

En la «Kennedy Round» se pretendió la puesta en práctica de una regla que pretendía la reducción lineal del 50 por 100 de los derechos arancelarios. Aunque luego se pudo comprobar que como línea de actuación era conveniente, los procesos de llegar a ello han sido y son de una gran complejidad.

Otro esfuerzo encaminado a la disminución de los derechos arancelarios de los países industrializados podía consistir en la eliminación, en un tiempo prudencial, de todos los derechos arancelarios sobre artículos industriales y materias primas. Esto simplificaría enormemente el proceso de división internacional del trabajo, pero también supondría la eliminación de las preferencias comerciales de la C.E.E., tanto las actualmente existentes como las que estén programadas para el futuro.

Las barreras no arancelarias son un constante peligro de vuelta a las restricciones. En 1968 se «notificaron» al G.A.T.T. más de 800 artículos no sujetos a negociación arancelaria por las partes contratantes afectadas. Sin embargo, la base del actual proteccionismo es un elemento ya muy conocido: contingentes y restricciones «voluntarias» a la exportación, impuestos gubernamentales discriminatorios, impuestos de aduana a la entrada y salida de bienes y subsidios a la exportación. La solución al problema de las barreras no arancelarias reside en concentrar la atención sobre estos temas. En la práctica la resolución puede consistir bien en una severa limitación de tipo progresivo y eventual eliminación (contingentes, restricciones «voluntarias» a la exportación y subsidios a la exportación) o poner en juego tratamientos equivalentes.

Las restricciones de artículos agrarios puede que sean las más caras de las políticas comerciales y es, sin duda, el problema más delicado de todos los comerciales. Es importante darse cuenta de que el origen de su delicadeza se halla en estrecha conexión con las políticas que los Gobiernos utilizan para mantener o elevar las rentas agrarias. En casi todas partes los Gobiernos han intentado conseguir ese objetivo elevando los precios de los principales productos agrarios. Es lógico que si el Gobierno pretende que tales precios se mantengan altos, no permitirá que tengan lugar excesivas importaciones.

En estas circunstancias no hay razón alguna para creer que una negociación convencional en el seno del G.A.T.T. sobre niveles de contingencia, impuestos y subsidios, conduciría a resultados realmente positivos. La clave de la cuestión reside en los programas agrarios interiores. La esperanza sobre una posible moderación en las dis-

torsiones al comercio agrario internacional depende en buena medida de situar límites a las políticas que estimulan producción de altos costes comparativos. Realmente las reducciones en la población del campo en los países más industrializados —desde un 40 por 100 de la fuerza laboral en Japón, en 1955, al 17 por 100 en 1970, desde el 21 por 100 en la C.E.E. en 1958 al 14 por 100 en 1970— parece que tiende a disminuir la trascendencia social de estos problemas y por lo tanto facilitar su resolución. Cabe, pues, la esperanza de contar en un próximo futuro con políticas agrarias más racionales.

Existen dos políticas básicas que, en combinación, pueden reducir la protección agraria y estimular el movimiento hacia la liberalización comercial de los productos agropecuarios. En primer lugar podría acordarse el reemplazamiento gradual de las políticas que operen por medio de los precios agrarios, por aquellas otras que prevean apoyos de renta directos a los agricultores pobres. Trasladando la carga de la subvención desde el consumidor al presupuesto se conseguirá una notable disminución de presiones proteccionistas. Al mismo tiempo, tal movimiento descubriría con facilidad quienes son realmente los que precisan un apoyo basado en razonamientos de equidad. En segundo lugar, la política agraria de tipo estructural, a largo plazo, debería tener como motivación el facilitar los movimientos humanos desde este sector a otros de mayores posibilidades y elevar la productividad de las explotaciones que no sean rentables.

Cualquiera que sea, todo método para mejorar las relaciones entre los países ricos debería eliminar totalmente a un ritmo acelerado sus aranceles a la importación de artículos procedentes de países pobres. La promoción de las importaciones procedentes de países pobres por parte de los países ricos destinatarios, incluso los productos semi-manufacturados y acabados, debe formar una parte importante en el desarrollo de la estrategia comercial mundial. La CEE y Japón han arbitrado ya preferencias arancelarias, pero sobre bases tan extremadamente restrictivas que deberían ser liberalizadas en su mayoría. Habiendo mejorado sus tipos de cambio y con la promesa de mejorar los esquemas monetarios y de comercio, Estados Unidos y otros países industrializados deberían extender los tratamientos preferenciales tan rápidamente como fuera posible.

También sería deseable, tanto por razones políticas como económicas, evitar la formación de bloques comerciales de países desarrollados y subdesarrollados.

II. *Movimientos internacionales de capital e inversión.*

El papel de los movimientos internacionales de capital en el mundo moderno es un tema sobre el que existe muy poco acuerdo, ejerciendo muchos países un control directo o indirecto sobre el tipo de movimientos. Sobre la cuestión es preciso

señalar que incluso aquéllos que ejerciten controles sobre los movimientos de capital, basándose en intereses nacionales, no verían con malos ojos la liberalización de los movimientos de capital desde los lugares donde sobra hacia aquéllos en los que escasea.

Los movimientos de capital están lejos de presentar un carácter de uniformidad.

Los flujos especulativos pueden dar lugar a indeseables presiones sobre las balanzas de pagos; otros, las inversiones «portfolio», pueden provocar fuertes oscilaciones en los mercados de cambio, y así sucesivamente cada forma particular presenta problemas específicos. Sin embargo, la mayor parte de los problemas económicos derivados de los movimientos de capital tienden a ser exagerados. Por ejemplo, las presiones sobre la balanza de pagos serían indudablemente más débiles si el proceso de ajuste fuera mejorado, tanto permitiendo movimientos más frecuentes en las paridades como ensanchando los límites de oscilación fijados en torno a los tipos de cambio.

Cambios frecuentes en las paridades inhibirían los grandes movimientos de capital provocados por desequilibrios en las balanzas de pagos y las pequeñas variaciones en las paridades desalentarían los movimientos especulativos.

La inversión directa en los países menos desarrollados, en tanto tenga una notable influencia en el proceso de despegue económico, se halla estrechamente relacionada con motivaciones políticas que pueden llevar a los países subdesarrollados a introducir obstáculos a la inversión o imponer condiciones a su forma. Estos países pueden precisar de recomendaciones y de la guía de algún organismo internacional con suficiente garantía, tal como el Banco Mundial, sobre las condiciones que podrían servirles y sobre lo que sería internacionalmente aceptable. Los países en vías de desarrollo también podrían ser ayudados con la adquisición de conocimiento tecnológico bajo formas que no impliquen la posesión de sus industrias.

III. *Asistencia a los países en vías de desarrollo.*

En las discusiones que se han sostenido acerca de las modificaciones que precisa el sistema monetario internacional se han tratado exclusivamente a los países desarrollados y sus relaciones. Esto constituye un grave defecto, porque los países subdesarrollados tienen, lógicamente, gran interés en la reforma que se aplique al actual sistema.

Mientras que el flujo total de capitales dirigido a los países en vías de desarrollo continúa elevándose moderadamente, la asistencia oficial, en los pasados cinco años, ha crecido relativamente poco en términos nacionales y ha decrecido en términos reales. Como consecuencia, ha tenido lugar una fuerte erosión en la parte del desarrollo que es financiada mediante asistencia y se ha elevado la correspondiente a los préstamos del exterior.

La reciente deterioración del flujo de ayuda al desarrollo es básicamente una consecuencia de la política económica exterior de Estados Unidos, pero tampoco puede olvidarse la conducta que están llevando a cabo otros países desarrollados. En 1970 la ayuda exterior ascendió a sólo un 0,3 por 100 del PNB.

Los nuevos acuerdos monetarios podrían ser utilizados para fortalecer la ayuda exterior en varios sentidos. Así, las provisiones realizadas para la creación de nuevos Derechos Especiales de Giro (DEG) cuando se precise incrementar la liquidez internacional, deberían incluir cláusulas específicas que reservasen parte de la nueva liquidez para la asistencia al desarrollo. Cuando el articulado del Fondo Monetario Internacional sobre los DEG fuera enmendado, podrían pensarse en reservar el 25 por 100 de las nuevas emisiones para la Asociación Internacional de Desarrollo del Banco Mundial (AID). Esto representaría una importante fuente adicional de capitales a largo plazo y bajo coste para financiar el desarrollo mundial y, a la vez, daría oportunidad a los países menos industrializados para que jugaran su papel en la reforma del sistema monetario internacional.

Si se adoptara además, y como parte de la reforma del sistema monetario, la decisión de consolidar los excesos de activos en dólares y esterlinas, en una emisión especial de DEG, se dispondría de otra adicional fuente de financiación del desarrollo. Una posibilidad consistiría en utilizar las ganancias del FMI derivadas de la operación de consolidación para desarrollar la asistencia internacional. Tales ganancias se derivarían del hecho de que las obligaciones en dólares y esterlinas detentadas por esos Gobiernos generan mayor interés que las correspondientes en DEG recibidas a cambio. El efecto neto, siguiendo esta insinuación, sería que Estados Unidos y el Reino Unido continuarían pagando los intereses normales que derivan sus deudas, mientras que los tenedores de dólares y esterlinas habrían cambiado sus obligaciones por un activo con un menor interés, pero con una cotización garantizada.

Una posibilidad más, relacionada con la anterior, sería utilizar las obligaciones en dólares y esterlinas convertidos en DEG para la asistencia al desarrollo. Los excesos de dólares y esterlinas podrían ser transferidos a la AID en sumas anuales durante un largo período de tiempo y, en su momento, ser vendidos en los mercados privados utilizando los ingresos para la asistencia al desarrollo.

IV. Aspectos monetarios de los acuerdos de defensa.

La cooperación militar entre Estados Unidos, Canadá y Europa occidental y entre Estados Unidos y Japón da lugar lógicamente a dos tipos o formas de problemas financieros claramente diferenciados. Uno concierne a la participación de los gastos de guerra en el presupuesto norteamericano, tema que no se aborda en este informe; el otro, se refiere a las repercusiones en los gastos militares sobre la balanza de pagos.

El problema de los efectos de los gastos militares de Estados Unidos en el exterior sobre la balanza de pagos debe estudiarse bajo nueva óptica, teniendo ahora en cuenta la reforma del sistema monetario internacional. En la medida en la que estas salidas pueden equilibrarse con compras de equipo militar la carga del ajuste es menor, pero esto podría hacerse si hay disponible y se necesita en ese momento equipo militar a un coste apropiado. También deben tenerse en cuenta consideraciones políticas desde el momento en que todos los países desean ser autosuficientes desde el punto de vista de la industria del armamento. No obstante, podría tener lugar un incremento del comercio militar sin comprometer seriamente a las industrias nacionales. También podría conseguirse, con una mayor libertad en los abastecimientos militares, elevar la eficacia en el aprovechamiento de los recursos en Estados Unidos, Europa occidental y Japón de la misma manera que haría otro tanto una mayor libertad de comercio en general.

SUSCRIBASE A

economía balear

y asegurará su ejemplar

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

SERVICIO POR ABONO

EL BRILLO BALEAR

Sindicato, 36 - 1.º - 1ª

TELEF. 222700

IBERIA MART

En el curso de los últimos años la necesidad de intensificar la producción mundial ha exigido la elaboración de nuevas técnicas y nuevos sistemas de trabajo. Hoy se produce mucho más, pero los canales de comercialización no se han modificado en igual medida. Los sistemas tradicionales de venta han quedado desfasados y es difícil encontrar empresas que hayan acomodado sus posibilidades reales de fabricación a una política de estudiada estrategia comercial. Dada la evolución socioeconómica y el estrechamiento de relaciones entre todos los países del globo, ya no se puede pensar en un mercado. Son imprescindibles las metas supranacionales. Pero, ¿cómo?

Hasta el momento presente uno de los grandes obstáculos para el desarrollo de los intercambios internacionales se debe a que el fabricante no conoce a los posibles compradores y el comprador ve completamente imposible tener una idea clara de quiénes son los fabricantes que manufacturan un determinado artículo. Las razones que han incidido en ese compás lento del comercio mundial son muy parecidas, en su contexto general, a las que afectan a los propios mercados nacionales. En nuestro caso concreto, el español.

La imagen del representante que con su maleta va logrando clientes y que tarda a veces en recorrer una ruta, paradigmáticamente, el tiempo suficiente como para que el muestrario se haya pasado de moda, sigue en la mente de todos.

En la mayoría de los países europeos el industrial o fabricante mantiene una exposición permanente en un



lugar del país, punto clave, aún cuando su localización esté muy alejada de su fábrica. En esa avanzadilla de la comercialización recibe a sus compradores... España asiste a Ferias internacionales, convenciones y promociones sectoriales, pero por diferentes y muy diversas causas, en muchas ocasiones estas salidas no producen el rendimiento deseado. La realidad nos habla del gran porcentaje de industriales españoles que se ven obligados, muy a su pesar, a esperar la llegada del potencial cliente nacional o extranjero en su punto fabril.

MADRID CUENTA CON EL PRIMER CENTRO EUROPEO DE NEGOCIOS

Por MARIA ANTONIA IGLESIAS

Existen además otra serie de problemas que si bien en una primera visión global del concepto pueden parecer insignificantes, inciden de una manera considerable: altos costos de los salones de exposición e igualmente elevados precios de los actuales sistemas de promoción y comunicación, fundamentalmente si tienen que ser pagados por una sola empresa. Como solución a esos problemas y para facilitar las relaciones comerciales, se han comenzado a crear «Trade Centers» o «Marts». Estos Centros, en la mayoría de los casos, atienden a los mercados internos y ayudan a la colaboración comprador-fabricante.

