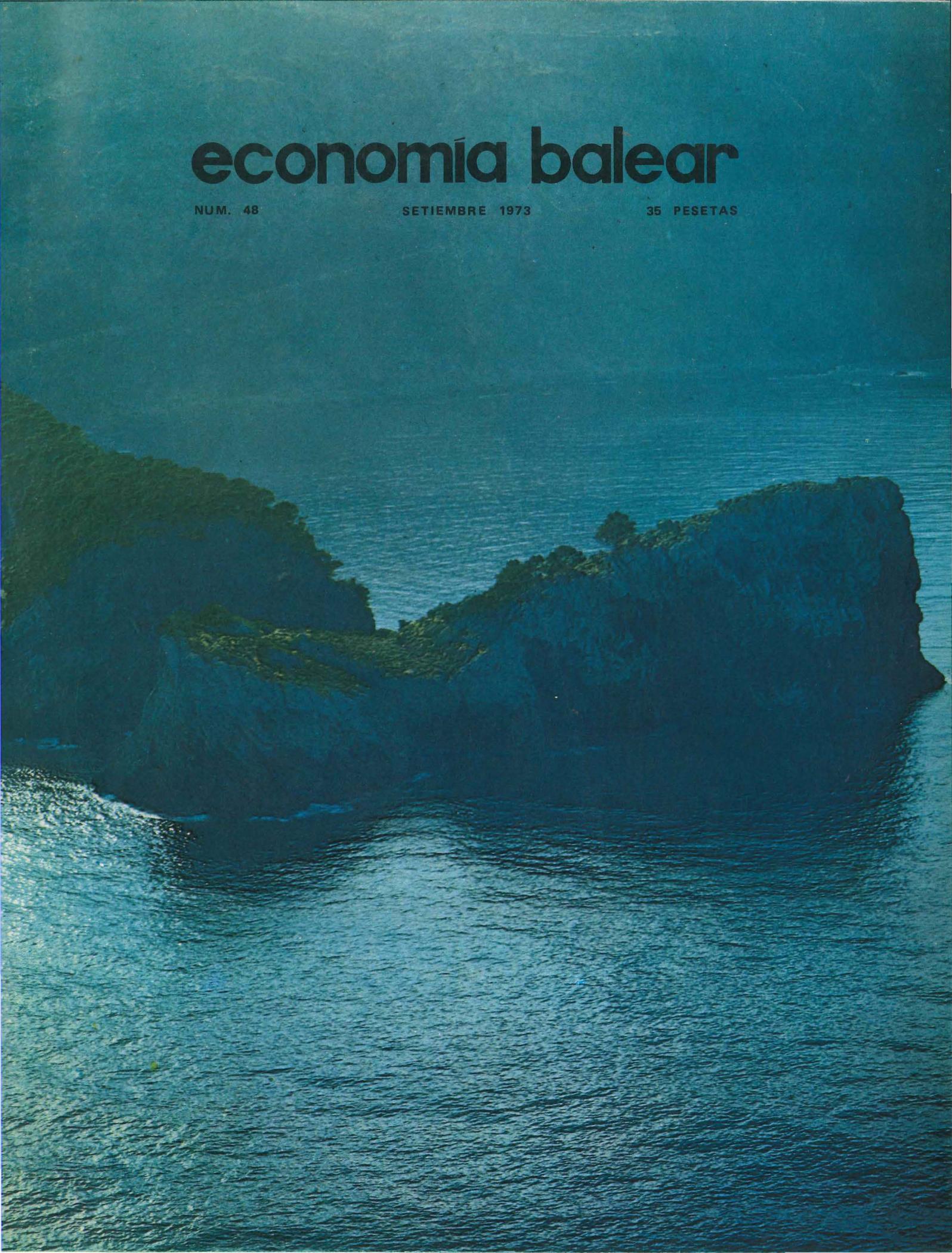


economía balear

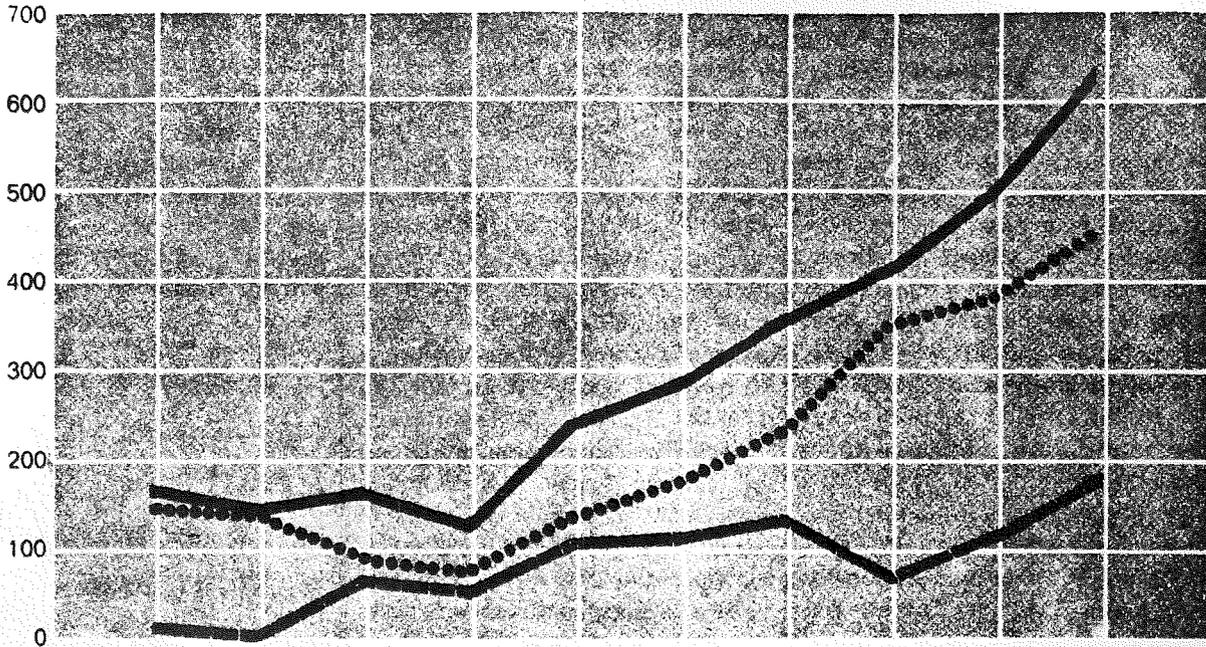
NUM. 48

SETIEMBRE 1973

35 PESETAS



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

St. CYR

economía balear

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

Fundada en 1969

NUMERO 48

SETIEMBRE 1973

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

REDACTOR JEFE: D. JOSE RIBAS PA-
LOU

**DIRECCION, REDACCION, ADMINIS-
TRACION Y PUBLICIDAD:** Gran Vía
ASIMA n.º 2, Edificio Ramón Es-
teban Fabra, Piso 14.
Polígono Industrial LA VICTORIA
Teléfono: 29 06 12
Palma de Mallorca.

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

TIRADA: 7.000 EJEMPLARES

PERIODICIDAD: MENSUAL

SUSCRIPCION ANUAL: 240 Ptas.

IMPRESO EN OFFSET:

IMPRESA POLITECNICA

Troncoso, 9. Tel. 21 26 60

PALMA DE MALLORCA

DEPOSITO LEGAL: PM 1839-1969

"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, agrade-
cidos, por tal deferencia

NUESTRA PORTADA:

"NA FORADADA"
Mallorca

Foto: Paisajes Españoles

sumario

EDITORIAL:

Herencia hipotecada 5

ECONOMIA Y FINANZAS.

Sobre las relaciones económicas exteriores de España, por don Francesc
Quetglas 6

Calendario de Ferias, Salones y Exposiciones comerciales a celebrar en
España en 1974 8

Peticiones al Gobierno del Consejo Económico Social y Sindical de Baleares

Severas condiciones para el etiquetado de los alimentos 10

Damero económico 11

ECONOMIA FILATELICA, por D. Alejandro Martínez Fornaguera.

Panorama veraniego.— Especulación detenida 12

Nuevos sellos 13

Falsificaciones 14

Año y medio de evolución bursátil 15

NOTICIARIO.

Nombramiento de Miembro de Honor de ASIMA para D. Victor Hellín Sol . 16

TURISMO.

La "Kaballah" turística, por el Seminario de Estadística de la Escuela de
Turismo del Mediterráneo 17

Evolución de la oferta y demanda turística, por M.^a Pilar del Castillo 19

El paisaje natural, el paisaje urbano, el turismo y uno, por D. Gmo. Oliver . 20

EMPRESA.

Los patronos en el banquillo 22

Crisis de autoridad, por Jean Bertin 23

¿Cómo atender una reclamación?— El "Visible management" o la
experiencia sobre el terreno.— Despido legal 24

La selección de personal, por D. Juan Perera Mezquida 25

El Asistente Social en la Empresa, por D.^a M. Mestre de Colom 26

DOCUMENTO

La Conferencia Europea de Regiones marítimas 28

GANADERIA

La Ganadería en crisis, por D.^a Carmen Barceló 31

CULTURAL

La iconografía mariana mallorquina en la escultura gótica, por D.^a María
Antonia Martorell Massot 33

NOSOTRAS, por María Isabel

¿Qué hacemos con los hijos? 35

Los seis puntos corporales 36

MOTOR

Atención al alcohol 37

Las mujeres, mejor.— Suben los taxis en Madrid.— Homologación de los
cinturones de seguridad.— Novedades en Renault y Peugeot. 38

Hermandad de Donantes de Sangre

Calle Andrea Dorla, 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.

¿Su calculadora electrónica es insuficiente y una computadora sería demasiado?

Gispert le soluciona esta difícil situación con las Canolas 167P-II y 1.614 P*

Y al decir «solución» lo hacemos conscientes de que las nuevas calculadoras Canola 167P-II y 1.614P llenan un vacío: el que hay entre una computadora y una calculadora convencional. Conservan las ventajas de fácil manejo y bajo costo de ésta e incorporan las funciones automáticas y memoria de aquella.

Además, las Canola 167P-II y 1.614P toman por su cuenta decisiones lógicas. Usted puede preparar varias alternativas de cálculo y ellas eligen la más adecuada.

Además, todos los programas son perforados en fichas, para su memorización, permitiéndole confeccionar una biblioteca, siempre a mano, de los que más utilice.

Además, ...pero ¿por qué no comprueba personalmente si esta solución sirve efectivamente para usted?

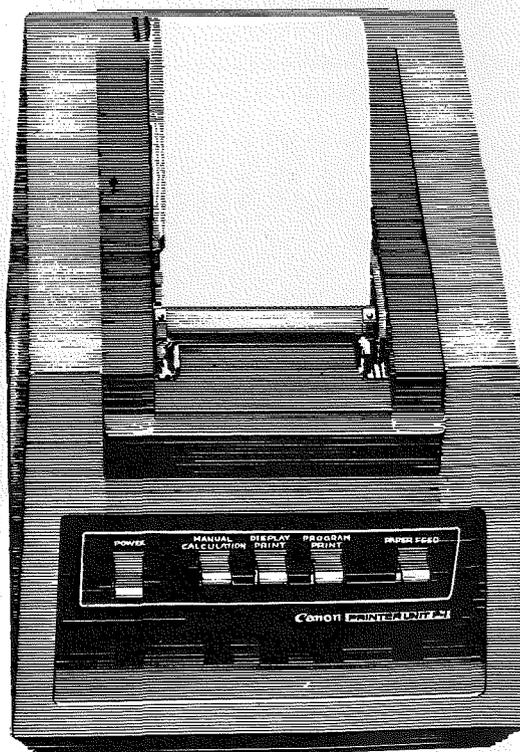
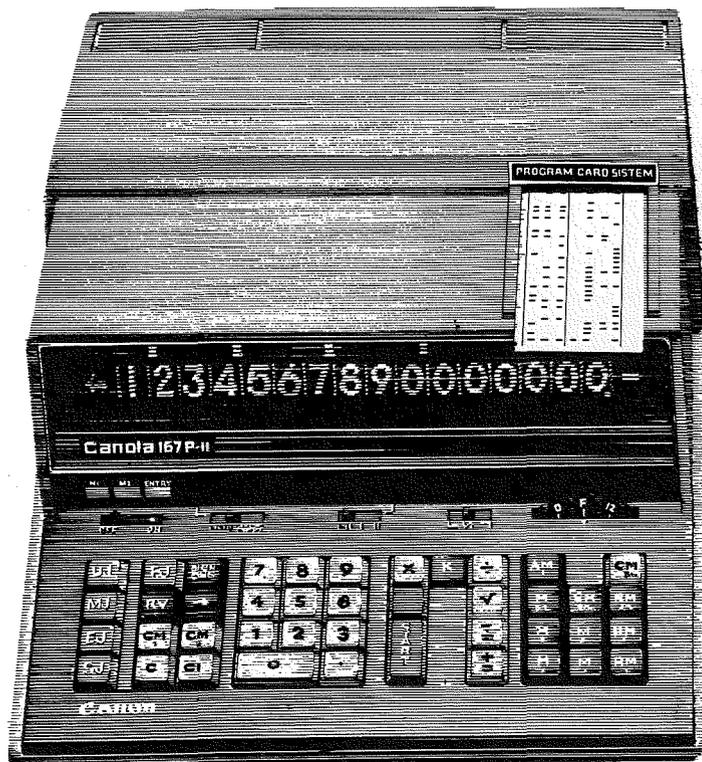
Canon
La gran marca internacional

GISPERT, s.a.
Automación de la gestión empresarial
Sistemas · Equipos · Servicio

Barcelona (11) Provenza, 204-208 Tel. 254 06 00
Madrid (1) Lagasca, 64 Tel. 225 85 81
60 Oficinas y Talleres en toda España

*Ambos modelos se complementan, a su elección, con la UNIDAD IMPRESORA P-1 que permite comprobar la correcta transcripción de los datos.

Y. GAMMA-ESCA



HERENCIA HIPOTECADA

Está de moda hablar, escribir y preocuparnos de los problemas de la degradación de la naturaleza, contaminación del ambiente atmosférico, de las aguas marinas y reducción de determinadas materias primas consumidas ávidamente.

No juzgamos snob esta postura: Hemos tenido tiempo aún los más jóvenes de observar directamente esta degradación que va en progresión alocada. A nosotros, desde nuestras Islas mirándose en el mar más depreciado del mundo, se nos presenta este problema con unas perspectivas muy particulares: No son los humos de las fábricas, ni los detritus industriales, ni el consumo de materias primas obtenidas en nuestra geografía. Se nos presenta como subproducto degradando los propios medios de producción que en sí mismos serían inagotables; mucho más lejos hemos llegado con el refinamiento de destruir el propio paisaje extrañándonos como todavía seguimos viviendo de las rentas de la imagen que de Mallorca propagaron desde Russinyol y l'Archiduc y aquellos inefables turistas del tiempo de la Dictadura.

Es absurdo que nosotros mismos estemos aplicando el criterio de máxima productividad a cada palmo de terreno, agotando su edificabilidad, al prescindir de la idea de que (el paisaje, las calas transparentes no contaminadas, la ecología insular) la Naturaleza no es amortizable. Cuando la tengamos agotada, depreciada no podremos crear otra ni se nos ocurrirá tentar al Cielo para que lo haga; y mucho menos esperamos de los especuladores, no Empresarios, que descontaminen, regeneren, repueblen o esponjen lo que hoy no conservan prescindiendo de sus consecuencias a medio y largo plazo, introduciendo el factor más deteriorante de la Naturaleza: El poblamiento incontrolado.

Sin pretensión de analizar las causas, simplemente queda señalado el hecho de que el actual modo de dirigir nuestras Islas, especialmente referido al sector terciario de nuestra economía, está abocado a una descapitalización de los medios naturales: El paisaje, el mar y el medio ambiente.

La Asociación Británica de Agentes de Viajes (A.B.T.A.) en cuya Asamblea tanto empeño pone nuestro Fomento, ya ha objetado que Mallorca no es eso. Quizá sólo sirvamos ya para el turismo industrial más barato de Europa... El poder decir otra cosa, quizá, todavía es posible... pero ¿QUIEN? ¿todos?. Es ineficaz y ridículo pedir a cada uno que por buena voluntad coopere. Es necesario que QUIEN DEBE realmente PUEDA Y QUIERA.

Sería triste que la generación futura se encuentre con todo esto como una mina abandonada.

Sobre las relaciones económicas exteriores de España

por Francesc Quetglas

A estas alturas no es demasiado necesario buscar justificaciones al tema propuesto: hoy por hoy, repetidamente reclamada una planificación económica regional por una opinión pública cada vez más consciente de sus propios problemas y sancionada su necesidad oficialmente, es conveniente comenzar a averiguar el "estado de cosas" de muchos aspectos de la problemática económica de nuestras islas, toda vez que han sido las actuaciones surgidas como recursos de urgencia las que han conformado la actual estructura económica balear desde el principio de la década de los sesenta. No es descubrir nada nuevo al lector avisado que nuestra estructura económica es, simple y escalofriantemente, el resultado de una continuada adaptación a cambiantes necesidades, careciendo, salvo honrosas pero ineficaces excepciones, de un mínimo de planificación o de un adecuado planteamiento ni siquiera a nivel de información y opinión pública.



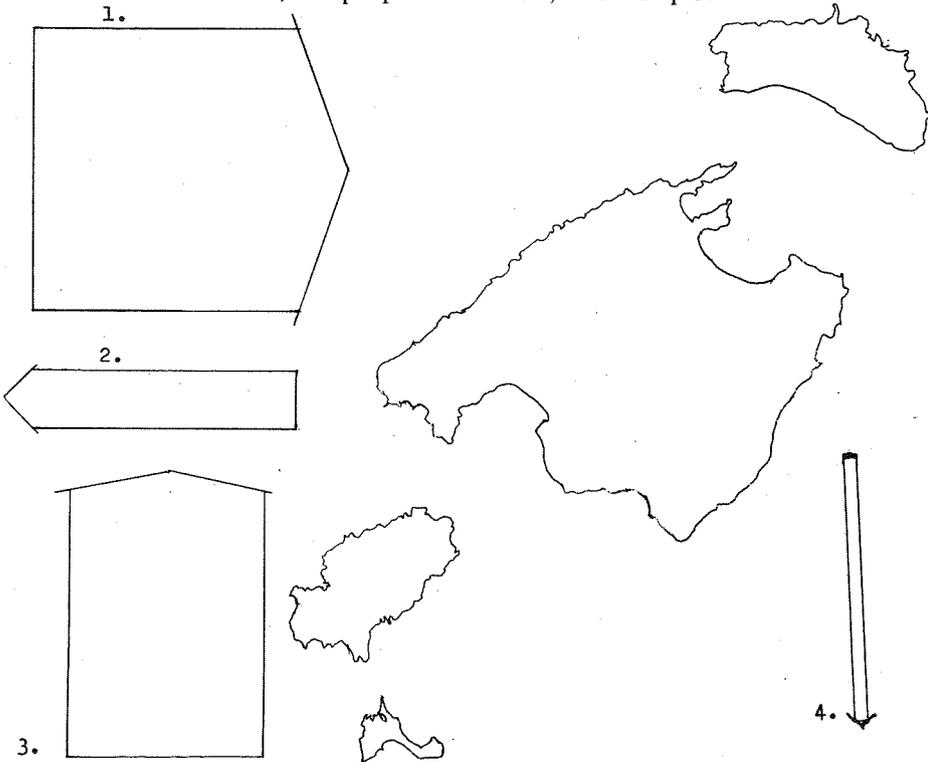
Afirmar que la economía balear es una economía "atada de manos" porque tiene un elevado grado de dependencia respecto del monocultivo turístico es fácil y hasta cierto punto aceptable. La evolución reciente de nuestra azarosa marcha económica respalda esta afirmación: la explotación del negocio turístico no proporciona un adecuado nivel de reinversión que saneara financieramente las empresas turísticas ni tampoco permite plantear una inversión alternativa que diversificara las actividades. Paradójicamente, en nuestras islas, la riqueza ocasionada por el "boom" turístico ha conducido a la descapitalización y de ahí a la dependencia de las agencias extranjeras, de las importaciones, a la lucha de precios a la baja, al desequilibrio de la oferta y a esta situación actual en la que las estadísticas oficiales autorizan a señalar el incremento de turistas visitantes y el de estancias, en tanto que hoteleros y agentes de viajes

autóctonos, sin estadísticas disponibles en las que apoyarse denuncian bajas ocupaciones y la disminución de ingresos por turista. El cuadro expuesto — ¡qué duda cabe! — es real, y sin embargo, su linealidad deja de lado algunos matices —en este caso determinantes para su mejor comprensión— que cualifican y precisan el carácter de una dependencia económica.

Sin embargo, antes de seguir por ese camino, debemos establecer una cuestión previa: ¿hasta qué punto hemos de hablar de dependencia económica y a partir de qué punto hemos de hacerlo en términos de saludable grado de interrelación de nuestra economía con el resto del mundo? . La respuesta no es sencilla. A primera vista parece que la forma de plantear la cuestión tiene mucho que ver con las irreconciliables posturas autárquica y librecambista, si no fuera porque las profundas deficiencias estructurales que existen en la realidad, impiden plan-

tear la cuestión en un ámbito estrictamente teórico o ideológico. Particularmente, prefiero hablar de dependencia, vocablo que introduce un elemento de inquietud, por cuanto inquietante es el panorama. Y también, porque no dudo en calificar de dependiente una economía sin apenas capacidad de decisión autónoma. Esta última afirmación obligaría a una inagotable discusión plagada de connotaciones ideológicas e históricas. La evitaremos ateniéndonos, simplemente, a un hecho: aunque sólo se manifiesta a nivel de planteamientos (no de actuaciones) únicamente una trasnochada opinión niega ya la necesidad de proveer de instrumentos de planificación y dirección a la entidad regional. Y, por lo menos, la región como sujeto histórico y económico es una realidad que casi nadie se atreve a poner en duda...

Ahora ya calamos más hondo: el punto de vista que quiero expresar en esta breve exposición es que el aspecto realmente inquietante proviene por lo menos tanto de la admitida, aunque ponde-



(Fuente: Julio Alcaide: Contabilidad regional de Baleares)

NOTAS

¹ 1.967, con el estudio de J. Alcaide ofrece datos completos y elaborados. La observación de la evolución posterior de estas magnitudes por otras fuentes estadísticas muestra que la estructura permanece prácticamente igual. Hemos preferido, sin embargo, los datos de 1.967 por la homogeneidad que proporciona el estudio citado.