Chicago, Montreal, Dallas, Atlanta, Nueva Orleans, Copenhague, son buenos exponentes de los espectaculares resultados obtenidos. Nueva York construye ya

el «World Trade Center», y, en Europa, son varios los que se encuentran en fase de proyecto entre los que se destacan el «Trade Center» de Bruselas y el «Brussels Bart», igualmente en la capital belga, para el bloque del Mercado Común.

El primero, sin embargo, que funciona en Europa, es el español: «IBERIA MART».

Su función primordial es la de simplificar y desarrollar tanto el comercio nacional como el internacional, conjuntando todas las actividades y los servicios esenciales para ello precisos. «IBERIA MART» permite a la comunidad del comercio mundial trabajar más eficazmente en un conjunto de locales modernos, especialmente creados para la exposición de productos y con despachos para realizar intercambios de información y facilitar las

formalidades burocráticas que conduzcan a la conclusión de compras o negocios.

EL PORQUE DE «IBERIA MART».—El esparcimiento general de la industria española, a todo lo largo y lo ancho del país, y, particularizando ya, la localización en lugares de difícil acceso de la mayoría de los fabricantes españoles de bienes de consumo, patentizaban la necesidad de agrupar, de concentrar, a estos industriales y fabricantes. Ganar tiempo al tiempo. Facilitar la tarea del comprador, tanto nacional como extranjero... De esta situación, generalizada a muy diversos países, ha surgido la idea del «Trade Center». Concentración de fabricantes, a lo largo de trescientos sesenta y cinco días, dentro de un marco idóneo, en un lugar apropiado, para vender, abrir un

Un "Rendez-Vous" entre el empresario y el cliente. Transacciones anuales: 15.000 millones de pesetas.

escaparate de fácil visualización y arribo. Ayudar a comercializar, adecuar sistemas de venta.

En España, «IBERIA MART» reúne a 450 fabricantes en 23.000 metros cuadrados. El «Trade Center» de España, como miembro de pleno derecho de la «Asociación Mundial de Trade Centers» —organismo que engloba a los principales «Trade Centers» del mundo y moviliza 50.000 millones de pesetas al año— ha conseguido ya convertirse en un auténtico centro de transacciones comerciales internacionales... En su primera fase el 149 por 100 de la superficie total dedicada a exposición permanente, está cubierto por las solicitudes de ingreso de fabricantes de toda España. Estas solicitudes, que superan con mucho las posibilidades de las instalaciones han de ser ahora exhaustivamente estudiadas para llevar a cabo la definitiva admisión de los socios de «IBERIA MART».

Uno de los grandes obstáculos para el desarrollo de los intercambios internacionales ha sido la ignorancia de millares de compradores respecto a las mercancías que estaban a su disposición, e igualmente el desconocimiento de los vendedores en cuanto a los compradores extranjeros interesados en sus productos. España exportó en 1971 mercancías por un valor de 2.937 millones de dólares y además, el crecimiento de la tasa va a ser muy superior a la media internacional considerada como óptima, ya que, en las cifras más recientes la variación del porcentaje es de 24,3 en signo positivo, 1.450,3 millones de dólares en valores de exportación 1971 contra 1.882,4 en 1972. España produce mucho más, pero los canales de comercialización no se han modificado.

¿DONDE ESTA MI CLIENTE?—Los dos objetivos de «IBERIA MART» son la concentración de contactos comerciales y la centralización de servicios. Este primer centro comercial concentra sus actividades en un edificio de 10 plantas, con una superficie de 23.000 metros cuadrados.

«IBERIA MART» posee un fichero automatizado con 48.000 nombres de compradores de todo tipo de negocios. Importadores, distribuidores, cadenas de grandes almacenes, cadenas de tiendas, boutiques y detallistas clasificados por líneas de artículos. En el momento actual «IBERIA MART» trabaja con 1.432 fichas

mecanizadas, a través de las cuales es posible localizar a todos los representantes, agentes, contactos, oficinas propias o de gestión de todas las compañías extranjeras que compran o envían compradores a nuestro país. Un equipo de especialistas trabaja constantemente con el fin de adecuar los ciclos de compras y advertir a los fabricantes. Australia, por ejemplo, compra moda en unos ciclos que son absolutamente diferentes a los de los Estados Unidos.

Cuatrocientos cincuenta stands o despachos para exposición y trabajo individual, 25 salones de presentación de colecciones, 5 salones de exhibiciones colectivas se añaden a los servicios de banco especializado en operaciones comerciales y, fundamentalmente de exportación. Compañía de seguros, compañía de «factoring», servicio de transportes, servicios públicos, departamento de secretariado, hostelería, servicios intermedios..., un centro especializado del comercio español e internacional.

La funcionalidad de los salones estriba, principalmente, en el ciclo completo de los servicios que en ellos se ofrece. Al ser éstos de 2.000 metros cuadrados, totalmente modulables, el fabricante alquila el espacio estrictamente necesario donde «IBERIA MART» adecúa su oficina, ajustándola a sus necesidades específicas. Mobiliario, equipos de presentación, así como todos los servicios del «Mart» están al alcance del exhibidor durante su permanencia en él.

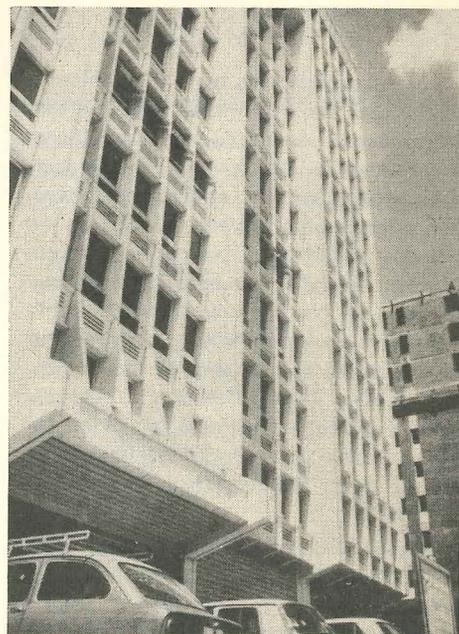
INFORMACION, INFORMACION E INFORMACION.—Los problemas tecnológicos y financieros y de marketing con los cuales se enfrentan los managers de empresas modernas tienen por corolario la necesidad de una programación más avanzada. Esta suscita una gama de informaciones imposibles de recoger instantáneamente. De este hecho nació la necesidad de recurrir con más frecuencia a unos «stocks» de informaciones recogidas y centralizadas gracias a la automatización de los procesos administrativos. Para remediar esta situación y responder a las exigencias de las empresas modernas, el ordenador ha permitido una gestión centralizada de las informaciones cuya recogida y difusión podían ser fácilmente descentralizados.

El banco de datos de «IBERIA MART» dispone del más amplio servicio de in-

formación empresarial, económica, comercial y estadística, no sólo exclusivamente nacional, sino, mediante conexión con el sistema «Interfile», de alcance internacional. El banco de datos implica que la información que proporciona la empresa sea conocida por todos y cada uno de los compradores de los productos que se fabrican en esa empresa en todo el mundo, que cualquier comprador que se interese por conocer los fabricantes de productos similares al suyo propio, recibirá la información que el fabricante proporciona, conjuntamente con la que se origina en otros setenta países del mundo, que se le notifique de la venida a «IBERIA MART» de compradores extranjeros de las líneas de su producción, etc.

Toda esta alimentación de datos es verificada y controlada minuciosamente por el personal especializado del Gabinete de Estudios de «IBERIA MART». Por la exactitud de datos que suministra, sin margen de error posible, y por el vastísimo campo que cubre, esta faceta del «Trade Center» de España salva una laguna de vital importancia en el mercado nacional: información completa, viva, directa, sobre fabricantes, compradores y todo aquello que, más o menos directamente, tiene relación con el mundo del comercio, a todos los niveles.

«IBERIA MART» espera que cuando esté a pleno rendimiento, se realicen anualmente transacciones por valor de 15.000 millones de pesetas.



Historia de los Trade Centers

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

El «Marchandise Mart» de Chicago fue el primer «Mart» del mundo en mayo de 1930. Quince años después la compañía «Marshall Field», que lo había construido, lo vendió a Joseph P. Kennedy, cuya familia continúa siendo la propietaria. El «Marchandise Mart» de Chicago tiene veinticuatro pisos y está abierto todo el año. Cuatro mil setecientos fabricantes exhiben sus productos, que van desde muebles y textiles a juguetes, pasando por objetos de regalo. Veinte mil personas atienden sus salas de exposición y oficinas, que son visitadas diariamente por unas treinta mil personas. El área total del edificio es de 348.000 metros cuadrados, tiene 110 metros de altura y 170 de fachada. La longitud de sus corredores y pasillos es superior a los 11 kilómetros.

INTERNATIONAL TRADE MART DE NUEVA ORLEANS.—Abrió sus puertas en junio de 1948. Ocho años más tarde se proyectaba un nuevo edificio, ya que el primero se había quedado pequeño. El nuevo complejo comercial, con 33 plantas y 60.000 metros cuadrados de superficie útil, se construyó junto a un edificio destinado a convenciones y exhibiciones, llamado «River Gate Exhibition Center».

El nuevo «Trade Center» se inauguró en abril de 1968, coincidiendo con el 250 aniversario de la fundación de Nueva Orleans.

BONAVENTURE TRADE CENTER DE MONTREAL.—Es el segundo mayor edificio comercial del mundo. En sus 300.000 metros cuadrados se albergan 1.400 exhibidores con carácter permanente. Sus servicios de convenciones tienen capacidad para 12.000 personas.

Se encuentra ocupado por firmas comerciales de ropa de señora, menaje, regalos, decoración del hogar, muebles de oficina, etc., al mismo tiempo que acoge a la mayor oficina de compras de toda Norteamérica.

ATLANTA MERCHANDISE MART.—El segundo edificio comercial de los Estados Unidos, dentro de la familia de los «Mart». Tiene más de once kilómetros de pasillos, veintidós pisos y 180.000 metros cuadrados de superficie útil. Está abierto todo el año y posee oficinas permanentes de exhibición de productos y contratación de negocios para todo tipo de fabricantes. Este «Mart» tiene 11.000 metros cuadrados para exhibiciones temporales, incluyendo un salón de exhibiciones, auditorium, etc.

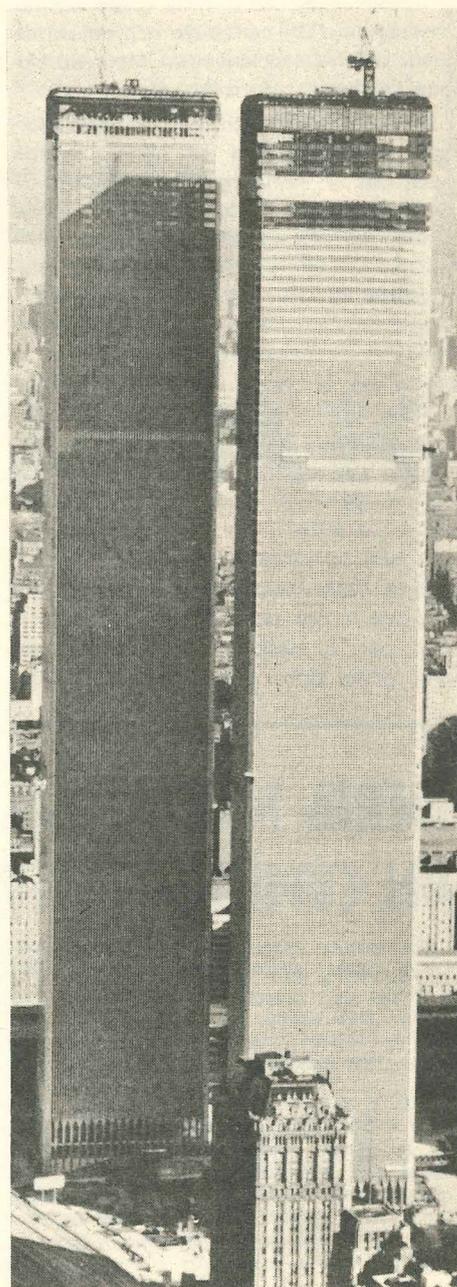
BELLA CENTER DE COPENHAGUE.—Se inauguró hace cinco años y está dedicado exclusivamente a la exhibición sectorial del mueble escandinavo, en ochenta y cinco grandes stands que acogen a ciento cincuenta fabricantes.

En la actualidad se proyecta un nuevo «Trade Center» de carácter general, que empezará a funcionar en 1975.

WORLD TRADE CENTER DE TOKIO.—Dos mil ochocientos setenta millones de pesetas ha costado la instalación de este edificio de 48 pisos y más de 158.000 metros cuadrados.

Como todos los «Marts» del mundo, ha nacido principalmente dedicado a la promoción del comercio internacional. Su lema es: «Promueve paz, comercio e interdependencia mundial». La altura del edificio es de 158 metros; se construyó en dos años y medio. En este «Mart» japonés trabajan 10.000 personas y otras 30.000 lo visitan diariamente. Se inauguró en marzo de 1971.

WORLD TRADE NUEVA YORK.—Cuarenta y dos mil millones de pesetas costarán las 110 plantas del «World Trade Center» de Nueva York, que será el edificio más alto del mundo. Su superficie será de un millón de metros cuadrados. Estará terminado en 1973, aunque ya se encuentra parcialmente ocupado. Constará de oficinas, salas de exposición, servicio de aduanas, bancos, agencias gubernamentales, importadores, exportadores, restaurante, hotel con ochocientas habitaciones y todos aquellos servicios que, di-



recta o indirectamente, se encuentren ligados con el comercio internacional.

El «Mart» está promocionado por las autoridades del puerto de Nueva York y es un proyecto biestatal en el que intervienen los Estados de Nueva Jersey y Nueva York. Está localizado en la parte baja de Manhattan a lo largo del East River.