² Sobre el tema, ver: "El turismo ¿Un falso "Boom" de G.L. Díaz Plaja, o, mejor, el famoso "Libro Blanco de la Hostelería en Baleares".

rable, dependencia del turismo como de la insuficiencia económica de proveernos de los propios medios de explotación, de las propias alternativas, y de la imposibilidad institucional de poder plantearlo.

Pasemos ahora a una exposición más cuantificada de la que las anteriores consideraciones podrían tomarse a modo de conclusión.

TRANSACCIONES ECONOMICAS DE BALEARES CON EL RESTO DEL MUNDO (AÑO 1.967)¹

1. Compras de bienes y servicios y rentas pagadas a otras provincias: 24.902,3 Mill. de ptas.

2. Ventas de bienes y servicios a otras provincias y rentas recibidas: 6.284,0 Mill. de ptas.

3. Ventas de bienes y servicios al resto del mundo y rentas recibidas: 20.855,7 Mill. de ptas.

4. Compras de bienes y servicios y rentas pagadas al resto del mundo: 1.898,6 Mill. de ptas.

Saldo con el resto del mundo:

19.013,7 Mill. de ptas.

SALDO TOTAL 2.274,7 Mill. de ptas.

El elevado grado de relación que, en su contexto, adquieren estas cifras hacen sencilla la conclusión: la "exportación" de turismo (turismo extranjero: 18.810,9 Mill.) y las consiguientes presiones de demanda exige la elevación de las producciones, las importaciones masivas o bien una económicamente razonable combinación de ambas. La dedicación preferencial al turismo, junto al proceso descapitalizador citado² impiden la elevación a los óptimos niveles de la producción interior, obligando a realizar importaciones de la península cuya cuantía es mayor que la de ingresos por turismo extranjero 20.904,5 Mill. de ptas. importadas del resto de España, cifra que, aunque sin duda esconde auténticas importaciones del extranjero a través de la península no altera las conclusiones). Corroboremos ésto desagregando de las transacciones totales ya vistas las corrientes de bienes y servicios, exceptuando el turismo:

TRANSACCIONES DE BIENES Y SERVICIOS (EXCEPTUADOS TURISMO Y RENTAS DE LOS FACTORES) ENTRE BALEARES Y EL RESTO DEL MUNDO (AÑO 1.967).

	Importaciones	Exportaciones
Resto de España	23.730,1	3.591,9
Resto del Mundo	1.245,9	1.162,8

Las cifras resultan suficientemente expresivas: confirman, de cualquier modo, las anteriores consideraciones. Sin excesivos recatos podemos extraer una apresurada conclusión: si el empresario hotelero hipoteca, cada vez más, su negocio, dejándolo en manos de los "tour operators"; si la decreciente capacidad de compra del turista arruina a los comerciantes, y si, tal como hemos visto, la demanda turística es cubierta por las importaciones, la perspectiva que se dibuja es la de una tierra a la que unos traen la merienda y los otros, con su tienda de campaña a cuestas, vienen a hacer el "picnic", dejando todo, además, hecho un asco. ¿Será verdad que pronto seremos todos camareros?

Por el momento, las conclusiones no pueden ser optimistas. Quiero insistir en que la estructura de relaciones expuesta y discutida no me parece criticable "a priori". El análisis, sin embargo, debe introducir otras variables por el momento no cuantificables (como es el óptimo de producción industrial y agrícola interno). Y cuando lo hace, las cosas pueden llegar a tomar consideraciones diametralmente opuestas. Debería también añadir que no creo que un proceso descentralizador, en un marco democrático, con-

No es caprichoso dividir las relaciones económicas exteriores de Baleares en dos vertientes: resto de España y resto del Mundo. Y no sólo por las razones institucionales o políticas antes aludidas, sino también por razones estrictamente económicas: las relaciones con el extranjero tienen una composición de signo contrario (y complementario) con el resto de España. Observemos, a modo de ilustración, estas magnitudes:

Saldo con el resto de España: 16.739,0 Mill. de ptas.

(Finaliza en pág. 10)

Calendario de Ferias, Salones y Exposiciones Comerciales a celebrar en España durante 1974

De acuerdo con las disposiciones legales vigentes y una vez estudiadas por la Comisaría General de Ferias las peticiones de celebraciones de Ferias, Salones y Exposiciones de carácter comercial, presentadas por los correspondientes Comités Organizadores, la Comisaría General de Ferias de la Dirección General de Exportación acuerda autorizar el siguiente Calendario para 1974 en las fechas que se citan.

Dicho Calendario no incluye la totalidad de las Ferias autorizadas oficialmente, por lo que el hecho de que no figure en él alguna determinada Feria o Exposición no quiere decir que no pueda celebrarse, si tiene para ello la correspondiente autorización.

- Enero, del 15 al 20.**—V Salón Nacional de la Marroquinería, Artículos de Viaje e Industrias Conexas («Iberpiel»). Pabellón de Cristal. Feria del Campo. Madrid.
- Enero, del 19 al 27.**—XIV Salón Deportes, Camping, Vacaciones y Turismo, «Sporturis». Avenida María Cristina (Parque Montjuich). Barcelona.
- Enero, del 26 al 30.**—V Feria Monográfica de Manufacturas Textiles del Hogar, «Textilhogar 74». Benimamet. Palacio Ferial. Apartado 476. Valencia.
- Febrero, del 1 al 10.**—Feria Española del Atlántico. Apartado 50. Las Palmas de Gran Canaria.
- Febrero, del 2 al 12.**—XII Salón Náutico Internacional. Avenida María Cristina. Parque de Montjuich. Barcelona.
- Febrero, del 6 al 10.**—XIV Salón Nacional de la Moda en el Vestir. Avenida José Antonio, 670, 4.º Barcelona.
- Febrero, del 6 al 10.**—I Salón Monográfico de Géneros de Punto. Barcelona.
- Febrero, del 14 al 25.**—IV Feria Nacional de Artesanía y Turismo. Excelentísimo Ayuntamiento. Palma de Mallorca.
- Febrero, del 16 al 24.**—Feria del Material de Enseñanza y Técnicas Educativas, «Didastec 74». Benimamet. Palacio Ferial. Apartado 476. Valencia.
- Febrero, del 16 al 24.**—XIII Feria Internacional del Juguete. Benimamet. Palacio Ferial. Apartado 476. Valencia.

Marzo, del 2 al 10.—Feria Técnica de la Máquina Herramienta. Plaza de Pedro María de Basterrechea, 2. Apartado 468. Bilbao.

Marzo, del 4 al 8.—XIII Feria Internacional del Calzado e Industrias Afines (FICIA). I Edición Moda Otoño-Invierno. Avenida Chapí, s/n. Palacio Ferial, 3. Elda.

Marzo, del 15 al 24.—Salón Internacional de las Artes Gráficas, del Envase y del Embalaje y del Embotellado, «Graphispac 74». Avenida María Cristina. Parque Montjuich. Barcelona.

Marzo, del 30 al 7 de abril.—X Feria Monográfica de la Cerámica, Vidrio y Elementos Decorativos. Benimamet. Palacio Ferial. Apartado 476. Valencia.

Marzo, del 30 al 7 de abril.—IX Feria Española del Arte en Metal. Benimamet. Palacio Ferial. Apartado 476. Valencia.

Marzo, del 30 al 7 de abril.—VIII Feria Técnica Internacional de la Maquinaria Agrícola, «Fima 74». Plaza Emperador Carlos. Palacio Ferial. Zaragoza.

Abril, del 19 al 30.—XIV Feria de Muestras Iberoamericana. Pabellón del Perú Jardines de San Telmo. Sevilla.

Abril, del 24 al 5 de mayo.—Salón Internacional del Automóvil. Avenida María Cristina. Parque Montjuich. Barcelona.

Mayo, del 6 al 16.—LII Feria Muestrario Internacional. Benimamet. Palacio Ferial. Apartado 476. Valencia.

Mayo.—XI Salón Nacional de la Electrificación. Dirección: Comisión Organizadora. Barquillo, 17. Teléfono 2763100. Madrid.

Junio, del 1 al 7.—XLII Feria Internacional. Avenida María Cristina. Parque Montjuich. Barcelona.

Junio, del 22 al 1 de julio.—VIII Feria de Muestras Internacional. Plaza de Pedro María de Basterrechea, 2. Apartado 468. Bilbao.

Julio, del 17 al 28.—XII Feria Nacional de la Industria Naval y de Muestras del Noroeste. Frutos Saavedra, 158. El Ferrol del Gaudillo.

Agosto, del 3 al 18.—XIII Feria Nacional de Muestras de Asturias. Calle del Instituto, 17. Gijón.

Septiembre, del 7 al 17.—XI Feria Nacional de Cuchillería y Exposición de Maquinaria para su Fabricación. Calle Mayor, s/n. Teléfono 212590. Albacete.

Septiembre, del 9 al 13.—XIII Feria Internacional del Calzado e Industrias Afines (FICIA). II Edición Moda Primavera-Verano. Avenida Chapí, s/n. Palacio Ferial. Elda.

Septiembre, del 10 al 22.—II Feria Nacional de Muestras. Castilla y León. Avenida Ramón Prader, sin número. Valladolid.

Septiembre, del 12 al 15.—VIII Feria Española del Vestido y Moda Infantil. Benimamet. Palacio Ferial. Apartado 476. Valencia.

Septiembre, del 21 al 30.—XIII Feria Agrícola y Nacional Frutera de San Miguel. Chalet Campos Eliseos. Apartado 106. Lérida.

Octubre, del 3 al 13.—XXXIV Feria Oficial y Nacional de Muestras. Plaza Emperador Carlos. Palacio Ferial. Zaragoza.

Octubre, del 9 al 20.—VIII Feria Mercado del Automóvil y Maquinaria de Ocasión (FAMO). Avenida Portugal, s/n. Feria del Campo. Madrid.

Octubre, del 19 al 27.—XIII Feria Internacional de la Conserva y Alimentación (FICA). Avenida de José Antonio, 11. Murcia.

Octubre, del 19 al 28.—XI Feria Española del Mueble. Benimamet. Palacio Ferial. Apartado 476. Valencia.

Octubre, del 19 al 28.—«Iberflora 74». Valencia.

Octubre, del 19 al 28.—XI Salón Internacional de Maquinaria para la Madera. Benimamet. Palacio Ferial. Apartado 476. Valencia.

Octubre, del 26 al 3 de noviembre.—VII Feria Técnica de la Maquinaria Textil. Avenida María Cristina. Parque Montjuich. Barcelona.

Octubre, del 26 al 3 de noviembre.—Salón de la Imagen, Sonido y Electrónica, «Sonimag 12». Avenida María Cristina. Parque Montjuich. Barcelona.

Octubre, del 28 al 4 de noviembre.—Feria Técnica de Ferrería, Cerrajería, Herramientas Manuales y Tornillería. Plaza Pedro María de Basterrechea, 2. Apartado 468. Bilbao.

Noviembre, del 8 al 17.—X Feria de Muestras Monográfica Internacional del Equipo de Oficina y de la Informática, «SIMO». Dirección

Comité organizador: Plaza del Conde de Valle Suchil, 8. Pabellón de Cristal. Feria del Campo. Madrid.

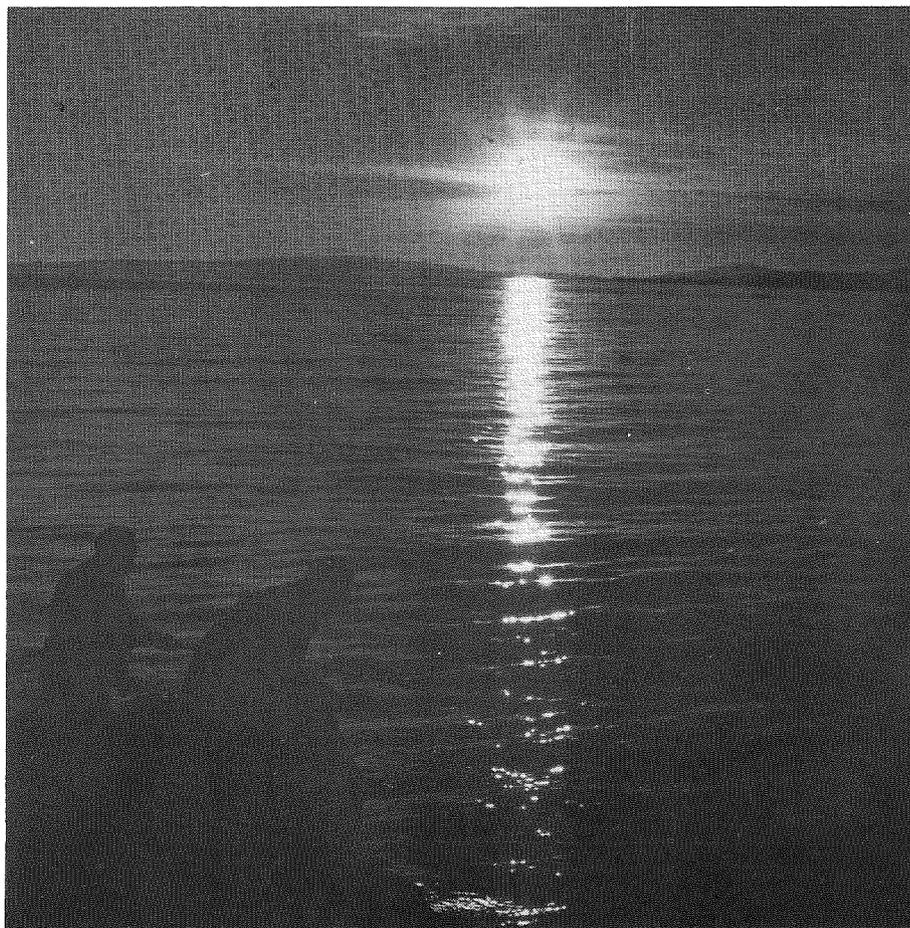
Noviembre, del 20 al 1 de diciembre.—XIV Salón Nacional del Hogar, Decoración y Gastronomía e Internacional del Equipo Hotelero, «Hogarhotel 14». Avenida María Cristina. Parque Montjuich. Barcelona.

Para suscripciones a **economía balear**

Edificio Ramón Esteban Fabra, piso 11 - Teléfono 29 06 00
Polígono La Victoria - Palma

Peticiones al Gobierno del Consejo Económico Social y Sindical de Baleares

Insisten en el reconocimiento del hecho insular y la creación de un Organismo intermedio en la Ley de Administración Local.



Tal como se acordó en la reunión de la Comisión Permanente del Consejo Económico Social Sindical de las Baleares, celebrada el veintiocho de Junio en la Casa Sindical de Palma, una delegación visitó al Ministro de Relaciones Sindicales señor García Ramal y le hizo entrega de las conclusiones aprobadas en la citada reunión para su tramitación ante los distintos Departamentos Ministeriales y de las cuales ofrecemos un resumen.

INFRAESTRUCTURA Y SERVICIOS BASICOS

Hizo especial hincapié en los retrasos que están sufriendo las realizaciones, tanto en el plan especial de infraestructura viaria como en el de infraestructura sanitaria.

Por lo que respecta a la primera se destacó el retraso en la adjudicación de muchas obras y, sobre todo, la falta de proyectos en el túnel de Sóller y la carretera Palma-Valldemosa.

RECURSOS HIDRAULICOS

Se destacó la urgente necesidad de que se publiquen los estudios realizados por la Comisión Interministerial, puesto que únicamente existe la publicación de los estudios de Menorca y todavía no se

ha publicado, por parte del Ministerio, el de Ibiza terminado en Julio del año pasado. Este problema de Ibiza es gravísimo puesto que se están realizando inversiones muy cuantiosas dado el aumento de demanda de agua, tanto por empresas privadas como por organismos públicos y muchas de estas inversiones pueden resultar inutilizadas cuando se conozca el estudio de recursos totales de la isla.

SECTORES PRODUCTIVOS

Se solicitó, sobre todo, la agilización de los trámites para la concesión de préstamos a los agricultores, para permitir una renovación de los métodos y, sobre todo, acudir a los planes que están previstos y que tanta ayuda están prestando por parte del Ministerio de Agricultura. En la ponencia sobre industria, se destacó la descapitalización de la industria mallorquina, debida, sobre todo, al excesivo incremento de precio de las materias primas, a la notable alza de salarios y cotizaciones de la Seguridad Social y que origina un proceso de descapitalización bastante agudo. Se solicitó, asimismo, la creación urgente de suelo industrial, calificando y concediendo los beneficios fiscales, no sólo a los polígonos existentes, sino a los que ya había solicitado el Consejo, tanto de

polígonos industriales como de servicios. En cuanto a política energética, fue el tema más importante en la necesidad urgente de trasladar las factorías de CAMPSA, actualmente en Porto Pí, y aceptar la solución de construcción de un puerto petrolero y no de un pantán, sobre todo, teniendo en cuenta que la actual localización de esta factoría no permite asegurar el abastecimiento por un período superior a los tres días, siendo así que, el propio reglamento exige un mínimo de tres meses. Este punto fue el que mereció la máxima atención de la Comisión, así como del propio ministro cuando le fue planteado. En cuanto a aspectos financieros, la Comisión recogió con satisfacción de un banco industrial regional en las Baleares y se destacó la insuficiente participación de las Baleares en la concesión de crédito oficial a lo largo de una serie de años. Para atender a estas necesidades se solicita la creación de una oficina que centralice toda la tramitación de créditos oficiales y potenciar la vocación de la banca y las cajas de ahorros en las Baleares para que tengan acceso a préstamos de interés turístico, al beneficio de operaciones computables para coeficiente de inversiones obligatorias y que tuvieran la facultad de establecer imposiciones a plazo y certificado de depósitos superiores a un año.

ASPECTOS ADMINISTRATIVOS

Se insiste, en estos momentos en que se discute la Ley de Administración Local, se consiga, para las Baleares, el reconocimiento del hecho insular y, en consecuencia, se les dote del órgano intermedio necesario para un acercamiento entre los administradores y la Administración. Se resaltó la necesidad de que, principalmente, los Ministerios económicos dieran más celeridad y eficacia a sus trámites.

TURISMO

La Comisión de Turismo planteó la situación grave en que se encuentra la hostelería y que viene arrastrando desde hace muchos años, haciéndose hincapié en que se cumplieran el decreto de infraestructura turística y se exigiera, de forma rigurosa y sobre todo promover una acción intensa de publicidad, tanto interior como exterior, para conseguir nuevos mercados.

Por último se solicitó que se extremara la vigilancia en la inversión de capitales extranjeros para lograr una mayor

estabilidad con respecto a las nacionales.

DEFENSA DE LAS COMUNIDADES NATURALES

Se destacó la preocupación por las concepciones para explotaciones petrolíferas en la bahía de Palma. El Instituto Nacional de Oceanografía ofrece al Laboratorio Oceanográfico de Palma para el control de la contaminación marítima.

ENSEÑANZA

Se señaló la situación de la Facultad

de Filosofía y Letras, que ha doblado la matrícula y que carece de locales apropiados. También la carencia de un edificio propio para la Facultad Delegada de Derecho. En cuanto a la creación de Colegios Mayores, se cree que es absolutamente necesario para permitir la expansión de la matrícula y el fortalecimiento de la universidad balear. En cuanto a la adjudicación de obras de aulas para Enseñanza General Básica y el Bachillerato Unificado Polivalente, se registra, con insatisfacción, su lentitud en las tres islas.



RAMON DARDER BAUZA

GESTORÍA - ASESORÍA JURÍDICO LABORAL

San Miguel, 170-1.º (Frente Hospital Militar)

Tels. 22 26 89 y 21 72 51

PALMA DE MALLORCA

ALMACENES

S&C SANCHEZ & Cía.

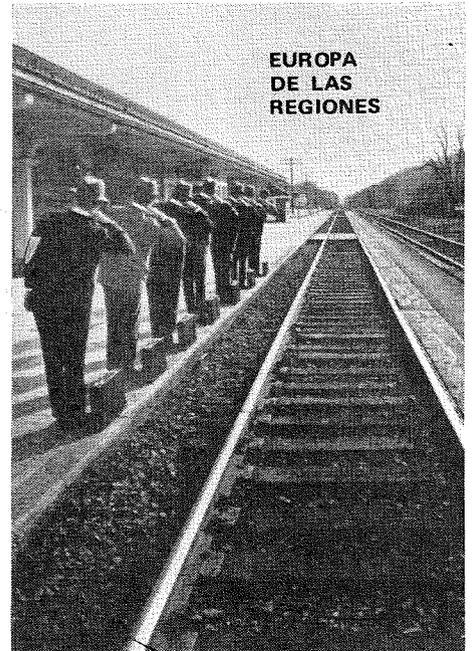
«su almacén»

CADA SEMANA UNA OFERTA ESPECIAL PARA UD.

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

(Viene de la pág. 7)

SOBRE LAS RELACIONES ECONOMICAS EXTRANJERAS DE ESPAÑA



EUROPA DE LAS REGIONES

Severas condiciones para el etiquetado de los alimentos

La nueva legislación austriaca, que entrará en vigor el 1 de enero de 1974, establece severas condiciones en relación con el etiquetado de los alimentos. Así, además del nombre de los productores y de los detallistas y del peso, las etiquetas deberán indicar la fecha de empaquetado y la última fecha en que pueda consumirse el producto, así como la cantidad y naturaleza de los aditivos. La nueva ley sobre etiquetado de alimentos se aplica a las carnes, pescados, hortalizas, alimen-

tos para niños, pero no a los productos lácteos.

Desde principios de julio de 1973, entrará también en vigor en Alemania una ley más rigurosa sobre el etiquetado con precios. Los precios para los consumidores deberán incluir los impuestos y otros elementos determinantes de los precios. La ley se aplica no solamente a los artículos, sino también a los servicios, incluidos los de agencias bancarias y estatales, que tendrán que incluir sus comisiones, en los precios y señalar la cantidad.

duciría a la milagrosa curación de todos nuestros males; particularmente creo que nuestra historia, antigua y reciente, y nuestra cultura llegarían a matizar determinantemente el proceso económico-histórico posterior. Lo que sí es cierto es que las puertas de la llamada "Europa de las regiones" se abrirían muy especialmente para nosotros y que ésta sería una nueva y curiosa experiencia para los responsables de nuestra marcha económica. Estudios realizados con el rigor y responsabilidad intelectual que caracterizan a J.L. Sampedro y R. Martínez Cortiña nos permiten esta afirmación.