Actualmente está terminándose el «Trade Mart de Kobe», y en fase de proyección o iniciados los de París, Rotterdam, Amsterdam, así como el de Nueva Zelanda, cuya apertura está prevista en principio para 1974.

EL WORLD TRADE CENTER DE BRUSELAS.—Forma parte de la cadena internacional de los «W.T.C.» constituida bajo la denominación de «World Trade Center Association». Se construye con objeto de cubrir las transacciones del Mercado Común desde su centro neurálgico.

Constará de ocho torres con una superficie total superior a los 300.000 metros cuadrados y se inaugurará a finales de 1973. Albergará como todos los de su género a fabricantes, exportadores, exhibidores y todo tipo de compañías relacionadas con el comercio internacional. Estará provisto de un centro electrónico que en su momento conectará con la central de la «World Trade Center Association» en Nueva York.

En Bruselas funciona desde 1969 un Centro Internacional de Información de los «World Trade Centers» cuyo objetivo es proporcionar a los hombres de negocios toda la información que les sea necesaria. Cada centro de información es adaptado a las necesidades de su mercado, pero el conjunto de los centros de información forma una cadena internacio-

IBERIA MART EN ASIMA

En la noche del pasado 7 de Marzo, se celebró en la sala de conferencias del edificio central de ASIMA, en el polígono Industrial de la Victoria, una reunión de promoción para presentar a los diversos medios empresariales y comerciales de Mallorca, la organización de ventas de Comercial Iberia Mart, la cual mantiene una exposición permanente de diversos productos de manufactura nacional, de unos seiscientos industriales españoles en Madrid. Después de pasarse una película sobre la citada entidad comercial, se abrió un amplio coloquio informativo.

Contestaron a las diferentes preguntas realizadas por los numerosos mallorquines presentes en este acto informativo, los señores Alcaide Noguera, director de promoción y los señores Rivera y Beltrán, adjuntos.

El acto, dentro de su aparente sencillez, fue altamente significativo, resultando muy del agrado de los numerosos concurrentes.

nal que posee un acopio de datos a escala mundial.

Desde octubre de 1969 la colaboración entre todos los «World Trade Centers» ha suscitado el contacto entre más de cien sociedades y organismos especializados en los distintos sectores de la información, establecidos en Europa, América, Asia y África. En junio de 1970 esta labor se concretó en la constitución de la sociedad anónima «Information World Trade Centers», con capital base de dos millones de francos. Se trata ante todo de una sociedad de estudio e investigación que se dedica a la puesta en marcha de nuevos bancos de datos, y cuyo objetivo final es centralizar todas las actividades relativas a la información en el campo del comercio internacional. El banco de datos del Office Belge Du Commerce Extérieur está compuesto de un fichero de exportadores, un fichero de importadores, un fichero país-producto, un fichero de documentación y los reglamentos internacionales sobre comercialización.

REVISTAS RECIBIDAS

«Val metal»

Esa publicación es el órgano oficial de la unión de empresarios del Sindicato Provincial del Metal de Valencia.

El número que obra en nuestro poder, cuyo envío agradecemos, es el 78 del VIII año.

Aleccionador, por sus artículos dedicados a la economía, desde el punto de vista metalúrgico, tanto nacional como mundial, incluso transcribiendo todas aquellas disposiciones oficiales que afectan al personal encuadrado en el ya citado Sindicato.

Su vasto sumario, desde el mercado de divisas hasta la legislación sindical pasando por artículos relacionados con los Convenios Sindicales, bolsa de actualidad sindical y noticiario industrial, es ameno y sugestivo.

Buena revista «Val metal» que, sin ánimo de propaganda, recomendamos al personal dedicado a las actividades metalúrgicas de nuestras islas.

IBERIA MART Y LAS TECNICAS DEL COMERCIO INTERNACIONAL

Ha tenido lugar la iniciación de actividades del Instituto Iberia Mart, especializado en el desarrollo y formación de las técnicas del comercio internacional, que nace después de celebrar tres cursos en el seno del Trade Center, con empresas del mismo, que sirvieron de rodaje y preparación para la proyección exterior del Instituto.

Con el primer curso de «Prácticas del comercio exterior», de diez semanas de duración, real puesta en marcha del Instituto, se tratan desde un punto de vista práctico todas las técnicas que afectan directa o indirectamente a ese comercio, orientándolo hacia ejecutivos y directivos de empresas y también para universitarios con los estudios terminados. A este curso seguirán otros dos consecutivos, de las mismas características, que se iniciarán a finales de abril.



El servicio social del comercio

por Rafael Alcover

La rápida evolución de la vida, especialmente en todo lo que se refiere a la economía y muy singularmente al comercio, crea situaciones en las que se multiplican las dificultades, más por falta de claridad en los conceptos, que por la gravedad de los problemas en sí mismos.

La realidad de la actuación diaria, al enfrentarse con la normativa oficial, produce puntos de fricción que van desde la abierta oposición, hasta el adentrarse libremente por caminos todavía no roturados por la doctrina jurídica.

Si a esta realidad vivida cada día se enfrentan teorías elaboradas en un despacho aislado, se corre el grave peligro de yugular la evolución vital o de crear leyes perfectamente inútiles por incumplidas.

Por ello el legislador ha de contemplar detenidamente la vida y su evolución, ha de corregir en todo lo posible y ab initio las desviaciones que puedan ser perjudiciales, y ha de recoger y encauzar aquellas que puedan ser beneficiosas.

Los conceptos morales, políticos, sociales, económicos y jurídicos fundamentales han de ser el norte hacia el que, en todo momento, ha de señalar la brújula legislativa. Si hoy en día preocupa la problemática social, ha de establecerse claramente qué debemos entender todos por problemas sociales, ya que el egoísmo humano puede desviar el concepto hacia las necesidades reales o imaginarias de una clase o de un sector y calificar de antisocial cualquier cosa que, en realidad, es simplemente contraria al mismo.

La idea de lo social sólo puede tener un contenido y es anteponer total y absolutamente el interés del bien común a intereses individuales o egoístas, aún cuando sean de un sector más o menos numeroso.

Si aplicamos estos conceptos a la idea del comercio, que por desconocida tan mala prensa ha tenido tradicionalmente, veremos que aquellas torpes ideas del "afán de lucro", en las que se pretendía basar el derecho a percibir un beneficio, son algo que hoy en día resulta inconcebible por responder a las más egoístas ideas capitalistas propias de los tiempos primitivos del maquinismo y la revolución industrial.

El comercio es una actuación económica empresarial que realiza todos los procesos necesarios y convenientes para dirigir el incesante flujo de bienes y servicios producidos, desde el productor al consumidor. Como tal, es eminentemente un servicio hecho a la comunidad y solamente cumple sus fines cuando produce las utilidades que de su esencia cabe esperar. Dichas utilidades son LA DE TIEMPO, que pone el producto o servicio a disposición del consumidor cuando éste lo necesita; LA DE LUGAR, que lo pone a disposición del consumidor donde éste lo necesita; y LA DE FORMA, que lo pone a disposición del consumidor como éste lo necesita.

Conseguidas estas utilidades, el comercio alcanza su fin con la última y fundamental UTILIDAD DE POSESION,

que podemos definir como aquella, en que las dos partes de la transacción obtienen una ventaja de la misma. Y es sobre estas bases de utilidad y de servicio sobre las que el comercio tiene pleno y perfecto derecho de obtener un beneficio.

El concepto de servicio trae consigo, necesariamente, puntos de vista de sacrificio y, por ende, de vocación. No es comerciante, ni muchísimo menos, todo aquel que ejerce el comercio, aún cuando la empresa pueda ser heredada y su tradición de generaciones. Para ser un buen comerciante se requiere, como base fundamental, el instinto de la utilidad de posesión. O sea, el saber cuándo, cómo y donde debe poner el bien o el servicio a disposición del consumidor para que, al necesitarlo éste, lo halle y le produzca la utilidad de posesión, verdadero fin y fundamento del comercio.

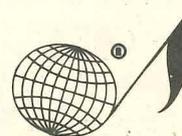
Consecuencia indispensable de todo lo anterior es que la figura fundamental del comercio no es el comerciante servidor o el dependiente mercantil, sino el consumidor servido; y que no existe razón de ser del comercio, con independencia de la figura y las necesidades del consumidor.

MUZAK®

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

GARANTIZADA POR
UNA EMPRESA DE
SERVICIOS EJEMPLAR

MUZAK BALEARES



C/ BERENGUER DE SANT JOHAN, 19 - 3

TELS: 21 45 44 - 45

(Retirado de la edición anterior)



El olivo, la aceituna y el aceite

Tres maravillas de la naturaleza y la gastronomía

por ANTONIO COLOM

El olivo es el árbol de Minerva, la diosa de la razón, protectora del viajero Ulises. También es el árbol de la paz, que pone en el pico de la veleidosa paloma su verde mensaje.

Ahí están, también, los pobres eruditos, a cuestas con sus secos y arqueológicos argumentos, debatiendo si el primer olivo nació en Africa o en Asia. Este secreto parece guardarlo el olivo bajo sus gestos retorcidos, demasiado humanos.

El olivo nos da la aceituna, y la aceituna, el aceite.

La aceituna de mesa es una verdadera obra bien hecha. Es algo así como un fruto de la mejor artesanía. Como un grito de la naturaleza contra la fabricación en serie.

Ahí tenemos a la andaluza, torneada, cincelada a la medida precisa. Y, a propósito, podemos recordar que en los "Dialogos" de Vives, se lee esta parrafada de Scopas: "Traed —dice, con arrebató— todo lo asado: pollos, perdices, tordos, ánades, lavancos, pichones, conejos, liebres, ternera y cabrito, con sus salsas y adobes: vinagre, agraz; y, luego naranjas y limones, y aceitunas de Mallorca adobadas y partidas, y puestas en salmuera". Y como Demócrito pregunta si no hay también aceitunas excelentes en Andalu-

La recolección de la aceituna es todavía, en muchos sitios de la España olivera, una tarea tierna, amorosa, hecha con las mejores manos. Nada de hoz, de guadaña, de máquina. Sino, con las manos, una a una.

En España existe una media de ochenta árboles por hectárea. Ello no le impide ser la primera nación productora de aceite. Más de 14 mil almazara y más de 700.000 puestos de trabajo en la recogida de aceitunas, son cifras significativas.

La producción de aceite de oliva de la campaña oleícola 1972-73 ha sido estimada en más de 400.000 toneladas, que dice de muy buena cosecha.

El aceite es piedra fundamental de la economía andaluza, —por ello lo es también de la nacional—, y base para potenciar su desarrollo, ya que día a día se van incrementando las industrias de la elaboración de la aceituna, de aceites y sus derivados, no sólo cara al mercado español sino, y en gran parte, a los mercados extranjeros.

Mallorca es tierra de olivo. Lo encontramos en toda nuestra zona de montaña. Es, todavía, parte importante de la visión arbolada de nuestra isla. Todos los pintores los han plasmado en sus telas, y muchas cámaras fotográficas han retenido las formas grotescas de sus milenarios troncos. Cuya madera se transforma ahora — en las manos de hábiles artesanos— en esa variada gama de delicados o extravagantes "souvenirs" para los millones de turistas y vacacionistas que nos llegan de todas las partes del mundo.

Su aceituna y su aceite son también muy preciados. No obstante, hoy, no es árbol de rendimiento, y lenta y desgraciadamente va desapareciendo siendo sustituido por el almendro.

La elaboración de ese sabroso y excelente aceite mallorquin ha decrecido, como consecuencia, aunque en algunos pueblos de montaña existen activas y modernas almazaras en plena producción, sobresaliendo las de Soller, Fornalutx, Caimari, etc; mereciendo mención especial la modélica y veterana Cooperativa aceitera sollerense.

Los que han hechos del culto a la buena mesa algo así como un rito sagrado, saben lo que es la cocina a base de aceite.

Que pena da esa generación que tan escasamente conoce lo que es la buena cocina, la cocina con aceite como factor básico.

En museos y en las grandes casas solariegas se ven muebles, cuadros y libros que hicieron una manera espléndida de vivir. Muchas cosas de estas han vuelto; pero, hasta que las gentes de hoy aprendan el arte de comer y beber, uno de los grandes placeres de la vida les será desconocido.

Existe una rivalidad irreductible entre el Norte —defensor acérrimo de la mantequilla y el Sur, entusiasta del aceite—. El aceite de oliva, a pesar de todo, gana posiciones. Este problema, como todos, exige mucha comprensión; y, saber dejar a la mantequilla, lo que es de la mantequilla y, al aceite, lo que es del aceite.

¿Quién sería capaz de hacer, por ejemplo, una paella

Prefiera:

« CERVEZA MALLORQUINA »

FALCON - PRIPPS - ROSA BLANCA

o una "Bouillabaisse", o cualquier otro sopa de pescado, con mantequilla?

Los países mediterráneos tienen una bien ganada tradición gastronómica. El ajo, el aceite y el vino caracterizan su cocina, su bebida, y las diferencian, en mayor o menor extensión, de las nórdicas a base de grasas animales y de bebedores de cerveza.

Ya lo dijo Josep Plá: "El aceite y el vino, esto es lo que, en la faja mediterránea, imprime carácter".

Nuestra riqueza culinaria reposa en sartenes y fritos. Freír es difícil; es, en efecto, una obra de arte. De ahí que algunos maestros de cocina insinúen que los cocineros, aún los más prestigiosos y avezados, esquiven, por su dificultad, los fritos. Y la base del frito es el aceite.

El aceite es un valiosísimo alimento, de gran riqueza vitamínica, fiel aliado en la elaboración de apetitosos platos. Es primordial aderezo en el desarrollo de las más sencillas y de las más selectas recetas culinarias.

Es necesario que se sepa difundirlo entre los extran-

jeros —los nórdicos, principalmente— que aún los platos más exigentes de la cocina internacional, pueden elaborarse perfectamente con aceite de oliva.

La cocina española mediterránea es, para los extranjeros amantes de los buenos guisos y fritos, tan interesante y sugestiva, como rica. Es un auténtico deleite. Y ello, porque se prepara con aceite. Guisar, cocinar con aceite es un placer para las más excelentes cocineras y para los mejores cocineros de todos los países.

Dime lo que comes y te diré quien eres. En efecto, la cocina de una nación o de una región, revela el carácter de un pueblo. A pesar de las guerras o de las invasiones, del progreso de las comunicaciones, de las modas, la cocina de cada país —la cocina regional, familiar, hogareña,— conserva su base tradicional, inmortal. El estilo en la Cocina, lo mismo que el estilo en Arquitectura, es inconfundible. Los fundamentos, la estructura, el ornamento de un plato lleva la personalidad de su creador igual que un pórtico o un arco de medio punto.

La Compañía Telefónica se trasladará a Fuente del Fresno

La aprobación definitiva del Plan Parcial de Ciudad Lineal fue uno de los más importantes asuntos tratados por la Comisión del Área Metropolitana, que asimismo tomó otros acuerdos de interés para Madrid. Entre estos destaca el proyecto de distribución de volúmenes para el desarrollo parcial de ordenación del sector Arroyo del Fresno, plan

con arreglo al cual la "Compañía Telefónica" pretende construir un edificio singular con destino a la dirección de la misma y oficinas principales.

Junto con la descongestión, la "Telefónica" pretende desarrollar un nuevo concepto de oficinas basado en la incorporación de las más avanzadas técnicas en el campo de la cibernética y las comunicaciones a un concepto actual del urbanismo y la arquitectura.

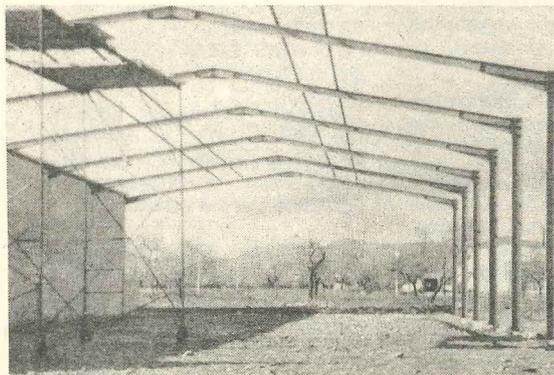
El edificio proyectado se construirá en armonía con el paisaje, para cuyo logro se dispondrán los volúmenes de forma escalonada en coordinación y adaptación a la topografía y el paisaje en que se sitúa, consiguiendo una muy lograda solución arquitectónica y urbanística.

TALLERES CANELLAS ESTRUCTURAS METÁLICAS



En el centro de su
atención
un nuevo trabajo realizado

POLIGONO "LA VICTORIA"
CALLE GREMIO JABONEROS, 10
TELEFONO 29 09 48
PALMA DE MALLORCA
(BALEARES)



Nave en construcción
destinado a
taller metalúrgico

LA SUBIDA DE LOS PIENSOS COMPUESTOS AGRAVA LA CRISIS AVICOLA

MIL QUINIENTAS GRANJAS
A PUNTO DE DESAPARECER

Según un informe de la Asociación Nacional Sindical Avícola (A. N. S. A.), los encarecimientos de las materias primas que intervienen en la fabricación de piensos compuestos pueden ocasionar el cierre de 1.212 granjas de puesta y 254 de carne. Ello determinaría a su vez una reducción en la fabricación de piensos compuestos de 792,6 millones de kilos y una disminución de la renta en 11.482 millones de pesetas anuales. Al propio tiempo, el consumo por persona sería, en 1973, de 202 huevos y nueve kilos de pollo, frente a 288 y once que se consumieron en 1972.

Para A. N. S. A. —que ha elevado este informe al Ministerio de Agricultura exponiendo la delicada situación del sector avícola—, la prevista subida en los precios del pienso compuesto significará los siguientes aumentos de costes: en huevos, 3,11 pesetas-docena, y en pollos, 6,08 pesetas-kilo.

A la vez, según dice el informe, se produciría una cadena de repercusiones que, en síntesis, son:

— Fabricantes de piensos compuestos: reducir la producción en 792,6 millones de kilos, equivalentes a 7.352,9 millones de pesetas.

— Reducción de la actividad de transporte en 250 millones de pesetas al año.

— Reducir la actividad de los fabricantes de cartonajes en 305 millones de pesetas al año.

— El ya citado descenso en el consumo por persona y año y la reducción de la renta.

La Agrupación propone: "Aún reconociendo los inconvenientes de esta solución, que, excepcionalmente, se reduzca de algún modo, aunque sea mediante la entrega por parte del Gobierno de compensaciones económicas, el precio de las materias primas que intervienen en la fabricación de los piensos compuestos. Las compensaciones se reducirían, trimestralmente, de forma que —según la producción y el mercado se fueran acomodando a los nuevos costes— quedaran totalmente suprimidas en 1974."

EVOLUCION DE LA PRODUCCION DE HUEVOS

Desde 1964 hasta 1972, la producción de huevos evolucionó, en España, como se indica en el cuadro estadístico inserto a continuación:

EVOLUCION DE LA PRODUCCION DE HUEVOS

ANOS	Millones de docenas	Indices
1964	513,1	100
1965	479,5	93
1966	559,1	108
1967	539,6	105
1968	602,3	117
1969	619,0	120
1970	663,2	129
1971	716,0	139
1972	813,4	158

El cuadro estadístico precedente informa, con un rigor técnico, sobre dos importantes cuestiones:

1) La avicultura de puesta tiene un manifiesto afán de desarrollo: en nueve años creció, pese a la crisis de precio y a los problemas patológicos, el 58 por 100.

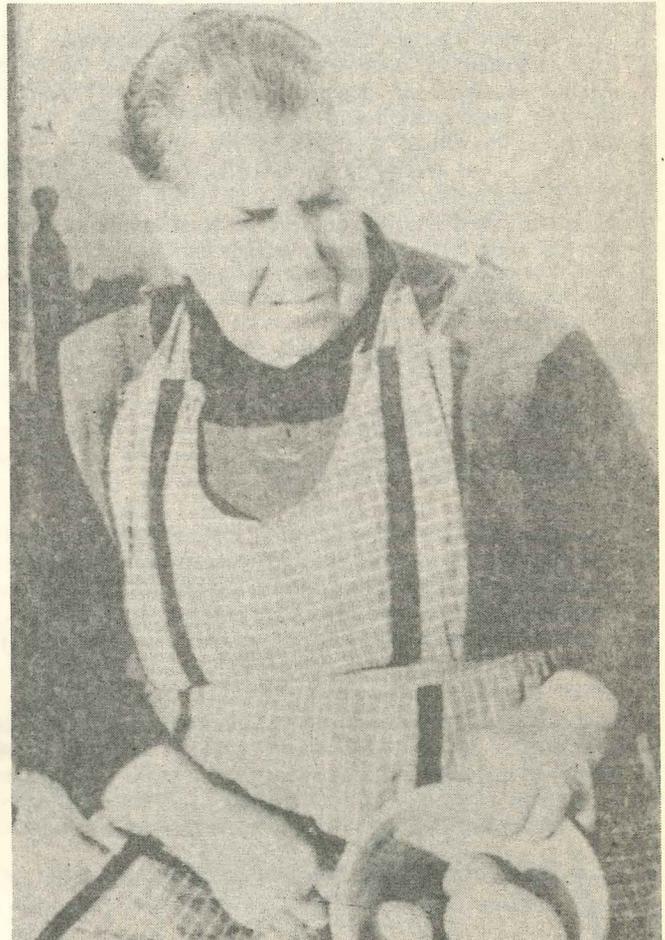
2) Los agricultores se dejan orientar por los precios. Los retrocesos que experimentó la producción en 1965 y en 1967 revelan que las cotizaciones de 1964 y de 1966 fueron de pérdida.

EVOLUCION DEL CONSUMO DE HUEVOS

Durante el mismo periodo (de 1964 a 1972), el consumo de huevos evolucionó, en España, como se indica en el siguiente cuadro estadístico:

EVOLUCION DEL CONSUMO DE HUEVOS POR PERSONA Y AÑO

ANOS	Unidades	Indices
1964	196,4	100
1965	182,0	93
1966	209,8	107
1967	200,5	102
1968	221,5	113
1969	225,4	115
1970	236,5	120
1971	254,0	129
1972	288,0	147



UNA GALLINA RENTABLE

Ante la crisis que viene atravesando la avicultura, agravada con la subida del precio de los piensos compuestos, no vendrían mal unas cuantas gallinas como la que en Manzanares (Ciudad Real) ha puesto el huevo que, en la foto, nos muestra la propietaria del preciado animal. Con gallinas que pusieran huevos de 250 gramos de peso podrían reducirse las granjas y el número de aves para poblarlas. Lo difícil sería después partir los huevos a la hora de las dietas alimenticias.

Teniendo en cuenta que en España se consume muy poco huevo industrializado, es fácil llegar a la conclusión de que si el mercado pudo absorber, en 1972, una cantidad como la que figura en el cuadro estadístico precedente, esto se debió, sin lugar a duda, a la escasez y carestía de otros artículos de consumo similares.

LOS PRECIOS DE LOS HUEVOS

Los precios medios de los huevos fueron (tipo de primera, en mercado mayorista),

de 1964 a 1972, los que figuran en el siguiente cuadro estadístico:

PRECIOS DE LOS HUEVOS: TIPO DE PRIMERA, EN MERCADO MAYORISTA

ANOS	Pesetas/docena	Indices
1964	23,83	100
1965	32,40	135
1966	26,34	110
1967	28,65	120
1968	27,13	113
1969	23,60	99
1970	29,09	122
1971	29,61	124
1972	23,31	97

En 1964, la producción fue de 513,1 millones de docenas, que se pagaron al precio de 23,83 pesetas por docena; en total: 12.227,1 millones de pesetas.

En 1965, la producción fue de 479,5 millones de docenas, que se pagaron al precio de 32,40 pesetas por docena; en total: 15.535,8 millones de pesetas.

La crisis de 1964 redujo la producción de 1965 en el 7 por 100 y provocó un aumento en el precio del 35 por 100.

En 1966, la producción fue de 559,1 millones de docenas, que se pagaron al precio de 26,34 pesetas por docena; en total: 14.726 millones de pesetas.

En 1967, la producción fue de 439,6 millones de docenas, que se pagaron al precio de 28,65 pesetas por docena; en total: 15.459,5 millones de pesetas.

La crisis de 1966 (suave, porque con la ayuda oficial, fue oportunamente tratada por A. N. S. A.), redujo la producción de 1967 en el 4 por 100 y provocó un aumento del precio del 8 por 100.

EVOLUCION DE LA PRODUCCION DE POLLOS

Desde 1964 hasta 1972 la producción de pollos evolucionó, en España, como se indica en el cuadro estadístico inserto a continuación:

EVOLUCION DE LA PRODUCCION DE POLLOS

AÑOS	Toneladas	Indices
1964	158.020	100
1965	181.728	115
1966	243.085	153
1967	285.920	180

1968	280.500	177
1969	315.490	199
1970	320.435	202
1971	303.830	192
1972	372.073	235

La avicultura de carne no ceja en sus propósitos de crecimiento. Un desarrollo del 135 por 100, en nueve años, certifica la existencia de esta positiva cualidad productora.

Pese a su bien acreditada vocación de progreso, los avicultores no pasan por alto las recomendaciones que reciben del mercado. Como se verá después, los pasos atrás de 1968 y 1971 fue consecuencia directa del planteamiento de una crisis de precio.

EVOLUCION DEL CONSUMO DE POLLOS

A lo largo del mismo periodo (desde 1964 hasta 1972), el consumo de pollos evolucionó en España, como se indica en el cuadro estadístico inserto a continuación:

EVOLUCION DEL CONSUMO DE POLLOS POR PERSONA Y AÑO

AÑOS	Kilos	Indices
1964	5.04	100
1965	5.75	114
1966	7.60	151
1967	8.85	176
1968	8.59	170
1969	9.57	190
1970	9.62	191
1971	8.98	178
1972	11.00	218

LOS PRECIOS DE LOS POLLOS

Los precios medios de los pollos (refrigerados o frescos, con cabeza y patas), fueron, desde 1965 (no hay datos sobre 1964) hasta 1972, los que figuran en el siguiente cuadro estadístico:

PRECIOS MEDIOS DE LOS POLLOS EN MERCADO MAYORISTA

AÑOS	Pesetas/kilo	Indices
1965	53.91	100
1966	46.72	86
1967	45.63	84
1968	43.65	80
1969	40.38	74
1970	42.17	78
1971	48.39	89
1972	44.15	81

En 1967, el precio de 45,63 pesetas por kilo no fue estimulante. Lo prueba el hecho de que en 1968 la producción descendió en 5.420 toneladas.

En 1968, el precio fue todavía más bajo: 43,65 pesetas. Pues bien, a pesar de este descenso de las cotizaciones, la producción de 1969 se ele-

vo, respecto a la del año inmediatamente anterior, en 34.990 toneladas.

En 1969, el precio bajó a 40,38 pesetas por kilo. Sin arredrarse por esta seria contrariedad económica la avicultura, al año siguiente (1970), ofreció 4.945 toneladas más de carne que en 1969.

En 1970, el precio volvió a ser inferior a los costes: 42,17 pesetas por kilo. Como llovía sobre mojado y como, por otra parte, esta cotización coincidió con un incremento de los costes, la avicultura, en 1971, redujo su oferta en 16.605 toneladas.