Suscríbase

a

economía

balear

y asegurará

su

ejemplar



Tel. 29 06 00

GASOLINA

También en Italia ha subido a partir de principios de este mes, la gasolina. Pero allí ha sido en un 10% sobre el precio anterior, a fin de satisfacer las peticiones de las compañías petrolíferas en sus últimos conflictos.

EMPRESAS JAPONESAS

De acuerdo con las últimas noticias que tenemos con relación a las nuevas empresas que se instalan en España, se está produciendo un movimiento de invasión en nuestro mercado de empresas japonesas.

INTERESES

El Royal Bank of Canada ha informado que a partir del día 8 último elevó el tipo de interés al 8,25 desde el 7,77 hasta ahora aplicado. Otros bancos han seguido similares aumentos en Canada.

DEVALUACION

China continental ha devaluado su moneda en un 1,2 por cien frente al dólar de Hong-Kong. Se trata del séptimo cambio desde el 1 de Junio, de la moneda china: el renminbi.

DAMERO ECONOMICO

BALANZA DE PAGOS

Durante los cinco primeros meses del año en curso, el superavit del registro de transacciones exteriores españolas, ascendió a 341,2 millones de dólares, lo que representa un descenso sobre las cifras del pasado año.

NAPOLEON

Una carta de amor escrita por Napoleón a Josefina, antes de su matrimonio, ha sido subastada en una galería inglesa por 630.000 pesetas. Se trata de una de las tres cartas que se conservan de aquel período.

BEA Y BOAC

Los nombres BEA y BOAC han dejado de usarse desde principios de este mes y han sido reemplazadas por British Airways European Division y British Airways Overseas Division.

CABLE SUBMARINO

Un nuevo cable, el segundo entre España y el Reino Unido, entrará un servicio en Junio de 1.975. El anterior que entró en funcionamiento en 1.971 es de una capacidad de 480 circuitos. El próximo será de 1.380 circuitos.

ELECTRICIDAD

El gobierno suizo prevé una disminución de energía eléctrica en los próximos años si no se cuenta, a la máxima urgencia con centrales nucleares capaces de hacer frente a la creciente demanda.

HARINA PESCADO

La harina de pescado procedente de Noruega se está cotizando a 3,65 coronas (39 pesetas) el kilo, el precio más alto registrado hasta ahora. Normalmente el precio de un kilo está sobre las 18 pesetas.

TRIGO

La preocupación y la inquietud crecen en Londres a medida que siguen llegando noticias de América sobre un incremento en el precio del trigo. Las malas cosechas contribuyen a este desasosiego.

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 Director de El Mundo Financiero, don José Luís Barceló, destaca en un artículo de la revista Actualidad Filatélica, la situación del mercado nacional de cara a la temporada veraniega.

Dicho prestigioso economista, ve la situación filatélica de un modo muy parecido al mío, ya que menciona que se ha podido apreciar, en las últimas subastas realizadas, la progresiva estabilización del mercado filatélico nacional y la consolidación de las posiciones ganadas en los meses precedentes. Indica literalmente que se ha visto bien claramente que sigue habiendo dinero y afición y que la confusa situación de los últimos años se ha despejado en una gran parte.

Prosigue señalando, que, de cara a la temporada veraniega, el panorama del mercado nacional se presenta bastante esperanzador, indicando que las vacaciones estivales se dejarán sentir forzosamente en la importancia de transacciones. Está convencido de que con el aumento de coleccionistas y la paralela disminución de ejemplares en oferta seremos testigos en el próximo otoño de numerosas alzas reafirmadas en series que hasta la fecha hemos vistos ofertadas con bastante prodigalidad. Después da unos consejos a los coleccionistas, ya que cree que las series de Escudos, Trajes, Pintores, Infancia Húngara, Monolito y otros van a sufrir una fuerte alza.

Cuando un economista, que al pro-

PANORAMA VERANIEGO

pio tiempo es filatélico, da estos augurios, evidentemente, es que ha podido comprobar las tendencias actuales.

En mi opinión la tendencia de consolidación existe realmente, pero yo considero al mercado español como uno de los más sensibles del mundo y muy propenso a las exageraciones, es pues probable que una vez animado el mercado se lance a una carrera de alza como un caballo desbocado. Ya desde aquí quiero prevenir con tiempo a mis lectores contra los peligros del acaparamiento. La Filatelia no es como la Bolsa, no es lo mismo vender un sello que diez, que mil o diez mil sellos iguales. Si en la venta de una unidad puede conseguirse en algunos casos un 600% de beneficio en plazo inmediato, la oferta de diez mil unidades del mismo sello, corta instantáneamente la demanda y provoca una caída vertical de su precio. Insisto, pues, en que una colección de sellos de un país, lo más completa posible, toda en sellos

nuevos o toda en sellos usados, compuesta por sellos todos diferentes y perfectos, es la mejor inversión a medio y largo plazo y, si realmente estamos en vísperas de una fuerte alza, entonces conviene que el coleccionista llene los huecos cuando antes o bien si ya tiene una colección bastante completa inicie otra de las mismas características. Todo lo demás es especulación que comporta grandes riesgos para el que no esté bien metido dentro del mercado.

Hay otra circunstancia que se hará notar muchísimo en el mercado filatélico y es el desconcierto actual en el valor de las divisas de algunos países, la baja del dólar y de la libra esterlina y la peseta, la subida del franco francés y del marco alemán, todo esto repercutirá en desconfianza hacia las monedas y en conceder mayor aprecio a los valores filatélicos, que tienen la enorme ventaja de ser reacios e impermeables a estas fluctuaciones monetarias, en valor adquisitivo propiamente dicho.

Evidentemente, el próximo año el mercado verá una reacción aunque los catálogos internacionales quizás no la reflejen por haber sido compuestos en Abril de 1973. Ahora bien, volviendo a hacer una comparación con la Bolsa, es como cotejar el informe de Bolsa de dicho mes con las cotizaciones de hoy, éstas últimas reflejan evidentemente la situación real del mercado.

Especulación detenida

La Sociedad Filatélica Japonesa ha logrado detener el movimiento especulativo con los sellos Ryu Kyu, que han sufrido ya una fuerte baja, debido a la publicidad que se ha dado a la verdadera realidad de este "affaire" filatélico. Sírvanse ver mis lectores la página 41 del número 45 de "Economía Balear", en el que daba noticias de la citada especulación.

Esto es un gran acontecimiento filatélico que espero sirva de escarmiento para los que, a costa del bolsillo de los coleccionistas, quieren hacerse ricos rápidamente. Ignoro en estos momentos si el que provocó el movimiento especulativo logró las ganancias que pretendía, o si éstas se le han ido en humo. Personalmente creo que el que lo inició debe haber ganado mucho dinero, ya que no era ningún tonto. Ahora bien los que le han seguido, éstos muy probablemente habrán perdido grandes cantidades de dinero.

Es de admirar la decisión con que el Presidente de la Sociedad Filatélica Japonesa ha emprendido la campaña antiespeculativa y la difusión que ha logrado hasta conseguir derrotar a los especuladores.

Esperemos que, en España, se consiga también abortar cualquier movimiento especulativo que se pretenda iniciar. Nunca me cansaré de repetir que la Filatelia es ahorro-inversión a medio y largo plazo. Los especuladores no tienen nada a ganar en ello, con la única posible excepción del que provoca, a sabiendas, una especulación.

Nuevos sellos



El día 29 de Setiembre y coincidiendo con la celebración de la festividad de San Gabriel, patrón de la Filatelia, se pondrá en circulación una serie de ocho valores, cuya tirada para cada uno de sus valores es también de ocho millones de ejemplares. Estará impresa en huecograbado policromo y está dedicada a las pinturas de Vicente López, famoso retratista, como podrán juzgar los lectores por las fotografías ilustradas. Va a ser una serie bellísima. Por cierto, que será la tercera vez que se utiliza para valores filatélicos españoles el famoso retrato que dicho gran artista realizó al insigne Francisco de Goya y Lucientes. Este retrato de Vicente López apareció por primera vez en los sellos de la serie de 1930, fue grabado por José Luis Sán-

chez Toda e impreso en Londres. En aquella ocasión se utilizó para 15 sellos. En la segunda ocasión salió en el valor de ochenta céntimos de la serie dedicada al pintor Goya en 1958. Esta vez será, sin embargo, la primera en que salga el retrato completo y además a todo color.

El alto facial de esta serie (cuarenta y siete pesetas), también detendrán las apetencias de los acaparadores que no son más que especuladores aficionados, por lo que a la larga (de 20 a 25 años) será una serie excelente.

Vicente López y Portaña nació en 1762 y murió en 1850. Nacido en Valencia, fue premiado en 1790 por la Academia de San Fernando al presentar

un cuadro muy rico de color. Se ganó el favor real desde un principio ya con Carlos IV, retratando luego a Fernando VII y a Isabel II. Retrató prácticamente a todos los reyes, infantes, príncipes, embajadores, ministros y generales de su época, incluso a los ocupantes franceses. El retrato de Goya lo pintó dos años antes de la muerte de éste y lo dedicó al insigne retratado de quien era amigo.

Es muy posible que la gran personalidad de Goya influyese en la calidad de este retrato, ya que en el mismo faltó el exceso de detalle que era característico de todos los retratos pintados por Vicente López. Para su modo de pintar era pues como un retrato inacabado y para su estilo, muy perfeccionista, su único retrato impresionista.



Reserve su ejemplar de la

GUIA-DIRECTORIO ASIMA 1974

Teléfono 29 06 00

El mes de Julio ha visto la aparición de la serie de Uniformes Militares que no ha complacido mucho por los colores y dibujos que se han elegido. El valor facial de la serie de cinco sellos que es de veintiuna pesetas, causará probablemente que se acaparen en poca cantidad, ya que los sellos que no gustan estéticamente, no suelen ser acaparados. Es pues de prever un gran futuro para esta serie.



El mes de Septiembre será pródigo en emisiones. El día 12 sale un sello de dos pesetas (es el segundo del año que se emite fuera de programa) dedicado a la VI Exposición de Pesca y Congreso Mundial, con una tirada de ocho millones de ejemplares. Es la primera vez que se celebra en un país de habla no inglesa, pues las cuatro primeras exposiciones se celebraron en Londres y la última en Dublín.



El día 14 se pondrá en circulación, con la misma tirada, un sello de ocho pesetas en conmemoración de la Conferencia de Plenipotenciarios de la U.I.T. que se celebrará en Torremolinos.

FALSIFICACIONES

Un activo falsificador americano que durante veinte años operó en Méjico con gran éxito llamado Raoul De Thuin, vendió

en 1967 a la American Philatelic Society su palabra de que no efectuaría ninguna falsificación más.

Según informaciones recientes este falsificador no ha cumplido su palabra y esta actuando actualmente en Sucursal, Urdesa, Guayaquil, Ecuador; este señor no solamente ofrece falsificaciones sino que está dispuesto a comprar sellos baratos de los países que falsifica con mayor frecuencia, para tener material con el que fabricar sus falsificaciones.

Al parecer la American Philatelic Society tomará acción legal contra dicho señor por haber quebrantado el acuerdo firmado en 1967, según el cual cesaría para siempre en todas sus actividades filatélicas, comerciales o personales o a través de intermediarios o agentes.

Este falsificador De Thuin, opera bajo diversos alias. Entre los nombres falsos que utiliza figuran: Gilda Rivero Mendoza, Thelma Salazar, Socorro Duran, M. y Blanca Soberanis, la Belgian Export Co., y la French Philatelic Agency. Su modo de operar consiste en obtener la lista de miembros de una sociedad filatélica a los que envía cartas individualmente ofreciéndoles sellos de países hispanoamericanos y de la Zona del Canal a precios asequibles.

El más grande intento de fraude que realizó De Thuin, lo efectuó en 1962 cuando enció a la prestigiosa firma Harmer una colección de sellos y matasellos mejicanos que según él constituía la colección del profesor Horner Lizama. Cuando el catálogo de ventas ya estaba preparado y había sido destruído se descubrió que aproximadamente la mitad del material había sido manipulado o falsificado, por lo que Harmer inmediatamente anuló dicha venta.

Estas falsificaciones desde luego no afectan directamente al coleccionista español, excepto si está especializado en algún país hispanoamericano, por lo que convendría que revisasen la autenticidad de sus piezas valiosas, ya que este individuo fue muy prolífico en sus primeros veinte años de actividad como falsificador.

GABRIEL VICENS

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

Empresa de prestigio ofrece calidad

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

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

SERVICIO POR ABONO

EL BRILLO BALEAR

Sindicato, 36 - 1.º - 1ª

TELEF. 222700

Año y medio de evolución bursátil

Como continuación a la información del número 47 —agosto último—, ofrecemos ahora un año y medio de evolución bursátil que ha publicado Dacsá (Dirección y Asesoramiento de Carteras, S.A.), para una mejor comprensión de la revalorización mobiliaria en las sociedades que señala el estudio. En éste se pueden ver las notables plusvalías que, por diferencia de cotización, presentan nada menos que 137 entidades, de las 148 expuestas, siendo solamente once las que señalan desvalorización.

Sociedad	Cotización 30-XII-71	Cotización 28-VI-73	Revalorización %	Sociedad	Cotización 30-XII-71	Cotización 28-VI-73	Revalorización %	Sociedad	Cotización 30-XII-71	Cotización 28-VI-73	Revalorización %
Ollarra *	65	84C	1.494,8	Fasa-Renault *	203	330	72,9	Tabacos de Filipinas	130	175	34,6
B. Industria' de Cataluña *	294	729	286,5	Gral. A. y P. Asland *	380	600	71,3	Electro. Met. del Ebro	140	185	32,1
Unión Cerrajería *	10	310	234,5	Bodegas Bilbainas *	660	1.030	70,6	Vallehermoso *	315	370	31,7
B. Industria' de León *	333	738	192,7	B. Comercial Trastl. *	770	1.150	69,6	Inmobiliaria Colonial *	420	432	29,0
B. de Financiación Indust. *	350	870	175,1	Cros, S. A. *	174	273	68,0	Sevillana de Electricidad *	232	270	28,6
Unión Industrial Bancaria *	331	710	171,6	La Estrella *	495	720	67,3	Marconi	196	250	27,2
Finanzauto v Servicios *	323	720	167,1	Banco de Vizcaya *	795	925	68,0	Astilleros Españoles *	90	113	27,2
Tubacex *	109	265	161,5	Gas Natural *	180	290	67,2	Unión Eléctrica *	224	261	24,9
Citróen Hispania *	98	239	160,9	Orensas	900	1.500	66,7	Material y Construcciones *	122	128	23,9
Populirinsa *	375	715	150,1	Aux. de la Const. ' Sansón' *	219	340	64,8	Energía e Ind. Aragonesas *	191	225	22,5
Banco de Granada *	357	697	144,6	Alena	160	262	63,8	Urbaniz. Metropolitana *	600	685	22,1
Altos Hornos de Vizcaya *	112	251	143,4	Tafisa *	417	575	61,6	Metalúrgica Santa Ana	90	109	21,1
Inmobiliaria Leisa, S. A. *	360	575	143,0	Finsa *	236	350	61,4	Fomento Inmob. de España	200	242	21,0
Dragados y Constr. *	585	990	135,2	Banco Herrero *	1.100	1.185	61,0	Hidruña *	192	205	18,5
Dow Unquinesa	400	133,9	133,9	B. Gral. del Clo. y de la Ind. *	689	939	60,7	Snlace *	145	164	18,0
Finanzauto, S. A. *	433	835	133,3	Telefónica *	290	414	60,6	Fecsa *	233	253	17,7
Cementos Alba *	215	437	121,8	Autocesorios Harry Walker	141	225	59,6	Bilbao *	585	650	16,9
Hidro. Nitro *	145	290	117,5	Inmob. Vasco-Central *	260	390	57,5	Hidroía *	251	269	16,9
Tabacalera *	353	700	147,3	Motor Ibérica *	166,5	262	57,4	General Azucarera	129	149	15,5
Aparc. Barcelona 'SABÁ' *	225	440	139,9	Portland Valderrivas *	429	600	57,2	Industrias Agrícolas *	295	315	12,6
Urbaniz. y Transportes	160	340	121,5	Española de Petróleos *	344	492	56,5	Const. y Aux. de Ferrocarriles	125	140	12,0
B. Industrial de Bilbao *	535	815	110,8	La España Industrial *	96	127	56,7	Trasmediterránea *	207	203	11,7
Babcock & Wilcox *	89	182	110,6	Española del Zinc	137	213	55,5	El Encinar	233	260	11,6
Nueva Montaña Quijano	90	188	108,9	Inmobiliaria Urbis *	269	394	54,9	Aguas de Valencia *	299	290	11,3
Femsa *	48	290	108,1	Ceivasa *	600	732	54,4	Unión Naval de Levante *	160	160	10,7
Banco de Fomento *	642	1.095	106,2	B. Español de Crédito *	748	880	52,3	Aguas de Barcelona *	283	280	10,6
Banco Ibérico *	692	1.014	103,9	Seat *	329	461	51,0	Ebro	610	669	9,7
Banco Popular *	727	1.029	103,0	Cristalería *	730	940	50,6	Fénosa *	160	165,5	8,1
S. A. Echevarna *	119	225	101,7	Banco Urquijo *	787	912	50,5	Cataluña de Gas *	200	200	7,2
Banco de Santander *	834	1.382	100,7	Sarrío *	160	223	49,0	La Papelera Española *	121	127	5,0
Cia. General de Inver. *	404	550	100,5	Banco Zaragozano *	955	1.101	48,0	Aguas del Besós	275	286	4,0
Banco de Madrid *	864	1.025	100,1	Cáritas *	425	531	47,5	La Unión y el Fénix *	685	680	3,4
Cubiertas y Tejados *	310	1.095	100,0	Valenciana de Cementos *	447	594	45,2	T.A.C.	165	168	1,8
Galerías Preciados *	333	548	98,9	Carburos Metálicas *	448	570	45,0	La Seda de Barcelona	428	425	0,7
Banco de Valencia *	989	1.373	94,5	La Polar *	855	980	44,4	Productos Pirelli	170	165	2,9
B. Europeo de Negocios *	430	767	92,8	B. Hispano Americano *	797	870	44,2	El Águila *	278	254	3,2
Bendibérica	453	870	92,1	F. de Obras y Constr. *	462	610	42,9	Nitratos de Castilla	162	155	4,3
Banco de Bilbao *	897	1.239	89,3	Inmobiliaria Metropolitana *	275	365	41,1	Faes *	790	645	6,7
Banca López Quesada *	898	1.285	87,6	Petroliber	227	320	41,0	San Miguel *	410	355	6,1
B. Exterior de España *	414	605	82,3	Esp. de Acumulador Tudor	554	780	40,8	Fosforera *	512	445	8,4
Mobiliaria Cros	96	175	82,3	Ind. Químicas Canarias	165	232	40,6	Ferrocarriles de Cataluña	126	111	11,9
C.I.C. *	329	528	81,2	Enher *	132	170	40,5	Sefanitro	155	135	12,8
Aurora *	955	2.700	80,5	Invatasa *	236	320	40,3	SIPSA, Inv. Petrolífera	161	137	14,9
Unión Exp. Rio Tinto *	247	387	79,1	Ibys *	505	610	39,4	Penicilina y Antibióticos *	905	575	26,3
Financiera Ponferrada *	300	408	79,0	Camps *	354	438	37,1				
Cementos P. de Leona *	249	400	77,7	Insular del Nitrogeno	120	164	36,7				
Banco Central *	892	2.637	77,0	Minero-Siderúrgica Ponferrada	140	190	35,7				
Papeleras Reunidas *	100	163	76,6	Metropolitano de Madrid *	195	233	35,7				
B. Mercantil e Industria *	797	1.005	74,0	Hidro. Cantábrico *	222	279	35,5				
Industria y Navegación *	173	275	73,6	Iberduero *	284	351	35,5				
Financiera Baisander *	792	1.080	73,0	Banco Quijuzcoano *	785	867	35,2				

* Incluidos los derechos de las ampliaciones efectuadas y en curso

	BASE 1-1-72	28-VI-73
Índice S. Bolsa de Barcelona	100	176,9
Índice S. Bolsa de Madrid	100	156,8
Índice General Gesfondo	100	160,0

De las 148 sociedades de este cuadro sólo 67 superan al 60% del índice Gesfondo, siendo ocupados los lugares de mayor revalorización por Bancos Industriales y Siderometalúrgicas. Si comparamos este cuadro con el correspondiente a la evolución del último semestre observamos que la situación ha sido muy parecida manteniéndose 58 de los 67 valores mencionados, por encima de la revalorización indicada por el

índice. * Las mejoras de posiciones corresponden todas a valores industriales, en cuanto a las pérdidas no responden a sectores específicos sino a las particularidades de cada valor en concreto, de esta forma los cambios más relevantes corresponden a :Banco Herrero, Cros, Urbanización y Transportes, que han pasado del lugar 65 a 129, del 55 al 120 y del 20 al 118 respectivamente.



cristalera oliver s.a.

CRISTALVER

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

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

Víctor Hellín Sol

Miembro de Honor de ASIMA

En la noche del pasado día 23 de Agosto se celebró en el Hotel de Mar un cordial e íntimo homenaje al que fue Gobernador Civil de Baleares, y en la actualidad primera autoridad civil de Sevilla, Excmo. Sr. D. Víctor Hellín Sol, a quien se le hizo entrega de un pergamino, enmarcado en plata, nombrándole Miembro de Honor de ASIMA, por acuerdo unánime de la Comisión Coordinadora de aquella Asociación. Así mismo se entregó a su distinguida esposa D.^a Carmen Armengol la medalla de las mujeres de ASIMA.

El acto se vio realzado con la presencia de varias personalidades, acompañados, en su mayoría por sus respectivas esposas. Entre los asistentes recordamos a D. Francisco Garí, Director General de la Calidad en la Edificación; D. José Alcover, Presidente de la Diputación Provincial; D. José Fortuny, Delegado del Ministerio de Industria; D. Juan Frau, Presidente de la Cámara de Comercio; D. Pedro Ballester, Delegado del Ministerio de la Vivienda y el pleno de la Comisión Coordinadora de ASIMA, casi todos acompañados de sus esposas.