En 1971, el precio subió: 48,39 pesetas por kilo. La respuesta avícola fue urgente: en 1972 aumentó su oferta, respecto al año anterior, en 68.243 toneladas.

Los precios de los piensos y su problema

En relación con la noticia publicada por "Spanish Economic News service", del 16 de enero, que decía: "La escasez de anchoa peruana ha complicado enormemente la situación y obligado a la industria de los piensos a elevar sus precios, lo cual, a su vez, se traducirá en una subida del precio de la carne y la leche, habiéndose autorizado importaciones de grano de soja para ayudar a la crisis", uno de los suscriptores de "Informe económico" hizo las siguientes consideraciones, que, por su interés, reproducimos:

«En primer lugar, la falta de harina de pescado peruana es solamente uno de los muchos factores que han conducido a una subida a escala mundial de los precios de los piensos desde el pasado verano. Las harinas proteínicas en general han aumentado bruscamente sus precios, figurando a la cabeza de este aumento la harina de pescado, cuyo precio se ha doblado desde septiembre de 1972. Las razones de estos aumentos son muchas, sin que se pueda dar una en concreto, pudiéndose atribuir: a la escasez de harina de pescado, el aplazamiento de la cosecha americana de soja, los daños a esta cosecha a causa del mal tiempo, la falta de «stocks» europeos de proteínas a fines del verano de 1972, las compras rusas y chinas de soja y la demanda considerable en todo el mundo de dichas harinas. Incluso hoy día es difícil hacer una predicción sobre la futura evolución de los precios, y la mayoría de los expertos están de acuerdo en que se está registrando la situación más inesperada y confusa de los mercados de proteínas de toda la historia.

En segundo lugar, el aumento de los precios de los piensos no haría de por sí que aumenten los precios de la carne, leche y huevos. Los precios de estos productos dependen de la situación de la oferta y la demanda y no del costo del productor. Una simple mirada a la evolución de los precios de la carne y los huevos, lo muestra gráficamente: más recientemente, y desde el reciente aumento de los precios de los piensos, los precios de la carne de pollo para asar han descendido, como lo han hecho los precios de los huevos. Por otro lado, el precio de la carne de vaca se ha estabilizado, y todo ello debido a la situación oferta-demanda. En resumen, es el productor y no el consumidor el que sufre el mayor costo de los productos donde la falta de demanda hace que los precios bajen.

En tercer lugar, es necesaria una mayor importación de soja para atender la demanda de los fabricantes de piensos compuestos, y estas importaciones no contribuirán a aliviar la llamada crisis, dado que los precios de la soja son fijados en EE. UU. y en los mercados mundiales. Toda la industria (desde los fabricantes de piensos a los productores de carne, leche y huevos) está padeciendo una serie de circunstancias adversas fuera de control, pudiéndose asegurar que la industria de piensos experimentó su peor momento, en cuanto a precios se refiere, en octubre-noviembre-diciembre de 1972, no teniendo otra alternativa que la de subir sus precios o cerrar. Esta misma situación afecta a todos los países, sin ser privativa de España.»

SUSCRIBASE A

economía balear

ALMACENES

S&C SANCHEZ & Cía.

«su almacén»

CADA SEMANA UNA OFERTA ESPECIAL PARA UD.

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

nosotras...

por MARIA ISABEL CABRER

Presentación

Estrenamos primavera y páginas femeninas. Nuestras páginas: "Nosotras" Somos una sociedad económica y formamos parte de ella. Llevamos nuestra carga de intuición de sensibilidad, de las virtudes y defectos que se nos vienen atribuyendo desde nuestra madre Eva. Muchas veces no nos preocupa lo más mínimo estudiarnos el papel que la vida nos asigna, o buscármolo por nuestra cuenta. Otras, lo ejecutamos de carrerilla, como un niño la tabla de multiplicar o los nombres de los Reyes Godos. Actuamos sin ninguna lógica, y nos ganamos a pulso lo que todas sabemos: ligereza, inconstancia...

A pesar de todo, tenemos cualidades y materia para realizarnos.

"Economía Balear", nos abre una puerta a nuestras inquietudes, a nuestras aspiraciones, a nuestras realizaciones. Esperamos vuestra aceptación, vuestras sugerencias.

Creo en los augurios. Estos campos, explosión de verdes, que nos rodean, son una feliz promesa.

MI RINCON

Ansias de superación

Aunque la principal dedicación laboral y afectiva del ama de casa esté en su hogar, cada día más, se ve llamada a ejercer otro tipo de trabajos. Ante todo por exigencias económicas. Pero también por el lógico deseo de estar en relación directa con el mundo de la calle y del trabajo. La incorporación de la mujer al mundo laboral es un hecho. Un hecho que no tiene por qué enfrentarse y polemizar con su dedicación al hogar. Debe complementarse con ella. Este contacto, se ve como un enriquecimiento personal que repercute además en el trato con el marido y en la educación de los hijos. Además, he leído, que visto el tema desde una perspectiva sociológica, un país ha de recurrir a convertir en población profesionalmente activa a

buena parte de la población femenina, ya que los jóvenes y ancianos van ocupando un mayor porcentaje.

La mujer, se enriquece con una nueva perspectiva y aporta a la sociedad su capacidad productiva. De hecho, hay mujeres en todas las profesiones, incluso en las que desde tiempo inmemorial han sido privativas del hombre. Carreras técnicas, trabajos u oficios. Parece que no se les resiste nada.

Suena el teléfono. Interrumpe mis divagaciones.

Me aleja de ellas. Cuando vuelvo a leerlas, me parecen un bonito sueño. La realidad me dice que todavía hay muchas cosas que superar. Estamos en el camino...



**La decana
de las
mujeres
empresarias
mallorquinas
cree haber
cumplido
con su deber**

Doña Francisca Simó Oliver, Titular-Gerente de la Agencia de Aduanas y Consignataria de Buques "VIUDA DE GUILLERMO PALMER", es una mujer con unas vivencias extraor-

dinarias. Poetisa y la Decana de las mujeres empresarias mallorquinas.

—¿Cuándo empezó su actividad?

—Al quedar viuda con un hijo de doce años, en 1935, me puse al frente de la empresa. Iba a defender el porvenir de mi hijo. Mis estudios eran los normales de aquel tiempo. Cultura General, piano... Y de pronto, me encontré ante una mesa de despacho.

—¿Le fue difícil el comienzo?

—Tuve excelentes colaboradores entre el antiguo personal de la casa. Me animaban constantemente a seguir. Yo no había redactado nunca una carta comercial y muchas cosas las desconocía por completo, pero llevaba una gran carga de buena voluntad y superé todos los escollos.

—En su vida empresarial, ¿ha sido ventaja o desventaja su condición de mujer?

—Tuve siempre la comprensión de mis compañeros. Por otro lado, he tenido muchas deferencias por mi condición de mujer.

—¿Como compaginaba su tiempo entre el despacho y el hogar?

—Mis circunstancias particulares me permitían dedicarme por completo al negocio. En 1940, mi vida cambió y al fallecer mi hijo entonces sólo le dediqué las mañanas.

—¿Qué evolución ha habido?

—La agencia se dedicaba primordialmente al cabotaje nacional, por tanto, en este aspecto ha decaído bastante. Los transportes por carretera se han incrementado notablemente. La aviación ha tenido un desarrollo espectacular. Todo ello ha repercutido en el transporte de cabotaje.

—¿Cuántas Agentes de Aduanas femeninas son dirigentes efectivas.

—Agentes nominales hay muchas, ahora bien, con actividad personal, fuí durante muchos años, la única en España.

—Para dirigir una empresa, ¿qué considera más importante una buena preparación o experiencia?

—Todo es bueno. Aunque creo que lo más importante es la buena voluntad para asimilar las cosas. La experiencia viene con los años. Ahora estoy repleta de experiencia. Cuando empecé sólo tenía buena voluntad.

—¿Cree que para una empresa es importante la publicidad?

—Una publicidad bien encauzada, es buena. Mejor aún, es conveniente.

—¿Qué satisfacción le produce estar al frente de la Agencia?

—Aunque fueran circunstancias desgraciadas las que me

pusieron al frente de ella, me ha producido muchas satisfacciones. Muchísimas. Y también serios disgustos. La mayor satisfacción es la de creer que he cumplido con mi deber.

—Vd. que ha sido pionera en la dirección de empresa, ¿cree que la mujer no debe limitarse solamente al hogar?

—Creo que es una obligación para nosotras. Hay mucho por hacer y debe hacerse.

—Su faceta comercial ¿no está reñida con la artística?

—En absoluto. Conviven en paz y armonía. Podemos encontrar muchas satisfacciones dejándonos guiar por nuestros gustos y preferencias. No he comprendido nunca a los que se aburren. Las labores, las tareas de la casa, todo me gusta.

Hablamos de su libro de poesías, que tiene editado pero que no lo vende. Hizo la edición para sus amigos, sobre recuerdos suyos y pinceladas de Palma. Le digo si no será un egoísmo privar a muchos de su lectura...

No contesta. Piensa. Recuerda.

Doy por terminada esta charla que para mí ha resultado fascinante.

El tiempo al lado de esta señora, transcurre con velocidad vertiginosa.

Por el amplio ventanal observo como en el jardín cae la noche.

Mañana será otro día.

LA MODA EN PRIMAVERA Y VERANO



Blusa de encaje recubierta de cuentas blancas y rojas. Se acompaña de chaqueta blanca foulard y pantalones en seda roja. DIOR.



Vestido de lino, formando cuadros blanco, negro y gris. Cuello y puños en organza blanca plisada. Lazo cerrado, en raso negro. BAROCCO.



Vestido de talle bajo a cuadros escoceses. Falda tableada y gran corbata. Las mangas son largas y acabadas en puño. LAPIDUS.



Vestido-abrigo en gabardina de pura lana blanca. Reversos en tricot, de pura lana, listada. Cierra con cuatro botones y la falda es "porta-folio". LANVIN.

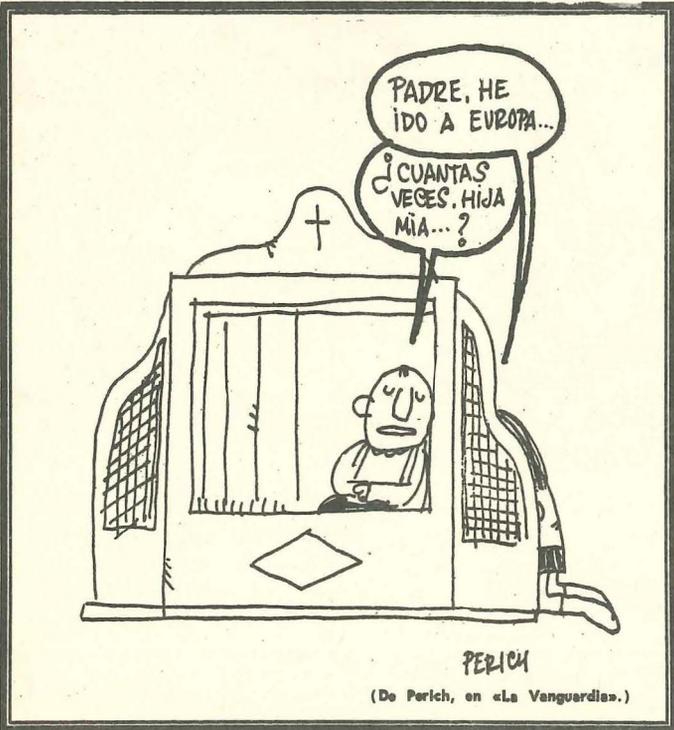


Organza estampada con motivos florales para un vestido de tarde. Mangas muy amplias y falda con gran vuelo. El cuello es amplio y va ribeteado con un volante plisado, en la cintura bouquet de flores artificiales SCHERRER.



Mini-vestido en color rojo y blanco. Escote "lágrima", y mangas amplias, falda rematada con volante. Cinturón de charol blanco. DIOR.

En el próximo número de **ECONOMIA BALEAR** dedicado a la Construcción, también hablaremos de la MUJER.



MAILLOTS DE FIESTA
Sugestivos maillots en seda listada, con aplicación de "palletes". Se adorna con flores artificiales y enormes mantones de Manila. PATOU

¿Relaciones Públicas?

por GEORGES ROOS

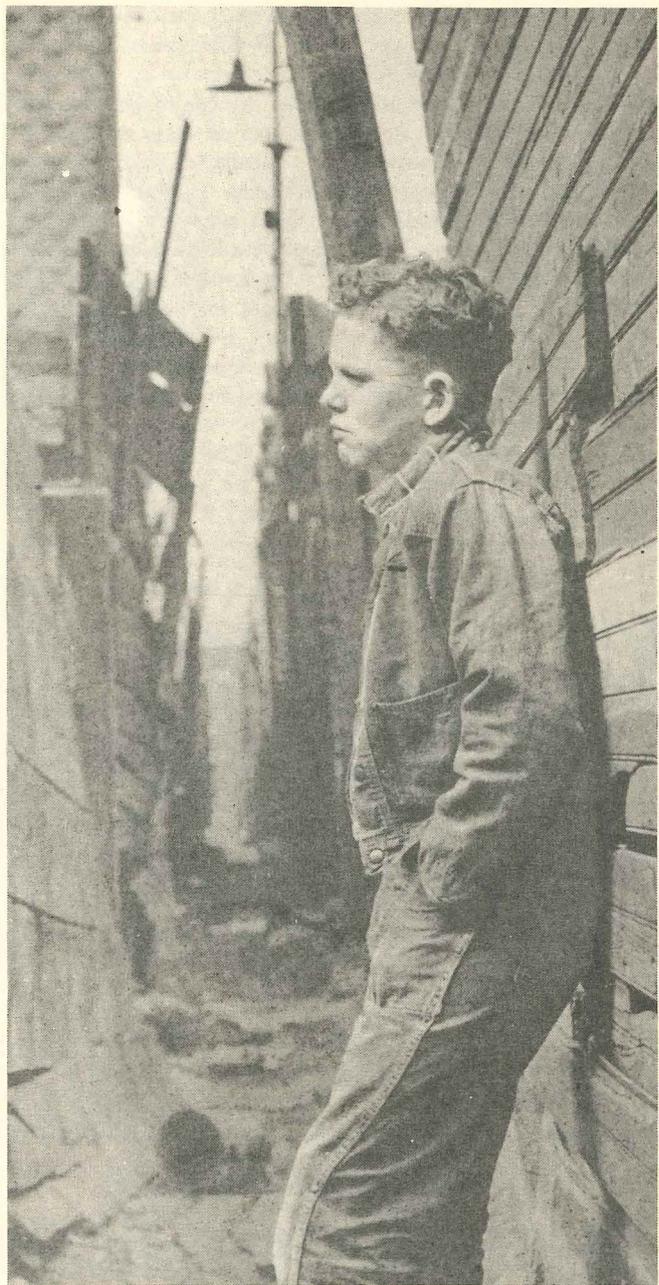
A Miguel Durán Pastor, con el afecto de la buena amistad y con el respeto que me merece quien es capaz de dignificar su profesión.