También se sumaron a dicho acto los ya Miembros de Honor de ASIMA, D. Vicente Mortes Alfonso, ex-Ministro de la Vivienda; D. Plácido Alvarez Buylla, ex-Gobernador de Baleares; D. Rafael Villalonga Blanes, ex-Presidente de nuestra Diputación Provincial y D. Máximo Alomar Josa, ex-Alcalde de Palma.

Presidía el acto D. Enrique Ramos Fernández, Gobernador Civil de Baleares.

Después del selecto aperitivo servido en el Salón de Congresos del mencionado Hotel, el Sr. Albertí Picornell, Presidente de ASIMA, se dirigió a los asistentes con las siguientes palabras:

Excelentísimos e ilustrísimos señores, señoras, amigos todos:

ASIMA hace culto de la amistad y siendo así, no la usa en su propio provecho, sino que lo hace en aras del servicio a que está obligada, por vocación, por convicción, porque él existe en nuestro ánimo, con la fuerza de nuestro espíritu y porque cree que sirviendo es como hace patria en la parcela donde por suerte nos ha tocado vivir y convivir. En este afán de servicio sabe que el contar con gente amiga que nos ayuda, que nos alienta, que nos aconseja, que avala muchas veces nuestras peticiones, mucho hay que pedir para algo conseguir, multiplican nuestros esfuerzos que redundan en beneficio de la provincia, quedando

para ASIMA, el placer de servir, sin pedir nada a cambio, porque bastante tiene con el honor de dar lo que tiene y con saber que su participación ha hecho posible para Baleares unos logros importantes y que además se cuenta con ella para seguir trabajando en todo aquello que pueda facilitar, en bienes para la comunidad, sean del orden material, sean del orden intelectual. ASIMA, como digo, hace culto de amistad y de algo tan sagrado y no la emplea ella nunca en algo tan egoísta como es su propio provecho. Así, ASIMA ha tenido siempre amigable acogida en el Gobierno Civil,



desde nuestro inicio bajo el mando de D. Plácido Alvarez Buylla, hoy, Miembro de Honor ya, de nuestra Asociación, siguiendo con D. Víctor Hellín y hoy bajo el mando de D. Enrique Ramos, en donde encontramos, siempre, en el Gobierno Civil, la acogida, el calor, el consejo, que sólo en el marco de la auténtica amistad se da.

Hoy, en este acto, sencillo, entre amigos, nos honramos honrando a uno muy

querido, a Víctor Hellín Sol, que con su amistad y su ayuda tanto aumentó nuestra capacidad de servicio, cuando estuvo al mando de nuestra provincia. Le decíamos, cuando le despedíamos, que queríamos que fuera saberle más nuestro para que supiera ASIMA más suya. Hoy entra a formar parte integrante de nuestra Asociación engrosando la lista honorosa de Miembros de Honor, que preside, como todos sabéis, S.E. el Jefe del Estado, queridísimo Caudillo de España.

En algo sí es egoísta ASIMA y lo es en la belleza, en el señorío, en el saber estar de sus mujeres. Hoy al hacer entrega a D.^a Carmen de Hellín de la Medalla de las Mujeres de ASIMA, nuestras reservas van a sufrir un aumento considerable porque todo esto se da en Carmen de manera cierta, sin alardes, con esta exquisita humedad que en ella es prenda y aumenta, si cabe, su señorío. En nombre de ASIMA yo pido a Carmen que acepte la Medalla distintiva de nuestras mujeres y a Víctor, el nombramiento que ASIMA, con toda satisfacción y orgullo, le acaba de conceder.

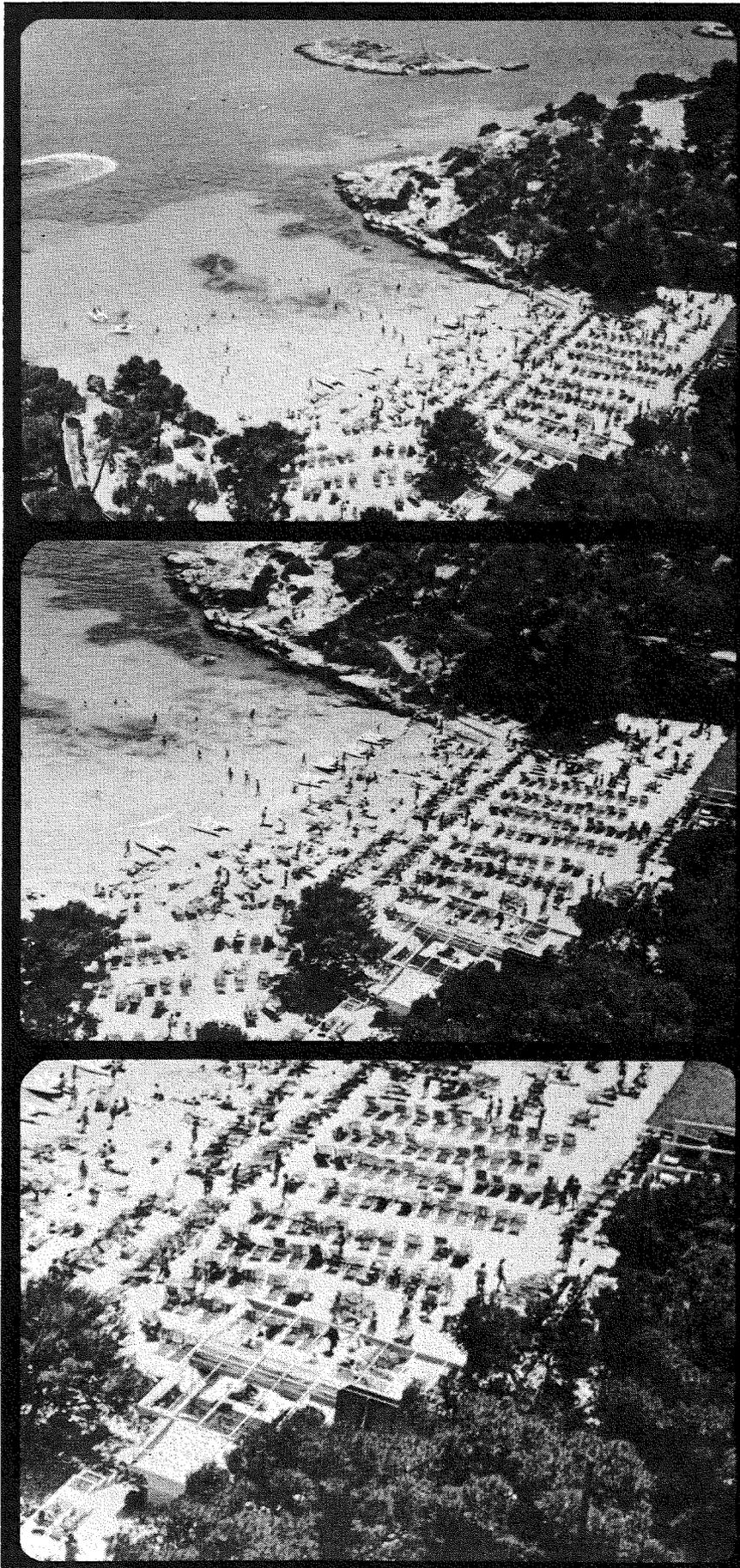
Tras estas palabras, D. Jerónimo Albertí hizo entrega a D. Víctor Hellín, del mencionado nombramiento y a su esposa de la Medalla, siendo a continuación la Sra. de Albertí quien hiciera entrega a la de Hellín de un ramo de flores, acto y parlamento que fue subrayado con una cálida ovación.

A continuación, el Sr. Hellín Sol, mostró su agradecimiento por el acto, por la presencia de D. Enrique Ramos y D. Vicente Mortes, por todas las señoras y el resto de autoridades e invitados.

Dirigiéndose al Sr. Ramos Fernández, dijo: "Desde que estoy en Sevilla, en las ocasiones en que he vuelto a Palma, siempre has estado presente, elevando con tu asistencia los actos. Esto es de demostración del bien hacer, de la amistad y el afecto sinceros. Se dice que, "no moren batles" o se que los "gobernadores no mueren" y hay que dar gracias a Dios porque así sea, porque ello representa que el relevo no se nota, que se sigue laborando por y para la provincia respectiva, por y para España. Todo lo que me ofrecéis en este acto, se lo hacéis a todos los gobernadores anteriores representados hoy aquí por D. Plácido Alvarez y el actual representante del Gobierno, D. Enrique Ramos".

El Sr. Hellín, al referirse a don Vicente Mortes, le expresó los sabios consejos

(Finaliza en la pág. 27)



LA "KABALLAH" TURISTICA

"No te afanes, Leucónoe, consultando los números babilónicos..." (Horacio Epístola a Leucónoe).

LA «KABALLAH» TURISTICA

por el Seminario de Estadística de la
Escuela de Turismo del Mediterráneo

"KABALLAH"
método de adivinación
mediante
los números.

Ya en el 71 la Escuela de Turismo del Mediterráneo publicó una serie de artículos en un diario local, exponiendo algunos de los resultados obtenidos por el Seminario de Estadística, formado por aquellos alumnos de tercer curso que prefirieron esta forma de demostrar su preparación a la clásica y traumática del examen, que nunca sale como uno quisiera, entre el calor de Junio y el de las propias meninges recalentadas.

Este año hemos repetido la experiencia, y nos honra presentar aquí las gráficas obtenidas por los alumnos, junto con sus propios comentarios, hechos con la suficiente honradez profesional de quienes, fieles al título de la asignatura, Estadística Descriptiva, se limitan a describir los fenómenos estudiados, sin pretender sacar más que algunas pocas conclusiones, dejando las principales para el sesudo lector.

La fuente usada ha sido el Boletín Estadístico que con muy buen criterio publica la Delegación Regional del MIT, en defensa de cuya aparente ingenuidad queremos romper una lanza.

En efecto, algunos colegas economistas han sufrido serios ataques de risa convulsiva al saber que usamos estos datos para hacer estudios estadísticos, teniendo en cuenta que gran parte de ellos provienen de las declaraciones de los hoteleros. "Estos datos son más falsos que un hippy usando desodorante", nos han gritado. Pero los estadísticos tenemos una fé ciega en la ley de los grandes números, según la cual el promedio de una serie larga de errores es siempre una verdad. Y si bien nos consta que todo empresario bien nacido miente en todo papel oficial, sabemos también que de un año para otro todos mentirán en la misma proporción, y por tanto las tendencias obtenidas serán correctas.

Es, pues, estadísticamente lícita y loable la publicación de estos boletines, cuya aparición esperamos ansiosos, aunque a veces se retrase por la extraña razón, incomprensible para un hombre de números, de que "el Delegado tiene que autorizar su publicación". Ni que fuera materia reservada, como el calibre de los cañones del fuerte de San Carlos!

Pasemos ahora a exponer los resultados obtenidos, que ordenaremos según el siguiente esquema.

- 1.- La amada móvil.
(Evolución de la oferta y demanda turísticas).
- 2.- Una gráfica con hipo.
(Adecuación de la oferta y demanda turísticas).
- 3.- La carga de los alféreces.
(Composición de la oferta)
- 4.- El maná se llama Smith.
(Composición de la demanda)
- 5.- JAU LON IU STEI, DARLING?
(Evolución de la estancia media)



- 6.- "NONINO"
(Evolución de las estancias por plaza).
- 7.- Las campanas de Son San Juan.
(Estacionalidad de la demanda).
- 8.- Dolores Usa.
(Gasto aparente per cápita).

1.- LA AMADA MOVIL

Como todos los economistas saben (y si no, es que ganaron el título en una tómbola) el equilibrio entre la oferta y demanda es un desiderátum inalcanzable, pese a lo cual las dos variables se persiguen incansablemente = son las amadas móviles.

Cuando hay más oferta que demanda es malo para el vendedor y bueno para el comprador, y viceversa.

En turismo, además, existe el problema de que el exceso de oferta del producto principal —la estancia— no es almacenable para el día siguiente y por eso es particularmente importante un buen ajuste entre ambas líneas.

Para conseguir compararlas hemos decidido convertir el dato disponible de oferta, (plazas hoteleras), en estancias multiplicándolo por 180 días, que ven-

dría a suponer una ocupación media global anual del 50 %, lo que nos sitúa dentro de la zona de la escala en la que se mueve la demanda, representada por las estancias producidas.

Así que nada de hacerse ilusiones si vemos que se acercan las dos líneas de marras: cuando coincidan sólo significará que en conjunto, la ocupación media será del 50 %, porque si llegamos a representar las estancias ofertadas totales (365 por plaza) tendríamos que empalmar dos o tres hojas de papel milimetrado.

Respecto al comportamiento de ambas variables, cabe destacar la preciosa parábola descrita por la demanda, ajustada al modelo $y/1000.000 = 17,63 \pm 3,66 x + 0,25 x^2$ ($y^0 = 1968$) con un error de sólo un 1,8 %.

La oferta tiene un crecimiento más irregular: Hasta 1970 fue siguiendo una parábola muy clara pero con el alarmante factor de una aceleración más rápida que la demanda, lo que provocaba un alejamiento creciente de su amada demanda, pero afortunadamente el 70 parece haber supuesto un punto de inflexión en su desordenado crecimiento,

lo que ofrece varias posibilidades de estudio estadístico.

a) Calcular la parábola teórica para toda la serie desde 1963. Esto nos daría una previsión para 1973 de 246.970 plazas, lo que supondría un exceso de 12.593 sobre la previsión de la demanda (siempre referido a una ocupación anual del 50%). Este cálculo, sin embargo, no parece aconsejable por la ya citada (y tan necesaria) desaceleración observada desde 1970.

b) Extrapolación rectilínea:

Si nos dejamos de virguerías y usamos a la vieja y fiable línea recta conseguimos establecer una predicción para 1973 de 224.668 plazas, o sea que la ocupación sería del 52% y con un error de sólo el 6,7%.

c) La posibilidad más optimista (desde el punto de vista del hotelero) es la

de calcular la parábola decreciente que parece iniciarse en 1969, lo que nos supondría una nueva época de exceso de demanda con sus consiguientes problemas de alojamiento para el turista pero con mejores cifras de ocupación para el hotelero.

De todas las predicciones vistas para la oferta la que más fiable nos parece es la definida por la fórmula: $y/1.000.000 = 22,4 + 3,6 \times y^0 = 1968$.

Evolución de la oferta y demanda turística

Por María Pilar del Castillo, autora de los Cálculos Matemáticos.

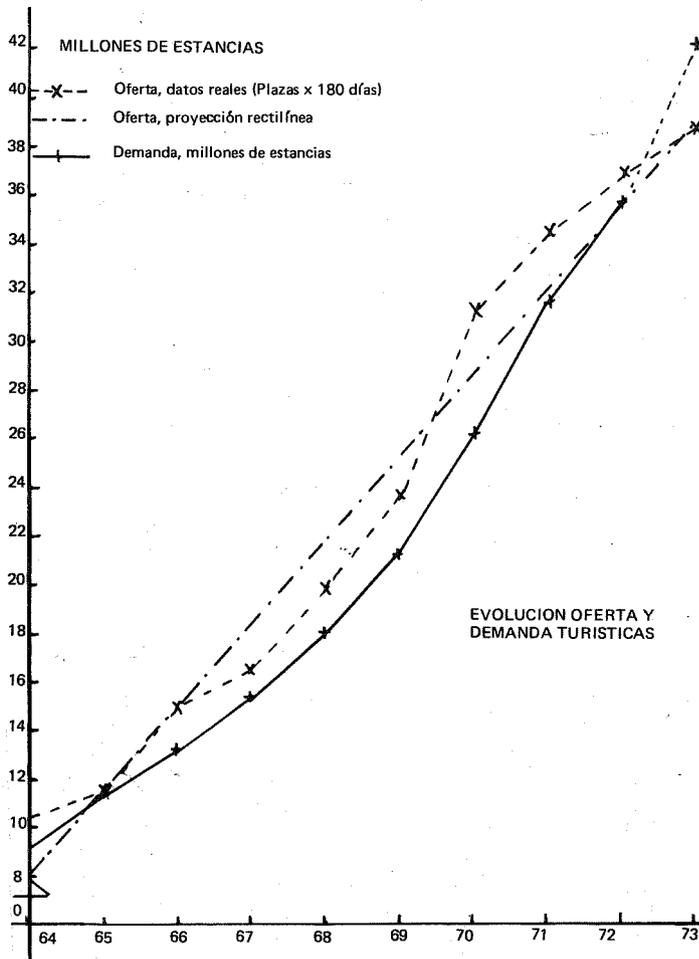
Es de sumo interés para todos los que estamos relacionados de una manera u otra con el turismo, conocer el estado en que se encuentra en la actualidad, y basándose en los años anteriores poder efectuar las previsiones pertinentes.

Uno de los aspectos más interesantes es la evolución de la OFERTA Y LA DEMANDA conociendo de esta manera el desfase que hay o pueda haber entre una y otra.

Con los datos facilitados por el Ministerio de Información y Turismo se ha podido confeccionar el gráfico adjunto así como hallar las ecuaciones correspondientes a cada una de las parábolas y la recta para así hallar la cantidad de estancias disponibles y realizadas en un futuro más o menos cercano.

Se observa en la gráfica que las pará-

bolas de OFERTA Y DEMANDA, según datos reales, nacen prácticamente paralelas, continuando hasta el año 1965, a partir del cual hay un distanciamiento entre ellas. Más tarde, el deseo de llegar a coincidir se hace patente en el año 1967 en el que el ritmo de crecimiento de la oferta baja un tanto, pero una vez llegados a 1968 el alejamiento se observa de nuevo, tomando esta vez aspectos alarmantes pues durante los años 1968, 1969, 1970, se hace progresivo el alejamiento. La oferta crece mucho más rápidamente que la demanda y ésta no puede seguir su ritmo, parece como si nunca llegaran a coincidir, pero afortunadamente en el año 1971 el ritmo de la OFERTA frena y la DEMANDA puede conseguir un acercamiento bastante potable, y ya en el año 1972 están mucho más cercanas una de otra.



Como previsión para el año 1973 la distancia entre una y otra será semejante a la de 1972, aún no se realizará la tan deseada unión pero por lo menos la separación tampoco se acentuará.

Ahora bien, si observamos la relación que hay entre la parábola de DEMANDA (real) y la recta de regresión de la OFERTA (teórica) en la que se han reunido todos los puntos de la parábola para formar una recta, nos damos cuenta de que hubo una intersección en el año 1965 aproximadamente, y según las ecuaciones que se han hallado debería haber un nuevo cruce en alrededores del año 1973.

¿Cuándo se realizará esta tan deseada unión? Según la teoría debería producirse ya, pero qué pasará realmente, el tiempo lo dirá.



Península de Formentor.

El paisaje natural, el paisaje urbano, el turismo y uno

por *GUILLERMO OLIVER*

Formentor, Dragonera, El Espalmador... (Urbanización).

¿Por qué estos nombres han movilizad o polémicas públicas alguna vez de gran envergadura? .

¿Por qué sólo mentar la palabra urbanización se les erizan los pelos a los llamados defensores de la Naturaleza?

¿Es simplemente un afán romántico-esteticista? .

¿Es el futuro de unas mentalidades reaccionarias ajenas a las reales circuns-

tancias de desarrollo técnico y económico con miedo a enfrentarse con los problemas ocasionados por la demografía y la tecnología moderna? .

Habría que verlo un poco más claro.

Porque gato escaldado... a veces se cansa de confiar en la buena voluntad de la oligarquía económica, de las Comisiones de Defensa y de los Organismos Encargados.

Porque cuando uno se da una vuelta por Magalluf, por C'an Picafort, por Cala San Vicente, ¡por tantos sitios! , uno piensa si no habrá algo más en el fondo

y en la superficie de esas opiniones (dadas por personas de valía intelectual indiscutible en muchas ocasiones).

Uno piensa que sus temores están sólidamente fundados, y se asusta.

¿Es éste el precio que hay que pagar por la tecnología? .

¡Por favor señores, que uno no es tonto! .

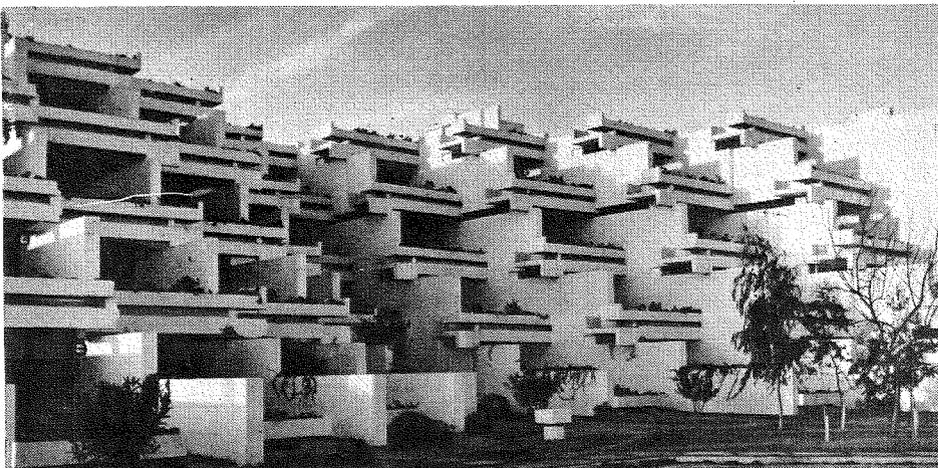
¿Es éste el precio que hay que pagar por el desarrollo económico? .

Tal vez, pero uno piensa que para qué sirve un desarrollo económico que obliga a la emigración de muchas decenas de miles de personas a lugares alejados de sus hogares.

Y cuando uno busca el desarrollo económico en los bolsillos de la mayoría de la población y encuentra sólo unas monedas piensa si no daría lo mismo haber emigrado a Alemania. (Al fin y al cabo probablemente se trabajaría para los mismos patrones).

Y, puestos a mezclar economía y tecnología, uno piensa que la industria también tiene (economía y tecnología) y podría tenerlas la agricultura a poco que nos cuidáramos un poco más. ¿Porqué entonces casi exclusivamente turismo? , ¿Por qué entonces casi exclusivamente Urbanización? . El dinero sirve para comprar pan, carne, camisas, jerez (y casas claro). Pero las personas que ha-

Casa de departamentos. Alcudia.





cían el pan, la carne, el jerez, se van a ganar dinero, y los grandes dineros no parecen invertirse en hacer tantas fábricas de camisas como bloques de apartamentos.

Luego cuando a uno le dicen que ya se cuidan de hacer camisas en otros sitios, piensa en las Agencias de Viajes, piensa en los Capitales, y piensa que a lo mejor le gustaría tener un par de fábricas más aquí, en su tierra y que porqué no se las ponen, y que porqué uno no puede decidir un poco lo que le van a poner en su tierra para que uno coma.

Porque las camisas están ahí, pero a los turistas los traen, y no depende ni de uno ni de sus amigos el que sigan traéndolos.

(Bueno hasta cierto punto, por ahora basta con mantener los precios bajos, los de hostelería, claro).

Después uno sale a pasear al campo, a la playa, a lugares a donde iba cuando era pequeño, y casi siempre encuentra dos cosas: casas y vallas y mucha gente venida de fuera, con todos los derechos a estar ahí, claro, pero que uno no ha llamado. Es entonces cuando, ofuscado, piensa que estos señores están ahí sólo porque a otro señor se le ha ocurrido ganar dinero con ellos en lugar de hacer camisas. Y que a lo mejor el día menos pensado se le ocurre llevárselos a otro sitio, porque al fin y al cabo lo suyo son

los aviones no los hoteles.

“Pero el paisaje es de todos, también de los alemanes, a todos nos gusta viajar, y si aquí hay más días de sol, y más árboles, y calas más bonitas...” (nos dicen).

Si claro es verdad.

¿Entonces porqué se compran y se venden trozos de paisaje?

¿Es de todos o de los propietarios de los terrenos?

“Porque claro, si el propietario de unos terrenos en la bahía de Pollensa puede hacerse de millones vendiéndolos o edificando un hotel, ¿Porqué no puede hacerlo el de unos terrenos en Formentor que, al fin y al cabo es más bonito? (“sigue diciendo”).

“Es más: ¿Por qué el propietario de los terrenos de Formentor tiene que conservarlos precisamente para que los turistas del hotel de la bahía puedan ver algo que valga la pena y así le den su dinero al otro propietario y él no rasque bola?” (Añaden).

Claro, claro.

Pero si es así todos tienen derecho a llenarlo todo de hoteles (que es lo que está sucediendo) y cuando todo esté lleno de hoteles a lo mejor los Tours-Operators ya no tendrán razones suficientes para traer turistas que les den mucho dinero a ellos y algún que otro mísero sueldo y propinilla a algún camarero.

Tal vez hay que coger la frase por la cola, y pensar que no es tan evidente esto de que el propietario de un terreno tiene derecho a casi todo. Si las minas no son tuyas. ¿Por qué ha de serlo la atmósfera, lo que está a 10 metros por encima de su parcela? .

Porque uno que ya piensa que la Catedral es cosa suya, porque la construyeron sus antepasados, también piensa que Formentor, que la Dragonera, que el Espalmador, son cosa suya, porque lo respetaron sus antepasados, porque eso se lleva en la sangre, porque un hombre está unido a su entorno, y romper parte de su entorno es romper parte de él. Hay que transformarlo, es evidente, porque todo hombre se transforma. Pero le gusta transformarse a su gusto.

¿Es que no todo tienen que ser cajas de zapatos forzosamente!

Hay promotores con buen gusto que hacen hoteles escalonados, con jardines adaptados al paisaje” (Claman por ahí).

Pero al tercer folio uno ya está escamado y, además ha aprendido bastante:

1º.— Que las cajas de zapatos se construyen porque es la construcción más barata y más rentable.

2º.— Que el turismo está aquí no como servicio, sino como una industria y que lo único que importa es su rentabilidad (Si no, ¿Por qué quieren urbanizar todos?) y que por tanto 999 de cada mil construcciones seguirán siendo cajas de zapatos.

3º.— Que el problema del desarrollo urbano-turístico no es algo que haya que considerar aisladamente y como un simple problema estético-ambiental que puede parecer infantil a quienes les interese que lo parezca.

4º.— Que las implicaciones económicas y sociales del Urbanismo son tan fuertes como para plantear que no se trata sólo de que unas formas sean agradables, sino de que se viva bien dentro de lo Urbano, y eso significa, además tener servicios sanitarios, escolares, forma de vida. (salario, ocupación, diversiones) estable, etc.

Y uno piensa que a un promotor de una nueva ciudad turística de 5000 habitantes, no le resulta rentable poner todo eso, así es que dice que como sólo van a estar ahí un par de meses no hace falta más que el botiquín de fortuna que los previsores llevan siempre en el bolsillo. Y que los que trabajan ahí ese par de meses encontrarán luego trabajo en Alemania.

CERVEZA MALLORQUINA
FALCON - PRIPPS - ROSA BLANCA

LOS PATRONOS EN EL BANQUILLO

¿Le concedería usted un ascenso a su jefe? Pregunta poco corriente para plantársela a la secretaria de un director general. Y, sin embargo, ¿no es ella la mejor calificada para apreciar sus cualidades? La secretaria trabaja en estrecha relación con él; de este modo puede observarle en todas las circunstancias, y su juicio es desinteresado; no se la podría acusar de querer ocupar su puesto.

Sonia Vanular, una «entrevistadora perteneciente al Groupe Opera-COC, ha planteado la cuestión a 63 secretarías de dirección de toda Europa. Patronos, ¿estén ustedes agradecidos a la lealtad de sus secretarías! Si dependiera de ellas, tres entre cuatro le ascenderían.

El 16 % que respondió «no» (el 10 % se negó a opinar) explicó: «Ya está en lo alto de la escala: no veo a dónde podría ascender». «Acaba de ascender.» «No está al corriente de los métodos nuevos.» «No se interesa por otros sectores de actividad distintos al suyo», o «no ve sino su propio interés». Pero otras muchas veces los comentarios eran positivos: «Merecería el doble de su puesto actual», declaró una secretaria alemana. Un patrono suizo es considerado digno de promoción, ya que «tiene un espíritu lógico y sabe considerar un problema sin perderse en detalles». Una secretaria británica quería ascender a su patrono, un controlador de gestión, ya que «si él tuviera la responsabilidad completa del grupo de firmas para las que trabajó lucharía para imponer una modernización de las estructuras, con lo cual todo el mundo saldría beneficiado».

De hecho, si la mayoría de las secretarías alaban la capacidad de su patrono, es que es difícil continuar trabajando para quien no se admira. Sentado esto, las secretarías no son ciegas ante los defectos de sus patronos. Serían incluso capaces de sugerir cómo corregirlos... si se les pidiera su opinión. «Me gustaría que discutiera conmigo los proyectos desde el principio, ya que conozco mejor que él los sentimientos de sus subordinados y podría indicarle las dificultades con que podría tropezar», dice una secretaria británica.

¿Existe el patrono ideal? ¿Cuál sería su retrato-robot? «Que sea capaz y eficaz.» Este criterio ha obtenido el 44 % de sufragios; «honesto y justo», después; de espíritu abierto y capaz de escuchar», en tercer lugar. Vienen después; de espíritu abierto y capaz de decisiones enérgicas, la consideración y, finalmente, «levantarse cuando entra un subordinado»...

Muchos directores generales se sorprenderían al descubrir que solamente una cuarta parte de las mujeres interrogadas estima que su propia capacidad es utilizada al máximo por su patrono. En contrapartida, ¿esto no va a sorprender a las secretarías! un dirigente reconocía recientemente: «Los patronos no han aprendido todavía a utilizar una secretaria. Un día ascienden y se encuentran con una secretaria... pero continúan trabajando como antes». Gran número de secretarías se quejan especialmente de que los patronos no les confían el trabajo de rutina. «Debería dejarme redactar la correspondencia.» «Con sólo que me dejara ser



Intratable con todos los que tratan de verle...» «Si yo pudiera preparar su planning estoy segura de que dispon-

(Pasa a la pág. 25)

Según sus secretarías no saben organizarse



CRISIS DE AUTORIDAD



Por
JEAN BERTIN

Un sondeo realizado entre gran número de responsables de la gestión humana en las empresas nos ha demostrado que los cursos más solicitados son:

1. Creatividad.
2. Cómo dirigir las reuniones de trabajo.
3. «Merchandising».
4. La eficacia personal del jefe.
5. La atención al público.

La mayoría de tales cursos tiene relación con la eficacia del jefe en todos los planos: previsión, organización, mandos, resolución de problemas, tanto humanos como técnicos; instrucción, etcétera.

El TWI, un poco arrinconado últimamente, retorna ahora con fuerza. Esto es debido a que a la jerarquía piramidal ha sucedido una jerarquía anárquica, donde se mezclan «staff and line».

He aquí lo que cuenta Mr. Drancourt: «Un responsable americano me explicaba el otro día el organigrama de su grupo. Era difícil entenderlo. ¿Quién manda verdaderamente?»

»El sistema funciona porque en la psicología de los negocios americanos, los hombres desaparecen ante los problemas. Cuando una solución resulta lógica, se impone a todos. En un marco latino, el método que consiste en encargar un proyecto a varios equipos es malo: los hombres no retroce-

den ante los problemas, sino que las discusiones preliminares pueden más que la voluntad de realizarlo.»

Cierto que en estas condiciones es difícil «mandar» para quienes el mando tiene todavía el sentido antiguo. En aquellos tiempos una orden no se discutía jamás, el jefe era el único que tenía derecho a hacerlo; no se admitía la discusión de una orden, cosa que hubiera sido considerada como una falta grave.

Quizá sea por eso por lo que los mandos jóvenes rehúsan cada vez más aceptar tareas de mando.

«Entreprise» piensa que es algo que sucede sólo en Francia, una forma de chauvinismo. Nosotros sabemos que en España es tan difícil como en Francia hacer aceptar un puesto de mando. Veamos lo que sobre ello dice «Entreprise»:

«Las personas no quieren asumir mandos. ¿Será este el resultado de la total incapacidad de la universidad para dar una formación en las relaciones humanas? ¿Es indicio del rechazo de los mandos a salir fiadores de una sociedad cuya fragilidad ha sido ya puesta en evidencia? La cuestión es que las empresas tienen cada vez más dificultades para cubrir puestos de mando. Los jóvenes ingenieros, los nuevos titulados aspiran todos a convertirse en mandos intermedios competentes: investigadores, organizados,

res, analistas, etc. Las tareas funcionales interesan. Las funciones operacionales inspiran temor.

Ni en EE.UU., ni en el Japón, ni en Alemania Federal, ni en la URSS rehúsa nadie el mando. En estos países el mando intermedio se considera como un relevo jerárquico responsable entre la dirección y la base. No se le ocurriría considerarse un opresor. De la misma manera, sus subordinados aceptan su tutela, siempre que su autoridad tenga un mínimo de competencia. En todos estos países la organización jerárquica no es nada más que una de las reglas del juego.

La previsión, es decir, la anticipación del porvenir, obliga a trabajar en grupo. Sin previsión no hay racionalización, siendo ésta el predominio del espíritu sobre los hechos y las circunstancias. Sin previsión todo resulta imprevisto y ante lo imprevisto es cuando el mando autoritario se impone. Claro que, incluso con previsión, cabe pensar que se presenten imprevistos y que, de vez en cuando, el mando autoritario sea necesario.

Pasar de la resolución de los problemas a la exigencia inmediata, para volver lo antes posible al estudio y la previsión, es difícil.

Eso es lo que hace creer que existe una crisis de autoridad. No seamos tan chauvinistas, como los fran-

ceses, considerémonos iguales a los demás. De la misma manera que es presunción hablar de planificación a la francesa y preguntarse si existe un «management» a la española, podemos decir que es un grave error pensar que seamos tan diferentes a los demás. A través de una formación, con perseverancia y con continuas realizaciones (y sus fracasos de vez en cuando) es como se llega a hacer funcionar en una empresa las transmisiones de arriba a abajo y de abajo a arriba, a través de una jerarquía de valores. Eso en todos los países del mundo, e incluso aunque las empresas no sean multinacionales. Y aunque seamos latinos.

Mediante cursos, reuniones de trabajo y con el esfuerzo de cada uno para mejorar a los demás y aceptar la ayuda de otros para mejorarnos; mediante una lucha incansable contra la aceptación de ideas preconcebidas, se

llegará a suprimir esta llamada crisis de autoridad.

No es fácil, y también es cierto que la mayoría prefiere lo fácil. Pero ¿es que los que tienen que ser responsables no son una minoría? ¡No lo son! Cada cual en una empresa moderna es un responsable, desde el peón hasta el director general. No se puede hablar de enriquecimiento de tareas, de sujeción de los trabajos humanos repetitivos, sin admitir que el obrero sea responsable de elegir el método y la cadencia de su labor.

Los que soslayan la responsabilidad, los que prefieren ser mandados, pronto no encontrarán lugar en la empresa donde poder vivir en paz «sin mojar-se».

La verdadera crisis de autoridad consiste en que muchos hombres no quieren ser mandados ni quieren mandar. Como ahora no se trata de mandar, sino de resolver problemas juntos;

es decir, de realizar una obra en común, no se necesita autoridad. Pero ¿cómo explicar eso cuando periódicos, radio y televisión no hacen más que hablar de autoridad y autoridades, cuando el mundo contempla a los dirigentes tomando decisiones arbitrarias sin consultar con nadie, imponiendo su propia voluntad?

El hombre está hecho de tal manera que no se resuelve a escoger entre la pereza que le lleva a preferir la obediencia y el deseo de poder, que le impulsa a buscar el mando.

Somos hombres y nada más. Por eso, la delegación de poderes, el enriquecimiento de tareas y la autogestión no son tan difíciles de aplicar en un mundo donde la mayoría es silenciosa; es decir, no quiere tomar parte.

Difficil, desde luego. Pero eso no quiere decir que no se deba superar la dificultad. No por vanidad ni por orgullo, sino porque no hay otro remedio.

¿Cómo atender una reclamación?



1. No diga nada



2. Escuche



3. Tome nota



4. Pida disculpas



5. Exprese agradecimiento



6. Póngale remedio

DESPIDO LEGAL

La protección del obrero contra un despido arbitrario y la posibilidad para el patrono de despedir (por motivos válidos), son dos principios que varían según las naciones. Francia, por ejemplo, con la nueva ley de 29 de mayo, no ha llegado a adoptar el principio de la prueba que incumbe al patrono, en vigor en todos los demás países.

En todos los países las legislaciones laborales están inspiradas por un principio fundamental según el cual el patrono debe justificar el despido, tal como recomienda la Organización Internacional del Trabajo. Por otra parte, la Comisión de Comunidades Europeas ha hecho recientemente otra recomendación: «La prueba de lo bien fundado del despido debe correr a cargo del patrono».

En Italia, todo trabajador está ligado por un contrato de trabajo de duración indeterminada y no puede ser despedido si no es por causa o motivo justificado. El patrono debe dar parte de las razones del despido dentro de los cinco días de efectuado éste. Incumbe, pues, al patrono el probar lo bien fundado de su decisión.

Igual en Alemania, donde el patrono está obligado a establecer la prueba

de los hechos en que se funda el despido. Antes de efectuar ningún despido deben ser comunicados los motivos al consejo de empresa, que puede oír al obrero y oponerse a su despido, en algunos casos.

En Gran Bretaña, la ley Carr, de 5 de agosto de 1971, prevé que un asalariado no podrá ser despedido por su patrono sin motivo justificado. La ley impone al patrono la carga de la prueba.

En los EE.UU. la protección de los trabajadores se efectúa a través de las convenciones colectivas. A menudo la dirección ha de consultar al Sindicato antes de tomar decisiones. Si no existe ningún compromiso entre ellas, las partes son libres de poner fin, cuando lo deseen, a la relación de trabajo. Si ha lugar, se efectúa un arbitraje.

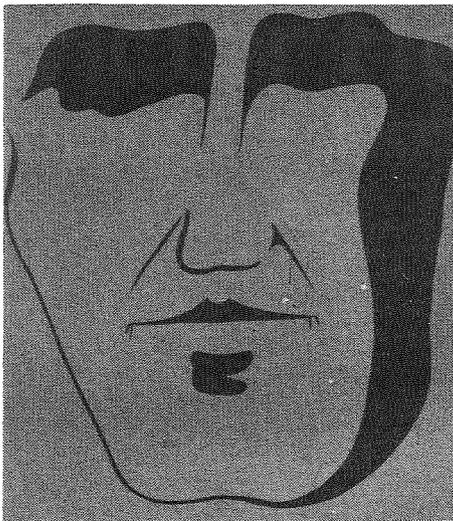
Pero en Francia el patrono debe convocar al que va a despedir mediante carta certificada, comunicándole los motivos en que se funda. La prueba no incumbe ni al empleado ni al patrono, pero el juez a quien se apele pedirá a ambas partes que se justifiquen. Tal es el principio de la reciente ley.

EL «VISIBLE MANAGEMENT» O LA EXPERIENCIA SOBRE EL TERRENO

La moda del «visible management» ha nacido en algunas sociedades de servicio americanas. Después se ha ido extendiendo en gran número de firmas industriales. El autor es el presidente de Avis, que tuvo la idea de enviar a sus mandos superiores a pasar algunas semanas al mostrador de sus oficinas de alquiler. «Su propia estancia tras el mostrador le había dado ocasión de comprobar que los formularios que la clientela tenía que llenar estaban mal ideados — explica el Argus Manpower, que lleva la cuenta de los experimentos intentados hasta ahora —. Tras este descenso del presidente de Avis a los niveles inferiores de la jerarquía, todos los mandos de la empresa en los EE.UU. están obligados a pasar unos días o unas semanas, ya sea tras uno de los mostradores de la sociedad, ya sea en una estación de servicio. La duración de la estancia varía según los puestos: tres días tan sólo para un directivo, diez días para un mando intermedio, un mes para un mando en formación.

La misma táctica se sigue en determinados departamentos de Rank Organisation. Aquí se hace trabajar a los mandos en las cadenas de montaje de los aparatos electrónicos. Mandos y empleados aprenden así a montar los aparatos en cadena. Según David Bullough, responsable de este experimento, tales medidas han permitido mejorar la concepción de los aparatos y los conocimientos técnicos que necesita el personal administrativo y comercial. Pero, sobre todo, las comunicaciones entre la dirección y el personal se han visto transformadas. Esperemos que las empresas francesas descubran la fórmula.

(De «Entreprise»)



La selección de personal

Juan PERERA MEZQUIDA
Director del Instituto Balear de
Psicología.
Estudio General Luliano.

“Promocionar” significa encauzar, dentro de la empresa, las ansias de supe-
ración profesional y humana de sus
hombres, y lograr, en suma, un mayor
nivel de rendimiento y satisfacción labo-
ral.

Erich Wisbert experto alemán, autor
de numerosas publicaciones sobre organi-
zación de empresas, resume en una frase
feliz estos conceptos: “el hombre indi-
cado en su lugar adecuado”

Y aquí la psicología tiene mucho que
decir. La pequeña y mediana empresa
han venido reclutando a sus hombres a
“ojo de buen cubero”, “por recomenda-
ciones” o “a prueba”; y han escatimado
o recelado de la probada eficacia de
unos servicios de selección y promoción
de personal, que si se prestan con serie-
dad y rigor científico aseguran la calidad
técnica y humana de los colaboradores,
afianzan su eficacia y estabilidad, y en
consecuencia son una inversión rentable

Si es verdad que “una empresa vale lo
que valen sus hombres” es todavía más
verdad que los medios que en esta línea
utilicen las empresas para **seleccionar
bien** a sus hombres, son vitales para su
desarrollo y evolución.

De ahí la enorme importancia que la
moderna gestión humana de la empresa
ha dado a los servicios de selección y
promoción de personal.

“Seleccionar” quiere decir estudiar
técnicamente las cualidades que requiere
un puesto de trabajo y buscar la persona
más apta para desempeñarlo.

LOS PATRONOS...

(Viene de la pág. 22)

dría de mucho más tiempo para las co-
sas importantes.»

Las secretarías tienen ansia de ini-
ciativas y de responsabilidad. «¡Me da
instrucciones tan detalladas, que tengo
la impresión de ser idiota!»

La organización del tiempo es uno de
los campos en que ellas consideran que
los dirigentes son menos eficaces:
«No tiene sentido de la hora». «Espera
siempre hasta el último momento.» Un
patrono trabaja 65 horas por semana;
otro no planifica sus entrevistas; el de
más allá abarca mucho el día y no se
deja margen.

Una de cada dos secretarías consi-
dera que su jefe mantiene «excelen-
tes» relaciones con los otros mandos
superiores, pero estima que respecto
a ella sus relaciones son solamente
«buenas». De esto parece desprenderse
que el jefe no trata siempre a su se-
cretaría con las atenciones que ella
estima merecer. Sin embargo, ella apre-
cia «las relaciones de trabajo amisto-
sas».

Para el 22 % de las secretarías inter-
rogadas, la nacionalidad del jefe es
indiferente. No obstante, mientras que
el 22 % de ellas trabajan solamente para
americanos, el 38 % desearía tener
un patrono americano. Una secretaria
inglesa justifica así su preferencia:
«Generalmente los americanos consi-

deran a su secretaria como un miem-
bro importante de su equipo y no co-
pedría, además de su valor pedagógi-
camente que los patronos europeos». Una
secretaria alemana pondera: «Son los
únicos que nos tratan como compa-
ñeras de trabajo». Otra dice: «Son me-
nos ceremoniosos, lo que crea un cli-
ma de trabajo más suelto». El único
reproche que se le hace al patrono
americano es que su mujer le tele-
fonea diez veces diarias por nada.

Pero ha podido constatar una cosa
durante esta encuesta: las secretarías
eran mucho más duras consigo mis-
mas que con sus patronos. Resulta que
la secretaria de un director general ad-
mite que ella ha de luchar «para res-
petar el orden de prioridad, no arrinco-
nar los trabajos desagradables, mejo-
rar su memoria y su capacidad de lec-
tura y conservar la calma en las si-
tuaciones difíciles». La autocrítica más
frecuente ha sido la necesidad de me-
jorar su conocimiento de idiomas.

Finalmente, la encuesta ha revelado
un elemento interesante para los diri-
gentes. A la pregunta «¿por qué traba-
ja usted en esta firma?», la primera
respuesta fue: «Por las iniciativas que
se me permiten tener». Los problemas
de horarios y ventajas sociales vienen
bastante después.

Conclusión: si le cuesta retener a
una secretaria sométase a una intros-
pección... y pregúntese si le deja us-
ted tener bastantes iniciativas.»

(De L'Expansion)

que ahorra al empresario mucho tiempo
y dinero.