De vez en cuando —no demasiado a menudo pero lo suficiente como para refrescar la memoria del público con respecto a la existencia de una determinada actividad— aparecen noticias o comentarios sobre las Relaciones Públicas. Recordamos entonces que hay gente que se dedica a esta especialidad y nos esteramos en ese momento que están haciendo algo o que alguien alude a lo que cree que están haciendo.

La verdad es que siempre están haciendo algo, aunque no se hable a menudo de lo que están haciendo. Lo importante, lo esencial, lo que realmente interesa saber, es ¿qué? están haciendo, pero eso no lo sabe mucha gente y los que lo saben no lo saben a veces bien.

Es decir, los que lo saben o dicen saberlo, están —salvo unos pocos bien enterados y ecuanímenes— divididos en dos bandos muy opuestos. Los unos sostienen que las Relaciones Públicas deben ser consideradas como una profesión claramente establecida y por consiguiente estiman que todo exponente de la misma está realizando diariamente una labor específica muy bien definida y muy bien integrada en nuestra sociedad. Los otros, en cambio, sostienen que no puede hablarse de profesionalismo en materia de Relaciones Públicas y que además la mayoría de los que se adjudican el derecho a ejercer ese tipo de funciones son algo así como farsantes muy bien disimulados que no tienen nada útil que ofrecer a la sociedad.

La verdad —y creemos poder afirmarla como tal con conocimiento de causa— es que ambos bandos tienen motivo de defender sus respectivas posturas. Muy pocas actividades se prestan más a la mistificación que ésta de las Relaciones Públicas, simplemente porque en otras profesiones es quizás más difícil disimular la ineficacia, sin contar con que, pese a la existencia de individuos acomodaticios en todos los ámbitos y esferas, es obvio que los oportunistas puedan encontrar el más fértil de los terrenos para “acomodarse” allí mismo donde la especulación necesita mostrarse sutilizada, o sencillamente “camuflada”. Pero, dado que existe una diferencia notable entre lo que podríamos llamar un astuto estratega de la vinculación y un inteligente diplomático de la sociología —y vale quizás la pena observar atentamente esta diferencia— es básico no cometer el error de creer que no hay quienes, en función de una innegable realidad que se llama Relaciones Públicas, sean capaces de ser rotundamente útiles a la sociedad.



La causa de la confusión reside únicamente en el hecho de que las mayorías continúan creyendo que se puede ser un especialista en Relaciones Públicas sin actuar ineludiblemente en función de una defensa de la corrección y de la ética. Ahí, y sólo ahí, está el error.

No importa que una persona sea elegante, importante, sociable, aguda, culta y hábil, pues si no hace de la corrección y de la ética un culto, nada tiene que ver con las Relaciones Públicas.

De la misma manera podríamos decir que no todos los empresarios, gerentes, directivos, ejecutivos, jefes y demás conductores de hombres son precisamente eso: conductores de hombres. Pues muchos, muchísimos, de estos líderes son personas que de la buena educación, de la cortesía, del respeto, de la nobleza y de la cordialidad no conocen ni siquiera su existencia, y que si la conocen la rechazan con una indiferencia sistemática.

Por consiguiente, es hora de dejar sentado de una vez por todas que los legítimos expertos en Relaciones Públicas —a la inversa de los impostores de la especialidad— no son ni demagogos, ni estrategas, ni oportunistas, ni sirvientes serviles, ni figurines de sastrería, ni astutos exponentes de una sociedad hipócrita, ni sostenedores de vasos de whisky, ni “trepadores” disfrazados de caballeros, ni imbéciles apadrinados, ni déspotas envaselinados y mucho menos parásitos o groseros indiferentes, sino simple y llanamente individuos que dentro de un plano donde se controlan los intereses y los destinos de una Humanidad vejada por la especulación, son capaces de inyectar inteligentemente la savia de una evolución sociológica que no conoce más maestro que la ética y que no utiliza más instrumento que el de una técnica particularmente consciente de las circunstancias.

En el mundo de las Relaciones Públicas existen también asociaciones, clubs y todo tipo de grupos donde las medallas, los diplomas, los banquetes, los trofeos y las

distinciones sirven a menudo el objetivo caricaturesco de las ambiciones desmedidas o del también desmedido resentimiento que todos los grandes mediocres automáticamente comparte, pero en ese mismo mundo no faltan afortunadamente los que vocacionalmente son hombres de bien y que paralelamente saben desarrollar las técnicas y las actitudes que comunican a los hombres entre sí y les enseñan a beneficiarse de las ventajas de esa comunicación a nivel de especie.

Insistimos en afirmar que ambas opiniones sobre la materia tenían después de todo el atenuante de haber visto dos caras diferentes de una moneda que en realidad es otra moneda y que no tiene más que una cara, puesto que al fin todo título es en este caso un impreso donde lo único que establece una diferencia es el nombre del diplomado, el cual inevitablemente ha de corresponder a una individualidad físicamente diferenciada y a una mentalidad fácilmente diferenciable... en función de una línea de conducta en la que caben tantísimos detalles... bellísimos u horribles.

¿EL TERCER POLIGONO DE ASIMA?



Hace algunos meses, “Economía Balear” publicaba varios de los rumores que corrían por Palma, relativos a la puesta en marcha de un Polígono Industrial, concretamente del tercer Polígono de ASIMA.

La verdad es que, en aquel entonces, sólo eran rumores.

Sin embargo hoy traemos a nuestras páginas una noticia, que al estar avalada por esa fotografía y poder dar nombres concretos, supera cualquier rumor.

Días antes de cerrar la presente edición vimos por Lluçmayor, concretamente en unos terrenos sin edificar, por ahora, a su alcalde D. Gabriel Ramón reunido con varios Concejales de aquel término, juntamente con algunos miembros de la Comisión Coordinadora de ASIMA, su Presidente Sr. Albertí, Director General Sr. Gea, Asesor Técnico Sr. García, Asesor Jurídico Sr. Barceló y el Vocal Sr. Borrás.

La conversación resultó muy amena, desarrollándola en un ambiente de franca camaradería.

¿Será posible que el próximo Polígono Industrial que se estudia, se organiza y se piensa poner en práctica en Lluçmayor, sea el tercer Polígono de ASIMA?

Pronto sabremos más noticias. Quede como adelanto la reproducción de esa fotografía, la cual, puede, que algún día, sea histórica.

¿Quién lo pone en duda?

EUROPEADE ALFONSO MAYQUEZ, VICEPRESIDENTE DE LA PERMANENTE

Un estimado amigo, miembro de honor de ASIMA, ha sido designado Vicepresidente de la Comisión Permanente de la “Europeade”. Se trata de don Alfonso Mayquez Noguera, que ha sido elegido en la reunión que se celebró el pasado 24 de marzo en la Delegación Nacional de Sindicatos, a la que asistieron 25 delegados de los diferentes países de Europa libre.

Presidió la reunión el titular de la Permanente de Europeade, señor Mont de Clopper.

Entre los diversos asuntos del orden del día se trató el ingreso, como nuevos miembros de la Permanente, de las delegaciones de Grecia y Suiza. Al mismo tiempo se trataron los asuntos relativos a la organización de la “Europeade”, que este año se celebrará en Nuoro, en su décima edición, y se han preparado también las de 1974 y 1975 que se celebrarán en Fladre y Atenas, respectivamente.

La “Europeade” es una organización en la que se unen todas las muestras artísticas y folklóricas de los diversos países europeos, España participa en estas muestras por medio de grupos de Educación y Descanso.

Le deseamos, al Sr. Mayquez, muchos éxitos.



Entrega de los títulos a los nuevos técnicos en Relaciones Públicas



Amablemente invitados por el Director de la Sección Delegada de la Escuela Superior de Relaciones Públicas de la Universidad de Barcelona, asistimos al solemne acto de entrega de los títulos de técnicos en Relaciones Públicas a la primera promoción oficial de la Sección Delegada, que tuvo lugar el viernes día 9 de marzo a las 7'15 de la tarde, en el salón de Sesiones de la Diputación Provincial.

Presidió el acto el Presidente de la Audiencia Territorial D. Carlos Alvarez Novoa acompañado por representaciones de nuestras primeras autoridades. A ambos lados de la Presidencia tomaron asiento los profesores de la Escuela y los directivos de los distintos centros universitarios de Palma.

Entre el público se hallaban muchos alumnos y familiares que se sumaron a tan significativo acto.

Pronunciaron unas palabras de saluta-

ción, D. Miguel Durán, director de la Sección Delegada y el Dr. Xifra, director de la Escuela Superior de Relaciones Públicas de Barcelona.

Seguidamente D. Juan Beneyto Pérez, catedrático de la Universidad de Madrid, presidente del Consejo Nacional de Prensa y presidente de la Asociación Internacional de Estudios e Investigaciones sobre la información (UNESCO), pronunció una conferencia sobre el tema: "Las Relaciones Públicas como información".

Finalmente, por las autoridades que presidían el acto, se hizo entrega de los diplomas mencionados a los alumnos de esta primera promoción 70-72 compuesta por los siguientes alumnos:

Bernardino Barceló Company, Martín Felany Felany, Arturo Fuster Ribas, Maria de los Angeles Garcia Barros, Catalina Maria Pizá Caffaro, Matilde Luisa Pizá Caffaro, José Manuel Planells Serra, que por ausencia los recibió un familiar,

Margarita Pujol Planas, Pedro Vera Rodríguez, Maria Cruz Vigil de Quiñones Parga (ausente) y Maria Esther Vives Vitores.

A todos ellos, nuestra más cordial enhorabuena.

PREMIO NACIONAL DE CUENTOS "RAMON LLULL"

IX CONVOCATORIA

El Premio Nacional de cuentos "Ramón Lluill" ha sido convocado hasta el año 1971 en su VIIª edición por el departamento de actividades culturales de la Delegación Nacional del SEU con el patrocinio del Excmo. Ayuntamiento de Palma y de la Escuela de Turismo de Baleares. Después de los últimos cambios en la Secretaría General del Movimiento, el Premio Nacional de Cuentos se convoca por la Escuela de Turismo de Baleares bajo el patrocinio del Excmo. Ayuntamiento de Palma y la Jefatura Provincial del Movimiento de Baleares.

BASES

1.-El tema será libre, las obras inéditas, y su extensión no superior a veinte folios mecanografiados a doble espacio y por una sola cara. La expresión podrá ser en cualquiera de las lenguas habladas en España.

2.-Las obras, por triplicado, deberán remitirse personalmente o por correo a la Secretaría de la Escuela de Turismo de Baleares del Estudio General Luliano. C/. San Roque, nº8, haciendo constar en la última página el nombre, domicilio y estudios del autor.

3.-Podrán concursar al Premio de Cuentos "Ramón Lluill" todos los alumnos de 6º curso, Preu y Estudios Superiores de Baleares, los alumnos de las Escuelas de Turismo "Legalmente reconocidas" de España y alumnos universitarios de lengua española.

4.-El plazo de admisión finalizará el día 15 de mayo de 1973.

5.-El Jurado, cuya composición se dará a conocer oportunamente, concederá un único premio de QUINCE MIL PESETAS, donado por el Excmo. Ayuntamiento de Palma de Mallorca y por la Jefatura Provincial del Movimiento. A juicio del mismo el premio podrá ser declarado desierto.

6.-El trabajo ganador será editado por cuenta de la Escuela de Turismo de Baleares.

7.-El fallo del Jurado se dará a conocer en la cena literaria que con asistencia de las Autoridades de la Provincia se celebrará, en el mes de Junio, con motivo de la clausura de curso de la Escuela de Turismo de Baleares.



JUNTA RECTORA DE LA HERMANDAD DE DONANTES DE SANGRE

La Junta Rectora y la Comisión Permanente de la Hermandad de Donantes de Sangre de la Seguridad Social ha quedado constituida de la siguiente forma: Presidente, don Jerónimo Albertí Picornell; Vicepresidente (nato) don Luis Zoreda Landeta; Vicepresidente, doña María José García Roglá; Secretaria General, Sta. Matilde Mulet Agüera; Vicesecretario, don Angel Lobo Iglesias; Tesorero, don Antonio Barceló Brussoto; Vicetesorero, don Juan Tortellá; asesor técnico, Dr. don Andrés Vanrell; Vocales natos, Sr. delegado provincial de Trabajo; Sr. director del Instituto Nacional de Previsión; Sr. presidente de las Mutualidades Laborales; Sr. jefe provincial de los Servicios Sanitarios de la Seguridad Social.