En Baleares —tierra de tanta expan-
sión, y desarrollo, y por lo tanto de
tanta inmigración— la selección de perso-
nal es todavía más difícil y necesaria. La
verdad es que escasea el buen elemento
humano. Y que para cubrir puestos de
responsabilidad y eficacia se presentan
candidatos sin preparación ni experien-
cia, ávidos únicamente de pingües ingre-
sos económicos, que con frecuencia fra-
casan y son ruinosos e inestables para las
empresas que en ellos confían su gestión.

El asesoramiento especializado del
técnico en selección que primero analiza
las condiciones que el puesto requiere
(titulación, experiencia, aptitudes, ca-
rácter, etc...), que luego examina y estu-
dia científicamente a los candidatos (me-
diante entrevistas, pruebas psicotécnicas,
exámenes profesionales, etc...) y que por
último aconseja con imparcialidad a la
empresa sobre la aptitud o ineptitud de
los candidatos examinados, es eviden-
temente una garantía del valer de esos
hombres que mañana harán que la em-
presa prospere o retroceda.

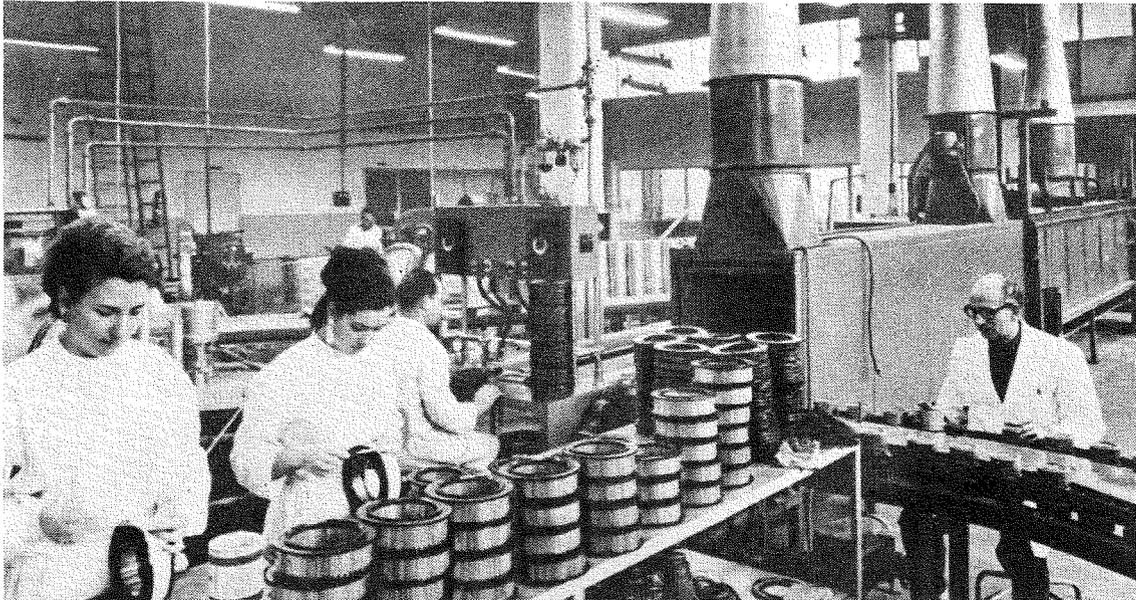
¿Hemos pensado alguna vez por qué
en nuestra prensa un mismo anuncio so-
licitando determinado colaborador se re-
pite días y días?. Esto quiere decir que
no se han presentado candidatos aptos
para cubrirlo..., o que quizá el mismo
anuncio no ha tenido la “garra” suficien-
te para atraer a las personas que se bus-
can.

La publicidad es cara. Y los anun-
cios deben redactarse por técnicos y
difundirse por entidades especializadas
que merecen también la confianza del
candidato, que aseguran la seriedad y
rigor científico de la selección y garan-
tizan unos resultados.

Por otra parte los gabinetes especia-
lizados en selección de personal dispo-
nen con frecuencia de un fichero de
candidatos. Son muchas las personas que
espontáneamente acuden al gabinete pa-
ra hacerse un estudio psicológico, y co-
nocer mejor sus aptitudes y posibilida-
des. Y son muchas también las perso-
nas que están hoy trabajando en un
puesto que no les satisface y a los que
si se les brinda una oportunidad la
aceptan satisfechos. Esta conexión entre
persona y puesto, que en el fondo no es
otra cosa que promoción del individuo y
de la empresa, es la tarea propia y espe-
cífica de un servicio de selección y pro-
moción de personal.

Con frecuencia muchas empresas no
lo utilizan porque han tenido una expe-
riencia desagradable (realizada por un
equipo poco serio o no especializado) o
porque piensan que es caro. Sepamos
que una selección viene hoy a costar en
Palma la mitad del primer sueldo del
candidato buscado. ¿Es esto dinero si
conseguimos un colaborador eficaz?

EL ASISTENTE SOCIAL EN LA EMPRESA



por M. MESTRE DE COLOM, A. Social de ASIMA

con la colaboración de M.^a Antonia Marqués y Juana Gual, Asistentes Sociales

Al escribir el presente artículo, lo que pretendemos es el dar a entender, aunque de una manera general, lo que es el Asistente Social o Trabajador Social y en que basa su trabajo.

El hecho fundamental que determina la conducta individual es la propia manera de ser de cada persona y el medio en que desarrolla su vida.

Pero cada individuo es diferente. Estas diferencias individuales vienen determinadas principalmente por las aptitudes y el temperamento de las personas.

Evidentemente la conducta del hombre depende también de los fines que se propone conseguir cada individuo.

Estos fines están determinados por la consecución de la satisfacción de una serie de necesidades.

Estas necesidades que el hombre experimenta, no son todas del mismo tipo, primeramente se trata de satisfacer las básicas o indispensables para la subsistencia, a su vez la sociedad de consumo en la que el individuo de hoy se desarrolla, y se encarga de crear nuevas necesidades que llamaremos adquiridas, de tal forma que unas están implicadas en otras. Así la consecución de unos fines inmediatos son a la vez medios de otros posteriores.

Cada individuo trata de satisfacer estas necesidades en estrecha relación con su medio social, ya que su plena capacitación y realización se logra a través de distintas áreas: Familiar, laboral, política, cultural, etc...

Para constituirse el individuo como "Ser Social" necesita de la relación, de la interacción con otros individuos: Proceso de socialización, y es a través de este como va respondiendo a sus necesidades, tanto de orden individual como de orden colectivo.

Estas necesidades, básicas o adquiridas, al no verse satisfechas crean un desajuste que provocan en el individuo, grupo, o comunidad una situación de conflicto.

Frente a esta situación deficitaria o conflictiva de la vida social, y conscientes de la necesidad de una modificación o cambio de la situación real que posibilite al individuo para su total desarrollo surge el profesional del Trabajo Social o Asistente Social.

El trabajo social apareció como una actividad organizada que pretendía ayudar a la adaptación de los individuos a su medio social.

Hoy no podemos seguir utilizando esta definición. La sociedad actual no

puede aceptar la "Ayuda Asistencial" como objeto de una profesión. El trabajo social va dirigido a provocar un proceso que ponga a las personas en actitud activa como respuesta a toda situación carencial o conflictiva que afecte a la vida social de los individuos, grupos o comunidades.

Los Asistentes Sociales o Trabajadores Sociales, son personas que a través de unos estudios y experiencia práctica están capacitados para llevar a cabo esta actividad.

En terminos generales las ciencias auxiliares en que se fundamenta el trabajo social son:

A) Las que se refieren al individuo y estudian su naturaleza, su conducta, sus características, su desarrollo: Psicología, Antropología, Medicina, etc.

B) Los que se ocupan de la sociedad y la estudian en sus múltiples aspectos, facilitando la comprensión de la conducta humana: Sociología, Economía, etc...

Sin embargo lo que fundamenta el trabajo social es su Metodología.

La actividad del trabajo social, como cualquier actividad científica está basada en la investigación, interpre-

tación, planificación, ejecución y evaluación.

Este proceso es común en todos los campos de trabajo social y las técnicas que utiliza el Asistente Social en su actividad son en ciertos casos, las mismas que las de otros profesionales, como: la entrevista, las técnicas de grupo, etc... que pueden ser utilizadas por el Psicólogo, el Sociólogo, u otros lo que diferencia al Trabajador Social de otros profesionales es su objetivo, que no es otro que posibilitar el cambio o modificación de la situación global. Aquí es donde radica su dificultad.

Este punto de llegada, depende de muchos factores, entre ellos: La ideología del individuo, las formas sociales, la sociedad en que vive etc... que impondrán las limitaciones al Asistente Social.

Anteriormente nos referimos a lo que constituye la función del trabajo social, que llevada al terreno práctico no podemos generalizarla, sino que para cada campo concreto de trabajo, los objetivos a conseguir irán encaminados desde Colaborar en la solución de problemas inmediatos e individuales, a procurar que el hombre tome un papel activo ante su situación y se forme una conciencia social de modo que se planteen en común problemáticas comunes.

Dentro de los diversos campos de trabajo en los que el Asistente Social tiene una función a desarrollar es en el campo empresarial.

La actividad del trabajo social en general y su proceso de desarrollo: investigación, interpretación, planificación, etc... ya apuntados, es la misma a seguir en el trabajo social de la empresa.

Hay que conocer la realidad social en la que se va a trabajar, lo que supone investigar e interpretar la organización de la empresa en todos sus aspectos, formal e informal. De este conocimiento surgirá la programación de actividades, todas ellas encaminadas a una transformación del individuo.

Estas actividades se referirán a múltiples aspectos; por una parte los considerados al individuo y sus necesidades



individuales, se tratará crear o mejorar los servicios de asistencia.

Por otra, una mejor integración del individuo con el puesto de trabajo que desempeña, el objeto de su mejor realización.

Ya hemos dicho que el Asistente Social, encontrará unas limitaciones dentro del campo de trabajo; más aún las encontrará dentro del campo empresarial, debido a las estructuras establecidas, pero su trabajo estará también dentro de estas, para trabajar con todos los miembros de la empresa.

No podemos ya concretar más el trabajo que realizará el Asistente Social de empresa, ya que cada una de estas, tendrá una problemática diferente y este será el campo de trabajo.

presencia de las señoras y el nombramiento que le era concedido, muestras de agradecimiento que también hizo constar en nombre de su esposa por la distinción de que había sido objeto. Las palabras del Sr. Hellín, emotivas y sinceras fueron subrayadas por cahueros aplausos.

Finalizó el acto, con breves palabras, don Enrique Ramos, diciendo: "Es este acto de solidaridad entre Hellín y ASIMA al entregarle este título honorífico y esa Medalla a su esposa, reconociendo la labor que ambos han hecho en esta Provincia. Es por ello que felicitó a D. Víctor, a su esposa doña Carmen y a

La nueva
GUIA-DIRECTORIO
de ASIMA
1974

será consultada más
de 365 veces
durante el año.

Reserve su publicidad
antes de que se agoten
las posibilidades.

ASIMA por su gesto de solidaridad, que es así, como este buen hacer de ASIMA, une a todos los españoles en afán de servicio por el engrandecimiento y prosperidad de nuestra España".

Los Sres. Hellín y Ramos fueron largamente ovacionados al finalizar sus parlamentos y muy felicitados.

A las muchas felicitaciones que recibió el matrimonio Hellín, ECONOMIA BALEAR une la suya cordial y respetuosamente.

Los asistentes fueron obsequiados con una cena fría servida espléndidamente en las terrazas contiguas a la piscina del Hotel de Mar.

Don Víctor Hellín Sol...

(Viene de la pág. 16)

que siempre le ha prodigado, sus constantes ayudas y la deuda enorme que con él tiene contraída y que nunca podrá pagar. "Mi libro de caja —dijo el Gobernador Civil de Sevilla—, está en números rojos de enorme cuantía en cuanto al querido y siempre respetado Sr. Mortes Alfonso. Espero que tu benevolencia sabrá saldar esta cuenta que yo no puedo pagar".

Saludó a continuación a los miembros de ASIMA para manifestarles la satisfacción que le producía el acto, el que se viese realizado por las autoridades, la

LA CONFERENCIA EUROPEA DE REGIONES MARITIMAS

Si traemos a nuestras páginas las conclusiones de esta conferencia celebrada en Junio, es debido a la importancia de sus conclusiones y sobre todo al empuje que estos organismos, autónomos, están representando en la toma de conciencia de los problemas europeos.

Una de las mayores dificultades en una empresa del tamaño de la emprendida en el Tratado de Roma, es la modificación de las estructuras mentales que impiden seguir el ritmo rápido de los tratados comerciales y las uniones económicas.

Es en definitiva la comunidad de ideas, base indispensable para que se motive la comunidad de los pueblos de Europa.

La Región como dimensión del desarrollo socioeconómico constituye ya una importante unidad en la planificación de Europa, y servirá para amortiguar diferencias nacionalistas procedentes del pasado.

Es decir, se abre una nueva fórmula de colaboración entre los países de nuestro Continente a la que no podemos faltar.

Todo ello es cierto y nos afecta directamente pero sólo descubrimos su verdadero alcance, cuando pensamos que el futuro se realiza hoy. En nuestro caso particular, nos merecen gran atención estos movimientos y nos importa estar presentes para dialogar.

Los temas tratados en Saint-Malo nos interesan vivamente: Acondicionamiento del Litoral, Industrialización y Transporte.

La Conferencia de Saint-Malo, consciente de que Europa sólo puede encontrar el desarrollo armonioso y equilibrado que le es necesario a través de todas las instituciones comunitarias y europeas existentes, afirma solemnemente su voluntad de trabajar con estas diversas instituciones y pedirles que tomen muy en cuenta los problemas de las regiones periféricas marítimas.

La Conferencia se dirige especialmente a:

—La Conferencia Europea de Ministros de Transporte.

—La Conferencia Europea de Ministros de Ordenación del Territorio.

—La Conferencia Europea de Poderes Locales del Consejo de Europa, para solicitarles intensificar su acción regional y estudiar los problemas y buscar las soluciones que permitirán a Europa utilizar plenamente el privilegiado potencial de desarrollo y de competitividad en la economía mundial gracias a su excepcional situación marítima.

En el próximo mes de Noviembre el Comité Director de la Conferencia Europea de Regiones Marítimas celebrará una reunión en Bruselas. Baleares tiene representante en ese comité en la persona del Presidente del Consejo Económico Social, Excmo. Sr. D. Manuel Thomas de Carranza y Luque, que además ostenta las presidencias del Consejo Mediterráneo y del Consejo Internacional de Economías Regionales.

Estos organismos internacionales, son autónomos, pero con la creación en 1973 por parte de la C.E.E. del Fondo de Ayuda Regional, van a jugar un papel importante. No hay que olvidar las actuaciones que el Consejo de Europa a través de las Conferencias Europeas de Ministros de Transporte y de Ordenación Territorial han conseguido ya. Organismos en los que se encuentra representado nuestro país por los titulares de "Obras Públicas" y "Planificación y Desarrollo".

De la Conferencia Europea de Regiones Marítimas, forman parte una veintena de regiones, dos de Alemania una de Dinamarca, tres del Reino Unido, una de Irlanda, cuatro italianas, una de Portugal, cuatro francesas y tres españolas: Galicia, Vasco-Cantabria y Baleares. Esperándose la adhesión de otras en la reunión de Noviembre en Bruselas.

Por todo ello ECONOMIA BALEAR cree de interés para sus lectores informarles de este importante documento.

RESOLUCION

Los Delegados de las 23 Regiones marítimas europeas reunidos en la Conferencia de Saint-Malo del 21 al 23 Junio:

Expresan en primer lugar su satisfacción por haber participado en este encuentro que ha permitido confrontar problemas, métodos y puntos de vista entre regiones o países a menudo separados por largas distancias, repartidos sobre el mapa de Europa desde el Mar Báltico y el Mar del Norte hasta el Canal de la Mancha y el Mediterráneo pero unidos —a pesar de una gran diversidad— por la similitud fundamental de su situación. Similitud que se caracteriza por:

Alejamiento de estas regiones o países del centro de los Estados a los que pertenecen.

Una dificultad de adaptación a los cambios económicos, sociales y comerciales que afectan a la Comunidad bien

sea por causa de una excesiva importancia de su sector primario, a menudo caracterizado por estructuras de producción superadas, o por la gravedad de los problemas de paro, sub-empleo o en algunos casos, de emigración bien a causa de la lentitud de reconversión de la economía regional o bien por causa de la insuficiencia del desarrollo industrial.

También se caracteriza:

Por potenciales considerables e insuficientemente explotados Debidos: a la presencia del mar, la existencia de recursos naturales aún intactos, a la calidad de la vida ofrecida a sus habitantes, al dinamismo y a la voluntad de los hombres.

Estiman que si el desarrollo de las regiones dispensa ante todo responsabilidades e iniciativas locales y regionales adaptándose con ligereza a todas las condiciones particulares, exige igualmente

un esfuerzo conjunto de los Estados y de Europa.

Desean que tras la elaboración y aplicación de diferentes políticas sectoriales y coyunturales sean ante todo tenidos en cuenta los distintos aspectos de la política regional.

Los delegados de la conferencia de Saint-Malo consideran que Europa debe tener como objetivo favorecer la revalorización de todas las partes de su territorio para que concurren a la prosperidad del conjunto; que no puedan descuidar el privilegio excepcional que las zonas litorales representan para todos; que no puede permitir la discontinuidad o separaciones en el desarrollo lo cual implicaría una toma de conciencia insuficiente de las verdaderas posibilidades del Mar frente a las nuevas condiciones de la industria en esta segunda mitad del siglo XX.

Hacen constar que pese a las intenciones expresadas en el Tratado de Roma, los desequilibrios regionales lejos de haber sido corregidos se han acentuado desde 1.957, a costa precisamente de las Zonas periféricas y a causa de la ausencia de medidas sistemáticas con envergadura necesaria.

Observan que ciertos desequilibrios a menudo son provocados por una concentración industrial y financiera con caracteres de multinacional y de monopolio.

Se felicitan de que una de las primeras iniciativas de la comunidad ampliada a nueve haya sido con ocasión de la Conferencia de Jefes de Estado y Gobiernos que tuvo lugar en París en Octubre del 72, los principios de una política regional europea.

Desean que las diversas colectividades y organizaciones regionales participen activamente en todo aquello que les concierne, en la elaboración de medidas que deberían ser adoptadas y que se comprometan especialmente con los servicios de la comunidad, los estudios y las iniciativas necesarias en vista a las disposiciones a tomar en el marco del Fondo Europeo de Desarrollo Regional, cuya entrada en vigor está prevista antes del 31 de Diciembre del 73. Así como también en el cuadro de financiaciones asegurada por el F.E.O.G.A. y en función de una indispensable coordinación de planes y programas.

Piden que el Fondo del desarrollo re-

gional al igual que las restantes fuentes de financiación comunitaria dispongan de medios suficientes para hacer frente de un modo eficaz a sus tareas.

Estiman que si el conjunto de la economía y las infraestructuras más importantes dependen de los Estados o de Comunidad Europea, las Políticas y objetivos —especialmente las que están a favor del medio ambiente y de la ordenación del territorio— que deberían hacer participar a la población de una región no pueden ser definidas a escala regional o local. Es necesario en estas condiciones que los Estados establezcan sus propios programas en materia regional para permitir a la Comunidad tomar medidas eficaces para ayudarles.

Proponen desde ahora que la política regional comunitaria se traduzca de una manera concreta en las tres materias siguientes que conciernen a las regiones periféricas marítimas.

1.—INDUSTRIALIZACION

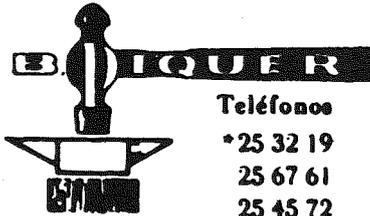
La conferencia ha adoptado tres resoluciones.

1º pide a la comunidad europea que tenga en cuenta el hecho de que la industrialización de las regiones periféricas marítimas no responde solamente a un imperativo de orden social, sino que se apoya sobre una previsión económica

fundamentada en los datos más modernos de la evolución de las tendencias tecnológicas.

2º pide igualmente que el nuevo Fondo Europeo de Desarrollo Económico Regional permita especialmente ayudar a las regiones periféricas: a diversificar las actividades industria-

TALLERES

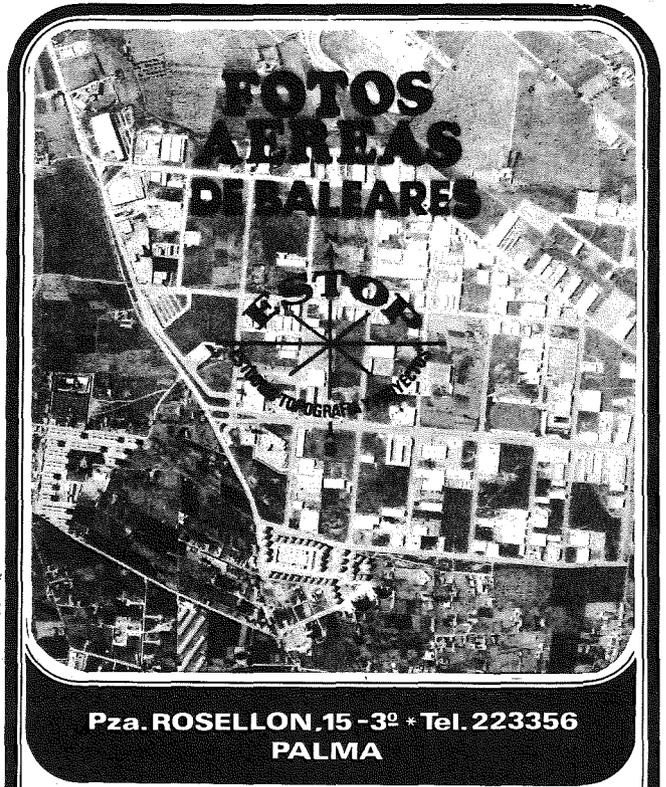


Teléfonos
• 25 32 19
25 67 61
25 45 72

**CARPINTERIA METALICA
Y CERRAJERIA DE
LA CONSTRUCCION**

Calle Gremio de Carpinteros
Polígono "La Victoria"

PALMA DE MALLORCA
(Balears)



Pza. ROSELLON, 15 - 3º • Tel. 223356
PALMA

Delegación de **GEOFASA**

ARCHIVO ACTUAL DE TODA MALLORCA

les y a crear las infraestructuras indispensables para el establecimiento de industrias.

A la puesta en marcha de los medios de información y adaptación necesarios para dar a la mano de obra el nivel de especialización necesaria.

A acelerar el proceso de modernización de las estructuras agrarias y pesqueras mediante la creación de industrias transformadoras y la disposición de modernos medios de comercialización.

A promover las pequeñas y medianas empresas que son susceptibles de crear numerosos empleos a nivel regional.

3º Insistir sobre la importancia de los aspectos cualitativos del desarrollo:

Implantación de actividades de cabecera, centros de investigación e industrias de alta tecnología.

Descentralización de actividades terciarias y refuerzo de aquellas que ya existen en las regiones.

Promoción de empresas que ofrezcan empleos cualificados y de calidad.

Respeto constante del medio ambiente que constituye uno de los mejores encantos de las regiones periféricas marítimas, incluso desde el estricto punto de vista del desarrollo industrial: el capital "distracciones-descanso" está llamado a jugar un papel considerable en los próximos años.

II.—TRANSPORTES

La Conferencia:

1º pide a la Comunidad Económica Europea que vele porque la puesta en marcha de la política común de transportes y la elaboración de una política comunitaria en materia del desarrollo regional, sean coordinadas con objeto de alcanzar los dos objetivos establecidos en

la conferencia "cumbre" de París de Octubre del 72 en lo que respecta a la unión económica y monetaria y la eliminación de las desigualdades regionales.

2º decide crear un grupo de trabajo encargado de estudiar:

La elaboración de criterios aptos para establecer prioridades en materia de in-

versiones en transportes que, afecten a las regiones periféricas marítimas.

Las modalidades por las cuales las regiones periféricas estarán en condiciones de beneficiarse sin retraso de las nuevas técnicas de transporte y del desarrollo de sistemas de comunicación en materia de comercio internacional.

III.—EXPLOTACION DE OCEANOS Y ACONDICIONAMIENTO DEL LITORAL

La Conferencia:

1º Recomienda la definición de criterios objetivos que permitan un control de las diferentes formas de contaminación y la adopción a nivel europeo de las medidas indispensables para luchar eficazmente contra la degradación del medio ambiente.

2º Pide que sean estudiadas sistemáticamente las posibilidades ofrecidas por la tecnología en lo que respecta a:

De una parte en la creación de nuevas industrias pesadas en el litoral europeo teniendo en cuenta las exigencias de una política de preservación de la naturaleza y de lucha contra la contaminación y de otorgarle la creación de nuevas redes de transportes marítimos y el equipamiento adecuado de puntos terminales existentes o por crear.

3º En fin, insiste sobre las nuevas posibilidades apreciadas por la "acuicultura" y por la utilización de fondos marinos y pide en consecuencia que sean

destinados importantes créditos a la investigación en estos campos.

Los delegados de la conferencia de Saint-Malo:

Están convencidos que la construcción de Europa exige la adhesión de los propios pueblos europeos ya que no debe interesar solamente a los círculos políticos, de negocios o especialistas sino arrastrar y apasionar a todos los europeos.

Hacen observar que más de 55 millones de europeos viven en las regiones o países de la periferia marítima y que confían en que la Europa ampliada puede poner fin a la concentración exclusiva de actividades, de capitales y de nombres sobre un estrecho territorio de la comunidad dejando juntar riquezas inexploradas y tantas posibilidades y recursos sin empleo.

Declaran solemnemente que en todo estado de derecho una situación como

ésta, injustificable en el plano estrictamente económico, tiene el peligro de llegar a ser intolerable en el plano social y humano y podría aparecer finalmente como discriminatorio y que en consecuencia importa resolver este problema, no sólo en interés de ciertas regiones sino igualmente de los Estados y de Europa.

Nombran un comité provisional que tendría como misión fijar la lista de regiones y países representados y preparar un programa de acción y de estudios en particular y materia de transportes y de sistemas de comunicación ligados al comercio internacional ya decididos por la conferencia tratando de aportar a las instituciones de la comunidad europea su cooperación en la concepción y puesta en práctica de políticas comunitarias.

Se ha convenido que la presente resolución será sometida a los distintos organismos que los delegados han representado en la conferencia de Saint-Malo.

angil, s. a.

PRODUCTOS ALIMENTICIOS, CONGELADOS Y REFRIGERADOS

CARNES

PESCADOS

VERDURAS

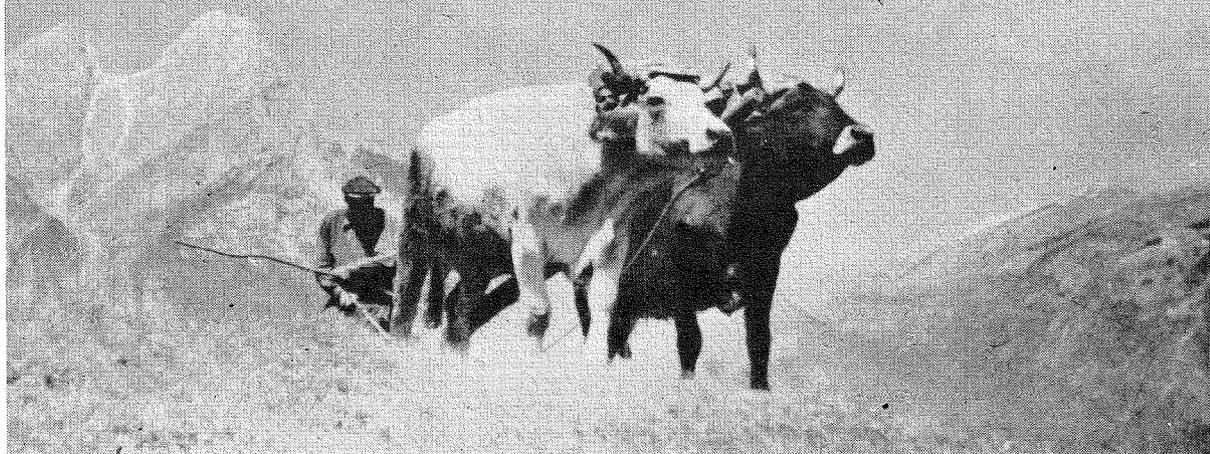
LACTEOS

PLATOS PRECOCINADOS

HONDEROS nº 32

Teléfonos 227345—46—47

LA GANADERIA EN CRISIS



por **CARMEN BARCELO**
Ingeniero Técnico Agrícola

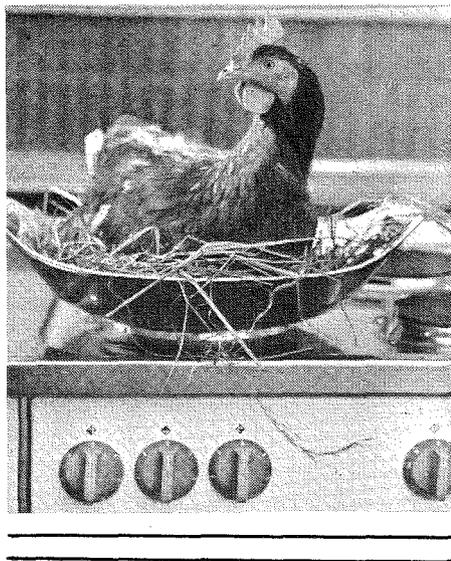
La ya demasiado larga agonía que viene padeciendo el sector agropecuario ha entrado recientemente en una de sus más agudas crisis, desencadenada a partir de la incontenible subida de los precios de los piensos compuestos. El alza ha llegado a ser del orden del 50%, e incluso mayor en los piensos más ricos en proteína. Y nadie, de momento, es capaz de garantizar una subida proporcional en el precio de la carne. La medida, además, sería impopular y una vez más se preferirá, sin lugar a dudas, el malestar y la insatisfacción de los agricultores que la del resto de la población. Las reacciones levantadas en la oferta y la demanda aconsejan una visión pormenorizada de los distintos efectos motores. La brevedad impuesta por el carácter de este trabajo, por otra parte, obliga a la concisión.

Soja y pescado

Entre las materias primas que entran en la formulación de los piensos compuestos, fundamentalmente por su bajo precio y elevado porcentaje de proteína, se encuentran, en lugar destacado, la harina de pescado y la torta de soja (resi-

duo de la extracción del aceite de este vegetal).

La harina de pescado, con un contenido de un 60 a 65 % en proteína, muy rica en aminoácidos, es sólo parcialmente sustituible en la elaboración de piensos avícolas. Su principal productor-exportador es el Perú. O lo era



hasta hace unos pocos meses, porque el producto ha desaparecido prácticamente del mercado, ante lo que los fabricantes de piensos se han visto obligados a recurrir a sustitutos, nunca de la misma calidad. La consecuencia es fácilmente predecible: el incremento sustancial de su precio, debido a la necesidad de emplearlos en mayor proporción.

Parecido ciclo es el seguido por la torta de soja, para la que en el mes de abril regía un precio medio de 14 ptas/kg.¹ y que en el mes de julio se está pagando a 34 y 35 ptas/kg., y ésto sólo cuando es posible conseguirla. Paralela suerte han seguido las tortas de girasol, algodón, etc...

Pollo ¿sólo los domingos?

La avicultura es, desde hace varios años, una industria de beneficios inciertos, dada la constante fluctuación en el precio del pollo. Totalmente dependiente de los piensos compuestos para la alimentación de las aves, ha resultado ser, evidentemente la más afectada por su encarecimiento.

La lógica reacción de los avicultores e industrias afines ha sido tomar severas

medidas para evitar mayores pérdidas; así, nos encontramos hoy con gran número de explotaciones clausuradas, incubadoras paradas y sacrificios de cabezas de reproductores. Teniendo en cuenta el breve ciclo de producción avícola —son necesarios tan sólo 60 días para

nero en lo que pudiera ser un desastroso negocio.

Sobran terneros

En el caso de los rumiantes, la incidencia del coste del pienso no es ni con

de la península. De Menorca llegaron terneros a Mallorca. Ahora, cuando la oferta ha empezado a ser mayor que la demanda, las canales por las que se habían llegado a pagar 125 pts/kg. se han cotizado a 98 pts. ¿Quién da menos?.

¿Qué pasa con la leche?

La aparición de un ratón en una botella de leche, más tarde era una lagartija; después, la luz sobre fraudes diversos (leche aguada, escamoteo en el volumen, adiciones a cuál más extraña...) llevaron a crear una real aversión en el consumidor que, evidentemente, menguó la proporción de leche en su "cesta de la compra". Al margen de la anécdota ("si non e vero..."), lo cierto es que el incremento y selección del número de cabezas de vacuno llevado a Mallorca, tierra de endémico déficit lechero, a la acumulación de stocks. Las centrales lecheras, viendo crecer su almacenamiento de manera alarmante, se encuentran en una situación insostenible. Y si se llegan a cerrar las industrias lácteas —de ello ha hablado incluso la prensa diaria— ¿qué ocurrirá con las vacas, la leche, los ganaderos y, a la larga, con los consumidores?

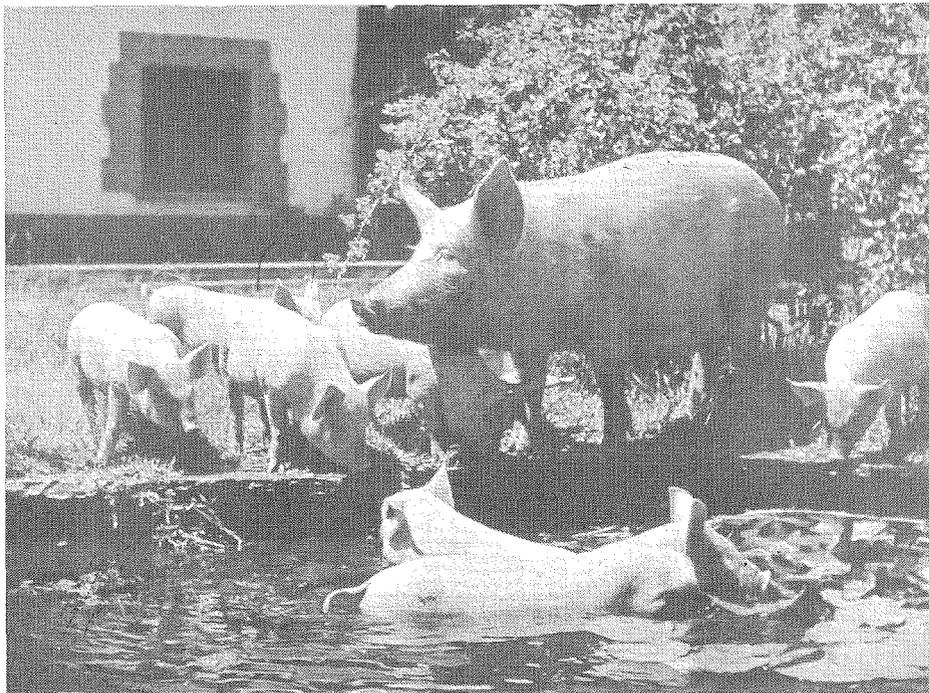
* * *

Los agricultores, y especialmente los ganaderos, están alarmados. Y la razón no les falta: esta situación es el resultado que han obtenido por su serio y efectivo esfuerzo en capitalizar e industrializar los viejos sistemas de producción. Pero ¿qué planteamiento "industrializador" es ése que anima a invertir y racionalizar métodos en tanto que deja pendiente de la fantasmagórica "mano invisible" un aspecto tan vital como la comercialización de los productos?

Si entre todos consentimos que la crisis llegue a sus últimos extremos ¿quién le pondrá el cascabel al gato de convencer a los agricultores de que, una vez más, con los riesgos de su cuenta se renueve el proceso de racionalización agrícola?

¿Quién, después, lamentará la escasez de productos alimenticios?

¹ Precio medio en la Lonja de Barcelona.



que el pollo alcance 2 kgs. de peso vivo, idóneo para el sacrificio— podemos prever fácilmente que dentro de unos dos meses la escasez de pollo en el mercado desencadenará una alarmante subida en el precio de la carne que hasta el momento resultaba ser la más asequible del mercado.

¿Es negocio criar cerdos?

La carne de cerdo, animal prolífico con buen índice de conversión de pienso en carne, está llamada a ocupar un cada vez más destacado lugar en la alimentación humana. Para comprender los problemas actuales de la porcicultura, es preciso recordar que en los años 71 y 72 la peste porcina hizo estragos entre nuestra cabaña, sembrando el pánico entre los criadores, muchos de los cuales clausuraron naves y destinaron los reproductores al matadero.

Aplacada la epidemia, el ganadero tuvo que pagar muy caros los lechones para repoblar su granja, y una vez puesta en marcha de nuevo su explotación, se ha visto obligado a hacer frente a la subida del precio del pienso, sin perspectivas, por el momento, de que aumente el precio de las canales, ante lo que muchos ganaderos han empezado a malvender sus cerdos, aún sin finalizar el cebo y perdiendo dinero en la transacción, antes de continuar invirtiendo di-

mucho la misma que sobre el pollo o el cerdo, toda vez que su alimentación básica la constituyen los forrajes, en tanto que los concentrados representan solamente un complemento alimenticio. La crisis en la producción de carne de vacuno tiene, pues, un origen diferente, curiosamente relacionado con la peste porcina de la que antes hemos hablado.

Fueron muchos los criadores de cerdos que, asustados o escarmentados por la devastadora epidemia de peste, decidieron dedicarse a la cría y engorde de terneros, negocio, al parecer, más rentable y seguro. De nuevo toparon con un viejo problema: la falta de planificación. Creció la demanda de terneros mamones, por los que se pagaron regularmente hasta 11.000 ptas. por animal (y bastantes más en el caso de razas de carne). Se importaron terneros de diversas latitudes



Pedro Miró Josa

Ldo. en derecho · Gestor Administrativo

Consultor de Empresas · Tramitación en General

Matías Montero, 3 - 3º. - B Telf. 21 49 71 Palma de Mallorca

La iconografía mariana mallorquina en la escultura gótica

por **MARIA ANTONIA MARTORELL MASSOT**
fotos: *Jerónimo Juan Tous*



Virgen de Lluc

Después de la Conquista de Mallorca, casi de inmediato, pergaminos y antiguos documentos afirman el entusiasmo del re-estreno del cristianismo en la isla y la devoción que profesaban sus habitantes a la Virgen bajo muy diversas advocaciones.

Nadie ignora que el arte es un fiel reflejo del pueblo y en aquella época, el arte era esencialmente religioso e instrumento de devoción. Esto hace que la iconografía mariana sea muy numerosa en la isla.

De las imágenes mallorquinas de la Virgen, unas tiene advocación propia local, son las más características, y otras no. Unas imágenes tienen valor artístico. Otras no. En la iconografía mariana mallorquina están representados todos los estilos, desde el románico, del que tenemos algunos ejemplares, a pesar de la fecha de la Conquista, hasta el neoclásico y moderno. Pero las que han tenido mejor acogida y más amplia difusión tanto en el tiempo como en el espacio, son el gótico y el barroco.

A veces se presentan formas arcaicas, es difícil clasificar la talla, porque esa talla no tiene casi estilo. Son obras sin personalidad y con tan escasos méritos, que no se comprende su permanencia a través de los siglos.

A las primitivas Vírgenes pequeñas, ennegrecidas, de estilo a veces indefinido, se unen otras de líneas más puras, más acusadas, de un gótico mediterráneo. Ese gótico que en Mallorca entronca con el Renacimiento, conservando las formas de tal manera que a menudo un estilo y otro se mezclan y confunden, hasta entrado el siglo XVII. El Renacimiento es un estilo que apenas se encuentra puro en la escultura mallorquina, entronca primero con el gótico para caer enseguida en el barroco.

Una vez llegado el barroco desaparecen muchas figuras de la Virgen, otras se mantienen a través de los años y los estilos pero tiene que pagar su tributo a las nuevas modas. Es la época de las imágenes vestidas, y aparece un vestido triangular, a veces recamado de oro y pedrería, que cubre la bella y rica policromía de épocas anteriores. Cuando modernamente, en pleno siglo XX, vuelto al buen sentido, las vuelven a su primitiva forma, surgirán auténticas y agradables sorpresas. Todavía quedan muchas de esas Vírgenes "vestidas", como testimonio de una época, pero son generalmente tallas de escaso valor artístico porque nunca lo tuvieron o bien porque lo han perdido por las restauraciones y a veces mutilaciones para ponerle el traje, cambiarle la advocación...

La sucesión de los estilos que se presenta en la iconografía mariana de Mallorca, está tan poco delimitada, que es a menudo aventurada toda clasificación ni tampoco sentar un definitivo sentido crítico. No se observan formas puras ni estados característicos. Dos tallas clasificadas como góticas pueden ser muy diferentes, pues distintos son los méritos

Virgen de la Salud



de los que las ejecutaron. No pueden esculpir igualmente un artista que un mediocre artesano, y muchas de las imágenes populares de la Virgen María fueron hechas indudablemente por estos últimos. La antigüedad de todas las tallas no va, seguramente más allá del Siglo XIII, las Vírgenes románicas son escasas, pero indudablemente tuvieron que existir muchas otras que se han perdido.

¿Qué hicieron sino, los primitivos cristianos? ¿iban a carecer de imágenes, cuando nos consta que tenían iglesias? pero esto no es verdaderamente importante. Más nos interesa saber como satisfacen sus necesidades a este respecto, los nuevos pobladores.

La población cristiana fue pronto numerosa y sabemos que en la parte foránea en 1248 existían 16 iglesias dedicadas a la Virgen. Es natural suponer que había en ellas una imagen de la titular, y lo más inmediato es una escultura. ¿Importada de un primitivo retablo catalán o aragonés? o bien era copia, hecha por un devoto artesano, de la titular de su pueblo, o de alguna que trajo el Alt Rei En Jaume o Nuño Sans...? Esto nos

lleva de nuevo al problema que representa la existencia de artesanos y de artistas (desconocidos en su mayoría o sin que se les puedan atribuir obras con certeza, salvo algunas excepciones). Muchas veces no se sabe si la diferencia estriba en el genio o la técnica de quien las hizo, o bien en la época en que fueron ejecutadas. Esto sucede en todas partes, pero en las regiones aisladas como Mallorca puede que el problema se agudice más. Por otra parte, la tradición piadosa no ha ayudado a una clasificación científica de las tallas de las Vírgenes mallorquinas, pues en muchas ocasiones se confunde la antigüedad de la talla con la de la invocación, y se citan documentos que una vez comprobados, carecen de valor. Y así surgen polémicas en torno a imágenes históricas y de devoción como la Virgen de la Salud de San Miguel, o de la Virgen de Lluch, y tantas otras.

Por tanto, el estudio de la escultura gótica mallorquina se hace difícil no sólo por la carencia de materia documental sino también por la interpretación y atribución de las mismas. Desde el punto de vista monumental, aunque tenemos bastantes en número, faltan

épocas y estilos y sobre todo obras básicas o bien clasificadas que sirvan de norma. Y no parece que esta carencia se deba a que no existieran, y en número considerable, sino que han desaparecido o bien no hemos sabido hallarlas.

Todo ello no quiere decir que no existan grupos de características definidas y bien diferenciados, como son: Mares de Deu trobades, Mares de Deu D'Agost, Virgen del obispo Batle o de la Seu, Vírgenes de estirpe catalana o francesa o italiana. Nta. Sra. Sta. María... en los que se suele repetir un modelo (importado tal vez) que se repite de un modo más o menos estereotipado. Son grupos interesantes para un estudio estilístico, por su clara evolución y al mismo tiempo para un estudio devocional, por lo que representan de fidelidad a un determinado tipo. Tal vez los más interesantes sean los de D'Agost por su particularismo y el de Nta. Sra. Sta. María, entroncado con él, y el de las vírgenes italianas, de calidad, número y envergadura poco comunes. Al margen quedan numerosas imágenes interesantes por sí mismas o por su importancia en el conjunto.

LA NUEVA



Edificio Ramon Esteban Fabra,
piso 14. Polígono La Victoria.

Teléfono 29 06 00
Palma de Mallorca

para 1974

**contendrá muchos más datos que la anterior.
Sus páginas serán consultadas constantemente.**

**Reserve su ejemplar y avisenos si desea anunciar en la misma.
Publicidad limitada.**

nosotras...

por MARIA ISABEL

¿Qué hacemos con los hijos?