Vocales, doña Josefina Prieto de Aguiló; doña María Rosa Salas; Fray Jaime Tugores; don Francisco Bisquerra Vila; don Miguel Angel Fiol; Sta. Jovita Palomar; D.Victor Gistau Moreno; doña Magdalena Forteza; don Miguel Angel Martínez Campos; don José Miramontes Pan; don Luis Ventura; Dr. don José María Sevilla; don Jesús Taboada Poza; don Miguel Moragues.

Comisión Permanente; Presidente, don Jerónimo Albertí Picornell; Vicepresidente, don Luis Zoreda Landeta; Vicepresidente, doña María José García Roglá; Secretaria, Sta. Matilde Mulet Agüera; Vicesecretario, don Angel Lobo Iglesias; Tesorero, don Antonio Barceló Brussoto; Vicetesorero, don Juan Tortellá; Vocales don Jesús Taboada Poza; doña Josefina Prieto de Aguiló; Sta Jovita Palomar; doña María Rosa Salas; Fray Jaime Tugores; don Francisco Bisquerra Vila; don Victor Gistau Moreno y don Miguel Angel Martínez.

... y serán nuestros mejores embajadores

Durante los primeros días del mes pasado una emotiva noticia conmovió al mundo entero y, en especial, a los de Baleares, por los hijos queridos que perdieron la vida en aquella catástrofe aérea de Nantes (Francia).

No vamos a resumir, aunque fuera en pocas palabras, la realidad de lo sucedido, por ser de sobra conocido. Por otra parte repetir las malas noticias es volver a recordar lo que con tanto sentimiento y dolor sufrimos en aquel momento.

Unos mallorquines, entre otros, en acto de servicio, se dirigían a Londres a fin de gestionar un plan turístico para seguir promocionando las bellezas de Mallorca en tierras inglesas. Su meta no llegó a ser la Gran Bretaña... Desde allí donde están seguirán, con su vida eterna, siendo nuestros mejores embajadores para resolver nuestras críticas situaciones.

Otros son llorados por causas familiares y emotivas, tal como aquel matrimonio mallorquín que, padres de una monísima criatura, llegan a Palma para presentarla a los abuelos y estos, con lágrimas en los ojos y muchos besos que se hacen uno, se despiden de ella... para siempre.

No queremos ir desmuzando los móviles que cada uno tenía para justificar su traslado, en aquel avión, hasta Londres. Ni tampoco queremos entrar en la otra parte de la moneda de aquellos que, teniendo programado ir en aquella nave, se quedaron en tierra... para seguir viviendo.

No, no debemos perder tiempo en cosas y menudencias humanas que nada nos dicen y de poco nos pueden servir. Elevemos unas oraciones al Todopoderoso para que les conceda el descanso eterno. Ellos, todos ellos, se remontaron de la Tierra, se desprendieron de este valle de lágrimas para ir a morir, ¡Quién lo hubiera dicho! más cerca del cielo.

Para sus familiares, a quienes en su día ya acompañamos en su justo dolor; suplicamos resignación. Nada más se puede hacer. Nada más se puede pedir. Todo ya lo hizo el destino. El destino de cada uno. Las constantes de cada uno de estos destinos se unieron en un punto común.

A nosotros también nos ha unido el dolor de haber perdido, para siempre, a unas personas queridas, que si bien no volveremos a ver jamás, estamos seguros que desde la otra vida, abogan ya por nuestros problemas.

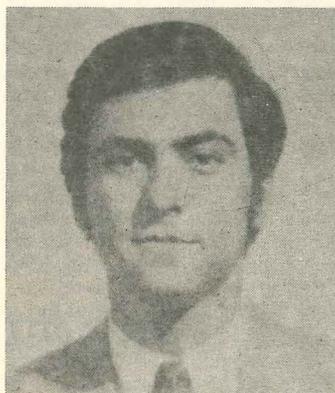
En paz descansen.



Lorenzo Marqués Fiol



Bartolomé Buadas



Enrique T. Bourne



Marino Parra Juez



Isabelita Parra Balaguer



Margarita Balaguer Galmés



Ernesto March



Rosa Alemany Enseñat

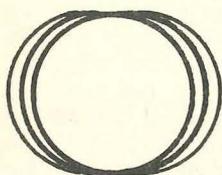


Domingo Murano Papel



José Vaquer Garí

Por vez primera se celebra una reunión de enseñanza empresarial a bordo de un portaaviones americano.



El pasado día 9 de Marzo, aprovechando la estancia del gigantesco portaaviones "Forrestal", en aguas de nuestra bahía, se celebró a bordo del mismo una

reunión de trabajo formada por los 75 participantes del curso IBEDE, correspondientes al presente curso.

Dando comienzo, a este acto inusita-

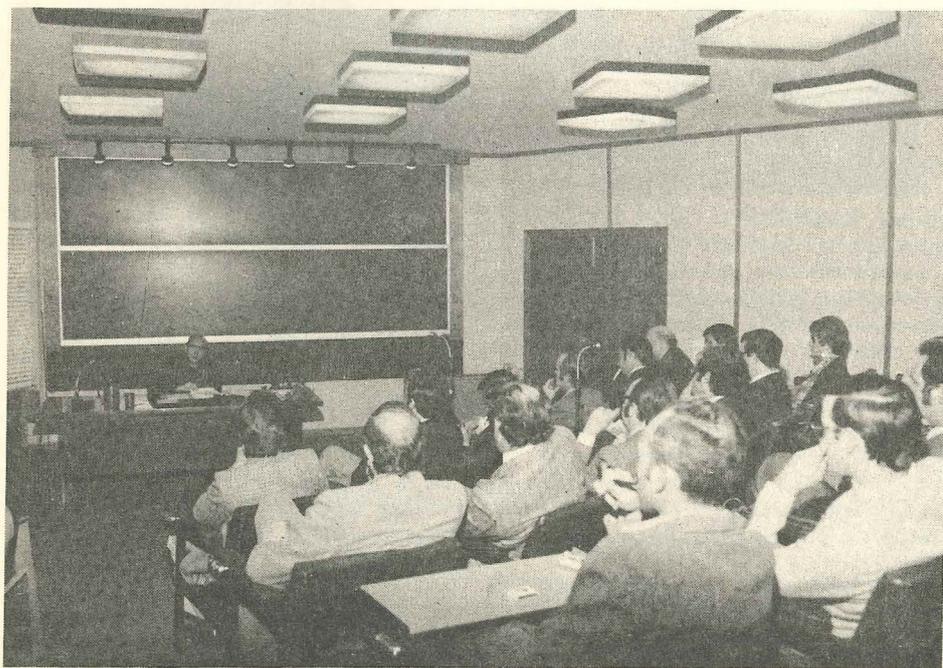
do, el ilustre profesor invitado D. Miguel A. Marín, alto funcionario desde el año 46 en las Naciones Unidas, disertó con gran profundidad, sencillez y simpatía, sobre el pasado, presente y futuro de las regionalidades y asociaciones internacionales desde el punto de vista económico, político y humano. A continuación los oficiales dieron aleccionadoras conferencias sobre la organización y sistemas prácticos en el "Forrestal".

Terminadas estas reuniones de trabajo se presentaron al Comandante Linder, capitán del portaaviones y al Almirante Turner bajo cuyo mando se encontraban los portaaviones de la VI Flota en el Mediterráneo, intercambiándose con el IBEDE obsequios conmemorativos.

El Comandante Linder pronunció afectuosas palabras resaltando el hecho de que era la primera vez que se celebraban reuniones de enseñanza empresarial a bordo de un portaaviones de guerra. En su contestación, el Decano del IBEDE, D. Jesús Monzón, explicó los dos programas de perfeccionamiento empresarial que están dando, uno el que allí había tenido lugar, dedicado, dijo, "a los Empresarios de esta hermosa isla de Mallorca" y otro, compacto, de 20 días, para los Empresarios de habla hispánica de fuera de la isla. Aludiendo a las palabras del Comandante señaló que "las Empresas son la manifestación más contundente del progreso y desarrollo de todos los países del mundo en que vivimos" y que por eso precisamente, "el IBEDE estudiando en el "Forrestal" resultaba como paloma de la Paz, modesta, humilde e ilusionada con el porvenir pacífico de todos los pueblos de la Tierra".

Seguidamente, a invitación del Almirante y del Comandante, tuvo lugar un almuerzo de confraternización, tras el cual se giró detenida visita a las dependencias del inmenso y poderoso "Forrestal".

Conferencia del Obispo de Mallorca a los alumnos del «IBEDE»



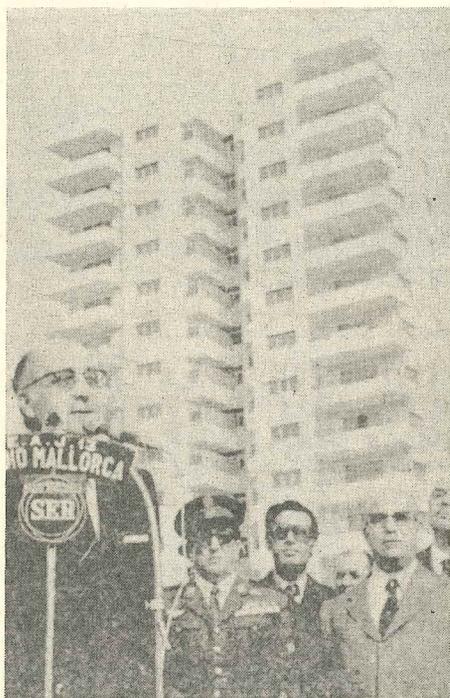
Siguiendo el plan de estudios, establecido para el presente año, el pasado día 23 de Febrero, tuvo lugar en el IBEDE (Instituto Balear de Estudios de Dirección Empresarial), una conferencia sobre el tema de "La Iglesia y el Estado" pronunciada por el Ilmo. Sr. Obispo AA. de Mallorca, D. Teodoro Ubeda.

Fue muy bien acogida por el público

y tras un animado coloquio se cerró el acto con una gran ovación y despedida afectuosa de los participantes.

El Sr. Obispo tuvo a bien firmar el folleto sobre la conferencia episcopal española "La Iglesia y la Comunidad política" que amablemente entregó a cada uno de los asistentes.

El Ministro de Trabajo en Palma



El pasado día 5 de Marzo el Excmo. Sr. Ministro de Trabajo, Don Licinio de la Fuente vivió un acto eminentemente cooperativo, al visitar el importante complejo urbanístico construido a la vera del Polígono Industrial "La Victoria" y en el que se han levantado 604 viviendas y unos 100 locales comerciales, ocupados casi en su totalidad.

El motivo de su visita fue el descubrir un monolito en el que figura, en placa grabada, el busto del Sr. Ministro y el título de la plaza central a la que se le ha dado el nombre de Licinio de la Fuente.

Después de un amplio recorrido, por las calles de la nueva urbanización, acompañado por las primeras autoridades militares y civiles de la provincia y



de Palma, y durante la cual recibió incontables muestras de verdadero entusiasmo y cariño, entre las que citamos la de una nutrida representación taxista procedentes de asalariados, dirigieron la palabra a los numerosos reunidos, muchos de ellos portadores de expresivas pancartas, D. Gabriel Bennasar, Presidente de la citada Cooperativa de Viviendas, alma y vida de esta tangible realización; el Sr. Villalonga, Presidente del Consejo de Administración de la Caja de Ahorros y Monte de Piedad y el Alcalde de

En ese grupo de viviendas se han dedicado calles a los nombres de Alvarez Avellá, Eduardo Urgorri y al Ex-Delegado de Trabajo D. José Salazar.

Seguidamente el Sr. Ministro y su séquito se trasladó a SALMA para proceder a la inauguración de los talleres y los nuevos servicios instalados.

Descubrió un monolito dedicado a su memoria y luego de firmar en el Libro de Honor de la entidad laboral visitó detenidamente todas sus dependencias.

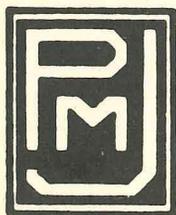


Palma Sr. de la Rosa, quien invitó al Sr. Ministro a descubrir el monolito que lleva su nombre. Descubierta el monolito, que se hallaba adornado con banderas nacionales, D. Licinio de la Fuente se dirigió a todos para agradecer tal deferencia y les alentó a seguir trabajando en estas obras de tan marcado carácter social como es la edificación de viviendas para los trabajadores en forma cooperativista, deseando a los nuevos propietarios salud para disfrutar con felicidad sus nuevos domicilios para muchos años.

En los grandes y espaciosos talleres recibió la medalla de oro de la empresa y en cuyo solemne acto dirigieron emotivos parlamentos el Presidente—Gerente de SALMA D. Jaime Moll, el Alcalde de la ciudad Sr. de la Rosa y el Sr. Ministro.

De entre los apretados actos oficiales en los que tomó parte el Sr. Ministro, en aquella memorable jornada, dejamos, en nuestra revista, constancia de estos dos por estar estrechamente unidos con ASIMA, uno por vecindad y el otro por haberse celebrado en casa de uno de los asociados a esta verdadera maravilla balear como es el Polígono de la Asociación de Industriales de Mallorca.

Felicitamos, de manera especial, a todos cuantos trabajan por y para SALMA deseándoles que esta visita del Ministro de Trabajo sea nuevo punto de arranque para el engrandecimiento de aquella ejemplar empresa social, a fin de lograr un mejor servicio, si cabe, para la población palmesana.



Pedro Miró Josa

Ldo. en derecho - Gestor Administrativo

Consultor de Empresas - Tramitación en General

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

Economía filatélica

por Alejandro Martínez Fornaguera,

Miembro de la "Asociación Hispánica de publicistas Filatélicos y Numismáticos" y de la "Association Internationale des Journalistes Philatéliques".

El coleccionismo de sellos como elemento de inversión

Dicho coleccionismo es ya un canal ampliamente utilizado por el inversionista, consciente de las ventajas de la inversión diversificada.

VENTAJAS E INCONVENIENTES DE LA FILATELIA

Una colección de sellos nuevos, todos diferentes, emitidos por un país de solidez filatélica, constituye como es sabido la mejor inversión a largo plazo con todas las ventajas que requiere una buena inversión y que pueden resumirse en las tres siguientes que son las fundamentales: solidez, liquidez y rentabilidad. La solidez de una colección de sellos está garantizada por los 100 millones de coleccionistas de sellos que existen en el mundo; su liquidez, en que una colección de sellos nuevos, todos diferentes (un ejemplar de cada uno) resulta de fácil venta tanto a comerciantes como a particulares en cualquier país del mundo. Además, gracias a los catálogos internacionales como Yvert & Tellier, Stanley Gibbons, Scott o Michel, tanto el vendedor como el comprador tienen una base comparativa muy fundamentada para fácilmente convenir el precio de la transacción.

La rentabilidad de una colección de sellos a largo plazo (20 años) es tal, que supera a todas las demás inversiones. Efectivamente, en solidez, liquidez y rentabilidad, así como en facilidad de transporte y transacción, supera a todas las demás inversiones, incluso al oro.

Evidentemente en el coleccionismo es primordial la perfecta conservación de los sellos, básicamente, por el valor intrínseco de los mismos.

SEGURIDAD DE LA INVERSION FILATELICA

La seguridad en la Filatelia solamente puede conseguirse mediante el asesoramiento técnico filatélico. El hecho de que el sello sea un valor intrínseco, y no representativo como en el caso de los valores mobiliarios, exige una base técnica muy difícil de adquirir, que requiere unos conocimientos científicos tanto para conocer la autenticidad de unos sellos, como para juzgar el estado de conservación de los mismos. También resulta necesario disponer de los estudios estadísticos suficientes para prever las posibilidades de revalorización que una colección pueda tener en un plazo de 20 años.

El mayor peligro que puede correr un inversionista es el de autoasesorarse. Solamente acertará aquél que tenga los conocimientos necesarios; todos los demás fracasarán. Se debe hacer resaltar aquí, de todas formas, que siempre nos

referimos a la rentabilidad óptima que puede conseguirse en Filatelia. Una buena colección, aunque haya sido montada sin asesoramiento, siempre dará alguna rentabilidad.

EFFECTOS DE LA DEPRECIACION MONETARIA EN LA FILATELIA

Los efectos siempre son favorables: las mayores alzas que registran los catálogos desde 1903 hasta la fecha, coinciden con los períodos cumbres de la depreciación monetaria. Precisamente este hecho da una impresión falsa de la verdadera situación, ya que si bien el alza de una colección de sellos es más o menos consistente, la devaluación monetaria lanza el valor de los sellos hacia arriba, iniciando a veces un movimiento especulativo de unos cuatro años de duración como máximo.

Por distintas fuentes estadísticas, se sabe que una colección de sellos reunida en unos 20 años, triplica su valor de coste en dicho período si la moneda ha sido más o menos estable. En cambio, si la moneda ha sufrido una erosión importante, el precio del coste puede llegar a quintuplicarse en el mismo período.

Es importante destacar que una colección de sellos permite conservar el poder adquisitivo, independientemente de la suerte que haya corrido la moneda durante el transcurso del tiempo.

PERSPECTIVAS DE LA FILATELIA DE CARA A 1973

Tanto en el mercado nacional como en el internacional se notan claros síntomas de reactivación, prelude probable de un período de alza que algunos editores de catálogos, con muy buen acierto, tratan de frenar para no provocar involuntariamente un movimiento especulativo por parte de elementos normalmente ajenos a la Filatelia.

Colabora a mantener la estabilización actual el hecho de que algunos países como Gran Bretaña y Suecia, estén realizando una efectiva promoción de sus sellos en el ámbito internacional y el de que muchos países prodiguen sus emisiones, lo cual hace que se canalicen hacia las novedades (así se llaman las emisiones recién aparecidas) mucho dinero del coleccionista que, de otro modo, se dedicaría a adquirir sellos catalogados, lo que, desde luego, contribuiría a que esta estabilización de curva, tan suave en estos 6 últimos años, terminase con una franca cuesta hacia arriba. El examen de distintas estadísticas realizadas sobre colecciones de sellos, especialmente de países de la Europa Occidental, demuestra que el capital invertido en una colección, como mínimo, se triplica en el período de 20 años que hemos tomado como ejemplo.

LA INVERSION A MEDIO Y LARGO PLAZO EN FILATELIA

Tal como se deduce de lo expuesto, la inversión a largo plazo es la que presenta mayores espectos favorables, especialmente por su gran rentabilidad.

La inversión a medio plazo resulta menos interesante por el riesgo que entraña de que la rentabilidad sea muy inferior debido a situaciones coyunturales.

NOTICIAS FILATELICAS

NUEVOS SELLOS

El día 21 de marzo se emitió en España una serie dedicada a la Flora típicamente canaria con una tirada de 35 millones de series completas.

Este tema de Botánica esperamos tendrá el mismo éxito que la serie emitida



el año anterior. Está formada por cinco valores y su facial es de 27,-Pts. El sello de 1,- pta., reproduce el Barbusano; el de 2,- ptas., la Faya; el de 4,- ptas., la Palma; el de 5,- ptas., el Acebiño; y el de 15,- ptas., el conocidísimo Drago.

SUBASTAS

El martes, 27 de febrero de 1973, se celebró en Barcelona la 16.^a Subasta Internacional de Sellos DELTA.

Como ya es habitual, la subasta que se celebró dentro del suntuoso marco de los salones del Hotel Diplomatic de Barcelona, constituyó un verdadero éxito.

Entre las piezas más importantes que se remataron debemos destacar las siguientes: lote 104, fragmento de banda del medio sello sobrecargado emitido en el vapor Vineta, que fue adjudicado por el mismo precio de salida: 275.000 pesetas.

Es preciso hacer resaltar que los precios máximos se obtuvieron para los sellos-tipo, es decir, que no hubo lucha por las variedades, que son precisamente las que suelen dar categoría a las colecciones de gran importancia.

Destacan pues algunas adjudicaciones que salen realmente de lo corriente: lote 146, serie Yvert 9/24 de Alemania Occidental (serie "cornetas"), catalogada en 1.000 francos Yvert se adjudicó por 14.500 pesetas; el lote 404, correspondiente al 4 pesetas Alfonso XII de la emisión de 1879, catalogado en Unificado a 7.500 pesetas fue adjudicado por 25.000; y el lote 405 correspondiente al 10 pesetas de la misma serie, ambos en piezas de lujo, es decir, perfecto centraje, color, etc., catalogado en 21.000 ptas se remató en 81.000 ptas., el lote 476 correspondiente a un bloque de 4 de Legazpi y Sorolla, borde de hoja, con un

centraje aceptable, catalogado en 40.000 pesetas se remató en 30.000 y una hoja completa de 50 de los mismos sellos cuyo valor en catálogo es de 450.000 pesetas se remató por 380.000.

En general se evidenció que los precios de adjudicación para los sellos de II Centenario en España fueron del 70 % de su valor en catálogo.

Consecuencia final de esta sesión de subasta es, pues, la de que el sello español está efectivamente en vías de una franca reactivación.

La casa Robson Lowe vendió en subastas desde el primero de septiembre de 1971 hasta el 31 de agosto de 1972 lotes por valor de 1.473.072 libras; por ventas de material filatélico

y de sellos fuera de subasta obtuvo la no despreciable cifra de 377.575 libras.

De la cifra total de ventas 1.800.000 libras en cifras redondas, el 43,1% fue exportado directamente a 76 países diferentes.

Para los no versados en libras esterlinas diremos que el total de venta de la citada empresa sobrepasó los 270 millones de pesetas durante dicho período.

La casa Harmer de Londres vendió en 1972 la cantidad de 810.418 libras, o sea más de 121 millones de pesetas.

Las subastas de la empresa londinense Stanley Gibbons arrojaron un total de 886.185,- es decir, casi unos 133 millones de pesetas.

Estas subastas británicas cuyas cifras acabamos de facilitar indican en primer lugar que el volumen total conseguido por las tres compañías punteras llega a los 525 millones de pesetas. Cantidad nada despreciable y que da la clara indicación de la importancia que se otorga a la inversión filatélica.

Evidentemente en estas subastas se venden piezas extraordinarias buscadas por la mayor parte de los coleccionistas del mundo, pero también gran cantidad de material más corriente, que es el que da la pauta para la edición de los catálogos correspondientes.

CONSULTORIO

¿Qué sellos aconseja comprar para efectuar una buena inversión? ¿Y qué cantidad de cada uno?

Querido consultante: La segunda pregunta me hace ver que usted sufre el mismo error que tanto dinero ha costado al que se ha aventurado en la Filatelia aplicando las normas imperantes en Bolsa. Empezaré, pues, por el final: Debe coleccionarse solamente un ejemplar diferente de cada sello. Fíjese que he dicho *coleccionar*.

Usted ciertamente, ha hablado de inversión, no de especulación, pero es precisamente en su segunda pregunta en donde aletea escondida la especulación. Una buena colección lo más completa posible, de un país, preferiblemente de Europa Occidental, constituye una excelente inversión. Eso sí, los sellos han de ser nuevos, impecables, ya que la calidad constituye la mejor inversión y, además, han de saber conservarse, ya que, como los buenos vinos, el paso del tiempo les da mayor calidad, pero ha de evitarse que se vuelvan rancios. Si esta respuesta deja algunos puntos oscuros para alguno de mis lectores, escríbanme y tendré mucho gusto en aclarar conceptos, incluso, si lo desean por carta particular.



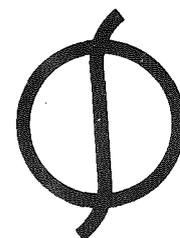
NUESTRO CASTILLO DE BELLVER

Como noticia simpática alegramos el presente artículo con el sello del castillo de Bellver, emitido por España el 24 de junio de 1970 como valor cumbre de la quinta serie dedicada a los castillos de España. Hay dos tonalidades de color bastante notables en la que en uno el cielo es un anaranjado bastante claro mientras que en el otro se trata de un castaño rojizo. Desde el punto de vista sentimental es un sello precioso, desde el punto de vista económico sigue valiendo las 10,- Pts. de valor de franqueo.

Automoción Balear, S. A.



CONCESIONARIOS DE COMERCIAL *Pegare* S. A.



Calle Gremio Carpinteros, 35 - Polígono de la Victoria

Teléfonos 25 53 43 - 44 - 45

PALMA DE MALLORCA

El rentable J-4 de SAVA:

Un vehículo de transporte
con las ventajas de un turismo

MICROBUS.- 8 plazas + conductor.

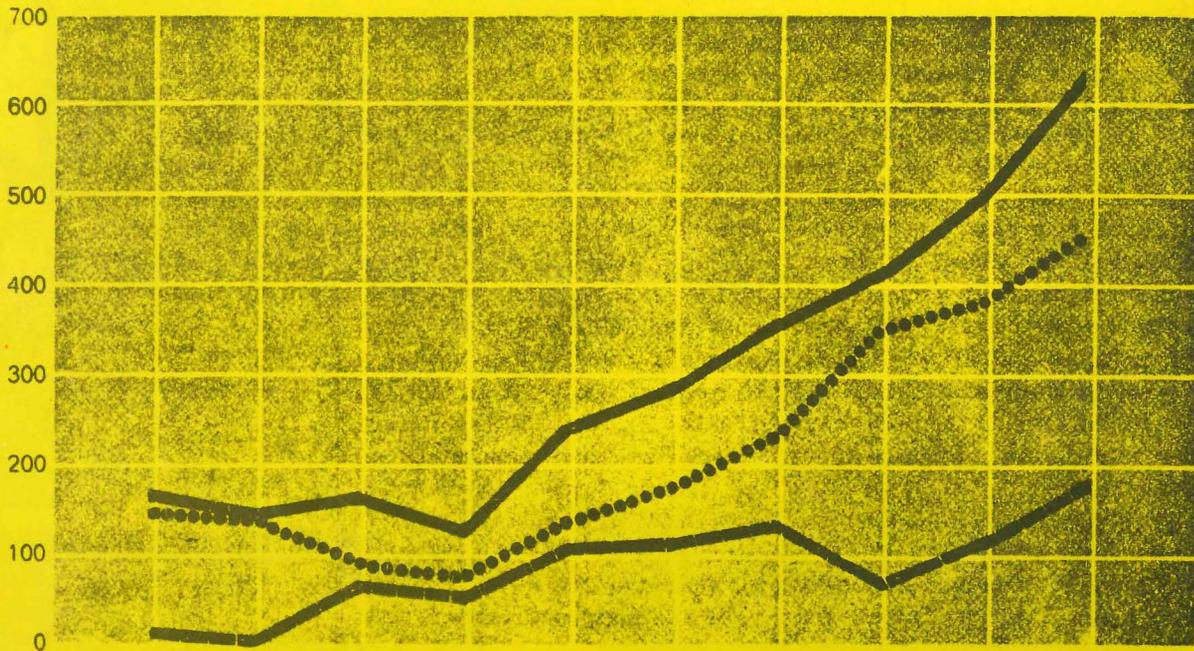


3060-L

El camión
indicado para
obras y
construcciones



CURVA DE RENDIMIENTO PERSONAL



!SUBA ESA CURVA ¡

Vd. empresario de hoy que sabe valorar las cualidades del productor - puntualidad, constancia, interés, antigüedad y fidelidad - ofrezca a sus productores un

SEGURO COLECTIVO DE VIDA

Recuerde que será el productor contento quien le

SUBA LA CURVA



Servicios de Empresa

INFORMESE
Tel. 29 06 00

SI. CYR