Un famoso sociólogo afirma, que el hombre del futuro, será el que haga la mujer del futuro. Me refiero a la madre, a la que se le ponen las cosas cada día más difíciles: problemas económicos, de transporte, de trabajo, de hogar... Una mujer preocupada en no rebasar un nú-



mero límite de hijos, ¿cómo poseerá el sosiego suficiente para crear al nuevo hombre? Los hijos son los más oprimidos por el núcleo familiar, en ellos se reflejan todos los prejuicios, todos los problemas, todas las tensiones. Por esto en un tiempo tan veloz como el nuestro, la ruptura generacional ha adquirido caracteres de virulencia.

El ambiente familiar influye en la conducta de una persona de tal modo que se le considera la segunda herencia. La primera es aquella con la que el hombre nace, pero apenas nacido empieza a recibir las influencias de los seres circundantes. Hoy se habla ya de una herencia sociogenética que tiene la misma jerarquía que la otra herencia, porque en ella se movilizan genes en desarrollo. O sea: las influencias que rodean al recién nacido son como una nueva constitución hereditaria.

La mujer va incorporándose al trabajo

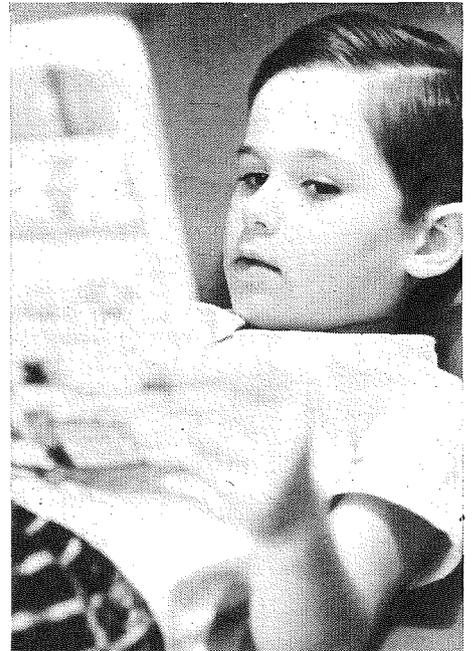
exterior, a los estudios medios y a los estudios superiores con lentitud, pero cada día son más. A pesar de los condicionamientos que normalmente existen: en la clase obrera la mujer para atender a las necesidades más perentorias del hogar, tiene que aceptar trabajos pesados y monótonos, las licenciadas suelen ser, en general, víctimas de su condición femenina. Aún sigue vigente, para la inmensa mayoría de mujeres con estudios superiores, el dilema de tener que elegir entre fundar una familia o triunfar en una profesión. Pocas consiguen ambos objetivos a la vez, porque las dificultades son ingentes. Tropezan con la mentalidad social, con las exigencias del marido y de la familia, con la falta de organizaciones comunitarias.

Si las empresas han introducido todo tipo de servicios sociales, parece lógico que las nuevas iniciativas alcancen también a las madres de familia.

Las guarderías nacieron en los EE.UU con su guerra civil. Los hombres se habían ido al frente y las mujeres tuvieron que ocuparse de los campos y las fábricas. Actualmente pese a la gran demanda de plazas, pocas empresas tienen su guardería para los hijos de sus empleados. Los EE.UU. cuentan con casi cinco millones de madres que trabajan, pero solo pueden ofrecer 640.000 plazas de guardería o instituciones semejantes; las empresas son conscientes del problema pero pocas han pasado más allá de los planes y proyectos. Algunas, realizados éstos, se han encontrado con una pobre aceptación por parte de sus empleados: las familias a la hora de afrontar los cuantiosos gastos que supone enviar al hijo a la guardería, prefieren entenderse con la abuela u otra persona de la familia. Por otro lado las empresas están acobardadas por los gastos que representa una guardería. Los requisitos respecto a edificación, seguridad, lucha contra incendios, son agobiantes. Sólo han vencido esta natural repugnancia, algunas empresas que necesitaban urgentemente mejorar su plantilla laboral o querían

luchar contra el absentismo de una forma positiva.

Las guarderías paralelamente que educan al niño con más libertad, más sanamente, evitan a la madre la esclavitud doméstica en los mejores años de su

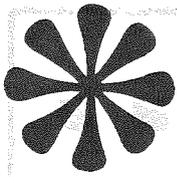


vida. El método es bueno para compaginar el trabajo con la vida de familia.

En los kibutz israelitas, los niños viven en comunidad, según edades en casas preparadas para ellos, en la misma aldea que sus padres. Se ha demostrado que su psicología, su formación, son superiores a los de los niños que habitan en régimen familiar.

El niño del kibutz, es más inteligente, más desprendido, más patriota, tiene mejor carácter que el niño de su casa y que el de la ciudad. Dos veces a la semana pueden ver a sus padres, estar con ellos. La experiencia está por ver los frutos que dará. ¿Cómo serán estos niños privados del amor de sus padres?

Todo este panorama es a grandes rasgos el que nos rodea. Por supuesto que hay mujeres con conciencia clara de su situación real, pero son hoy por hoy, minoría y minoría además silenciosa.



los 6 puntos corporales

HOMBROS Móbidos, suaves, tersos... éstas son las tres reglas de oro que deben seguirse para conservar sus hombros en eterna juventud.

¿Cómo lograrlo? Mediante ejercicios, masajes, cremas y lociones.

Un ejercicio muy simple y efectivo, que puede efectuarse en cualquier sitio y momento, será hacerlos girar hacia delante y hacia atrás. Con un suave cepillo, cepíllelos antes del baño, con el fin de eliminar células muertas y pequeños granitos y después aplíquese una buena crema suavizante. ¡Con qué orgullo los podrá lucir siempre!

AXILAS Siempre, verano e invierno, debe llevarlas depiladas, tanto por estética como por higiene. Esta es una de las zonas del cuerpo que más transpiran y la eliminación del vello suprime en gran parte la transpiración y el mal olor. No se aplique desodorante ni antiperspirante después de la depilación, porque puede producir una fuerte irritación. Debe esperar por lo menos 8 horas. Después del baño es muy conveniente aplicarse el desodorante.

BUSTO Sueño de toda mujer, fuente de preocupaciones. Casi ninguna lo tenemos a nuestro gusto, pero «con lo que haya» se ha de conformar y embellecer lo máximo posible. Lo mejor para el busto son las duchas diarias con agua fría. En el caso de optosis muy pronunciada, se puede recurrir al empleo de masajes con productos especiales ya para este caso, pero es mejor no esperar a este extremo y cuidarlo desde el principio. ¡Atención futuras mamás! Vigilen su busto durante el embarazo y la lactancia, refuérzelo con masajes de agua fría, es muy difícil mantenerlo bien, después.

CINTURA Donde los «michelines» escojen para sentar sus «reales». Una cintura gruesa rompe toda la estética que un cuerpo esbelto pueda tener. Debe hacerse gimnasia y masajes con el fin de evitar la adiposidad que se deposita aquí. Evitar también los cinturones y prendas demasiado sujetas, porque maceran la piel y producen antiestéticos «rollos». Los pantalones y las faldas también favorecen más si son un poquitín más bajos de la cintura.

MUSLOS El problema del 80% de las mujeres, sin embargo se ha de tener en cuenta que el hecho de tener el muslo grueso es cuestión de constitución de la mujer española. La forma de eliminar la grasa sobrante es mediante ejercicios y masajes. Con cremas adelgazantes y mucha constancia también se puede lograr. No se debe llevar fajas ni ligas que opriman demasiado la pierna, para evitar las deformaciones que ello pueda causar.

RODILLAS Una de las zonas más visibles de la mujer... a menos que lleve midi. Se han de cuidar cada día con una crema suavizante para evitar las rojeces y durezas que puedan tener. El frotamiento con piedra pómez después del baño, confiere una elasticidad y suavidad que da belleza y elegancia a toda la pierna en sí. A continuación se empleará una buena leche de baño, masajeadando suavemente.

motor

ATENCIÓN AL ALCOHOL

La Jefatura Central de Tráfico revisa sus métodos, se pone al día. Y los resultados están en la calle, en las páginas de los periódicos, en las disposiciones del "Boletín Oficial del Estado". Primero fue el "alcohómetro" el aparato que controla la cantidad de alcohol que hay en el organismo. Después, la homologación de los cinturones de seguridad. Sin embargo, la opinión pública se encuentra desorientada. Las primeras informaciones afirmaban que los automovilistas deberían llevar obligatoriamente alcohómetros en sus vehículos, para ponerlos a disposición de los agentes de la circulación cuando estos decidiesen someter a las pruebas pertinentes a sus propietarios. La Jefatura de Tráfico quiere aclarar las cosas.

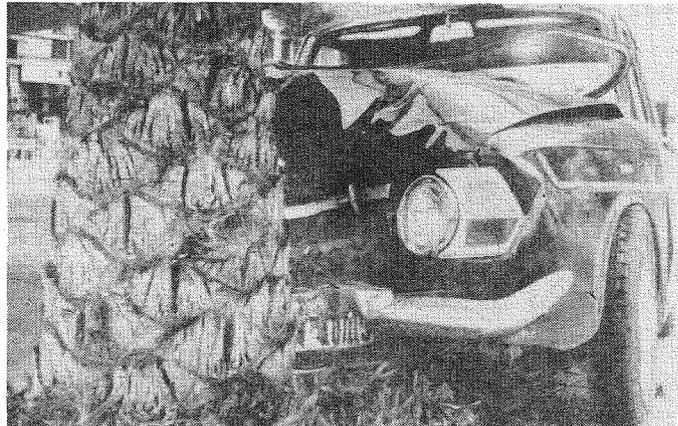
—Ha habido un error en la información, y eso es lo que ha creado una cierta inquietud. Evidentemente, los usuarios no tendrán la obligación de llevar en sus coches el aparato.

SOPLAR EN UN APARATO

—¿Se conoce el modelo que utilizará la policía española?
—Todavía no. Se sabe que el análisis de sangre se ha desechado, por entrañar excesivas molestias. Hay que recurrir, entonces, a los procedimientos que consisten en soplar en un aparato, que determina el índice de alcoholemia del conductor. En cada país se utiliza un instrumento de control distinto, y cualquiera de ellos puede ser adoptado por nosotros.

—¿Se fabrica algún modelo actualmente en nuestro país?
—No, creo que no. Al no ser obligatorio su uso, no se fabrica ningún modelo. Ahora estamos esperando que las casas comerciales interesadas en la fabricación nos presten sus aparatos...

Las sanciones que se impondrán a los conductores que rebasen los límites de alcohol establecidos oscilarán entre las 250 y las 1000 pesetas. Asimismo, se podrá inmovilizar los vehículos cuando se considere que sus conductores no se encuentren en condiciones de manejarlos. En lo que respecta a la cantidad de bebida que hay que ingerir para sobrepasar los topes permitidos es, aproximadamente, un litro de cerveza, medio litro de champán, dos glisquis dobles, un litro de vino corriente o dos copas dobles de licor. Naturalmente, estas cantidades varían ligeramente, según la corpulencia, edad, sensibilidad individual y estado anímico del conductor.



CONTROLES GENERALIZADORES

—Estos controles muy generalizados en otros países donde el índice de alcoholismo es muy elevado. Aquí se realizaron unos estudios previos que aconsejaron tomar la medida para adelantarse un poco a los acontecimientos. Es decir que conviene ir mentalizando a los conductores, para evitar que el problema se plantee cuando ya se encuentre en un estado de gravedad avanzada.

—¿Cuántas vidas se lleva el alcohol, en los accidentes de tráfico, cada año?

—Las últimas cifras definitivas que poseemos son las de 1971. En ese año, en las carreteras españolas se produjeron doscientos cincuenta y siete accidentes con víctimas por culpa del alcohol. Es el tercer capítulo en importancia entre las causas de los accidentes, detrás de las "distracciones" y el "sueño". Dentro de las ciudades, en el mismo período, la cifra de accidentes fue de ciento noventa y seis, lo que supone el segundo motivo de los siniestros.

Dentro de dos meses la imagen de los alcohómetros ya será popular. Justo en ese período de tiempo habrá que decidir el modelo que será empleado en las carreteras del país. Con ello, y con la homologación de los cinturones de seguridad, la lucha contra los accidentes habrá dado un paso más en esa batalla cuyo desenlace se adivina difícil.

L.A. ("Arriba")

REPRESENTACIONES Y EXCLUSIVAS CASASNOVAS & ROCA, S.A.

CULLIGAN ESPAÑOLA, S.A.	Tratamientos de Aguas
HIDROL IMPERMEABILIZANTES, S.A.	Telas, Aditivos, Masillas,
SADECA, S.A.	Calderas agua y vapor.
HADASA	Oficina Técnica de Iluminación.
KLIMAT, S.A.	Enfriadoras y Compactos.
CEMENT MARKETING ESPAÑOLA, S.A.	Revestimientos para exteriores.
CIA. ATLANTICA DE TRANSACCIONES, S.A.	Sellantes.
RUNTAL, S.A.	Radiadores.
TALLERES EUPO, S.A.	Difusores aire.
TERRAIN, S.A.	Desagües P.V.C.
YANURA, S.A.	Torres e intercambiadores calor.

— Protectora, 19 — Telfs. 21 02 47 — 21 35 33 — 22 19 26 — PALMA DE MALLORCA —

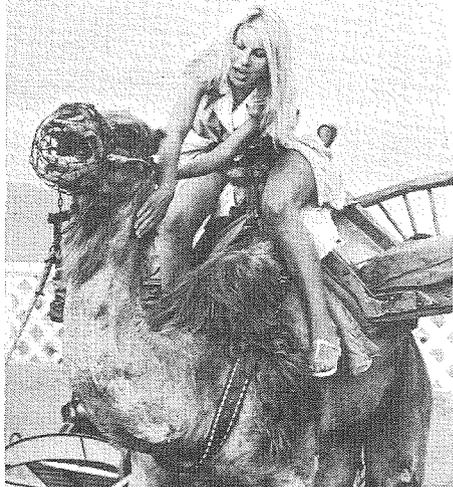
Las mujeres, mejor

Otra constatación de las estadísticas es la de que el 6'8 por ciento de las "Víctimas" y el 10'1 por ciento de los

El veinticinco por ciento de los conductores que no pisaron a tiempo el pedal del freno habían bebido con exceso (el contenido de alcohol en la sangre era de 2 por mil o más) y dos tercios de ellos llevaban en la sangre más de 1'2 por mil de alcohol.

Las mujeres no suelen protagonizar accidentes de este tipo debido a que, contrariamente a los hombres, no toman casi bebidas alcohólicas. Las mujeres suelen conducir a la defensiva, raramente se sientan al volante cuando han tomado alcohol y, por lo general, no conducen tan deprisa.

Las estadísticas revelan que en el 90'9 por ciento de los accidentes graves se hallan implicados conductores varones, mientras que en los accidentes de embestida por detrás, el porcentaje asciende incluso al 93'9 por ciento. Según un informe europeo al respecto, "en ningún otro tipo de accidentes de coche es tan elevado como en este el porcentaje de hombres implicados, hasta el punto de que nos preguntamos si no será que las mujeres calculan mejor la distancia a guardar y son más atentas que los hombres cuando van al volante".



conductores que embistieron al de delante se hallaban bajo los efectos del alcohol.

SUBEN LOS TAXI EN MADRID

A partir del 3 de agosto entraron en vigor las nuevas tarifas de los taxis madrileños, recientemente aprobadas:

Bajada de bandera, 12 pesetas; kilómetro rodado, 6 pesetas, y hora parada, 110 pesetas.

Mientras se rectifican los aparatos contadores, todos los vehículos llevarán a disposición del público unas tablas de equivalencia, selladas por esta agrupación, en las que figurarán las cantidades a pagar.

HOMOLOGACIONES DE LOS CINTURONES DE SEGURIDAD

Según orden publicada en el "Boletín Oficial del Estado" del día 1. a partir de ahora la fabricación nacional y la importación de cinturones de seguridad para automóviles requerirá como condición previa la homologación de sus tipos por el Ministerio de Industria.

Los cinturones deberán llevar en lugar visible la marca de fabricante y la contraseña de homologación, pues de lo contrario se considerará que el vehículo no lleva cinturón de seguridad, pudiendo ser sancionado el propietario.

NOVEDADES EN RENAULT Y PEUGEOT

Como siempre, las exclusivas mundiales en este aspecto de los nuevos modelos franceses nos vienen de "L'Auto-Journal" y de esta revista francesa sacamos a continuación un extracto de la noticia. En efecto, Renault lanzará para el Salón de París de 1974 un nuevo modelo de dos litros de cilindrada. Se denominará "R-23" y llevará un nuevo motor V6 con dos árboles de levas en cabeza, uno en cada línea. Este nuevo motor que tanto se ha hecho esperar en Renault, será construido en la nueva fábrica y es fruto de la colaboración Peugeot-Volvo-Renault; en distintas cilindradas, este moderno motor se montará también en Francia por Peugeot, aunque con más cilindrada, 2,6 litros, y por Volvo en Suecia; en ambos casos se trata también de nuevos modelos de coches que lanzarán estas firmas.

Renault y Peugeot unidas por varios acuerdos técnicos y económicos desde hace años, han decidido lanzar un modelo de prestigio y ha prevalecido a última hora el

criterio de comercializar dos modelos distintos que no se hagan la competencia.

Primero Renault lanzará este dos litros, tracción delantera, el "R-23", y próximamente Peugeot lanzará su "604" a ruedas motrices traseras, con un mismo motor, pero de 2,6 litros.

Volviendo al "R-23" diremos que es un coche de cierta ambición, con sus 4,50 metros de longitud y 1,80 metros de ancho. Renault sigue fiel en este "R-23" a su tracción delantera y en parte también a la silueta semiutilitaria de sus carrocerías; sin embargo, parece que la superficie acristalada es grande, no hay pliegues laterales en la chapa y el parabrisas es muy inclinado.

En cuanto a la suspensión, será por barras de torsión y las cuatro ruedas serán independientes.

Se habla de un precio de 25.000 francos, que junto a sus 180 kilómetros-hora de velocidad punta "atacará" muy directamente a los "DS 23", "Ford Consul GT" y "Opel Comodore", dejando más atrás aún al "Fiat 132 S".

En

economía

balear

preparamos la



ASIMA 1974

Reserve su ejemplar
y envíenos
su publicidad.

NO SE ARREPIENTIRA!

Automoción Balear, S. A.



CONCESIONARIOS DE COMERCIAL *Pegaso* 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

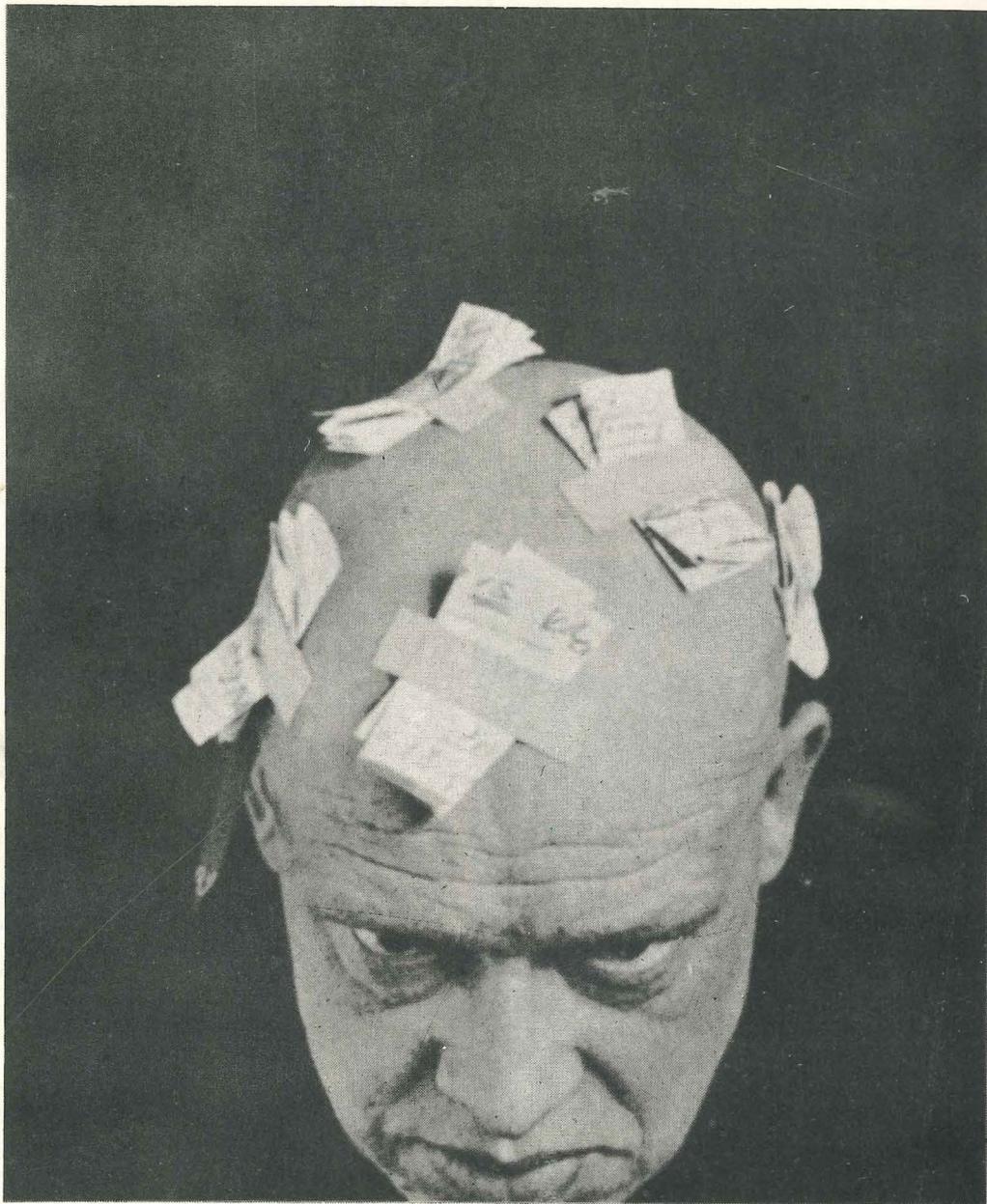
MICROBUS.- 8 plazas + conductor.



3060-L El camión indicado para obras y construcciones



YA HEMOS EMPEZADO



a recoger los datos que figurarán en la
GUIA DIRECTORIO ASIMA 1974

Si desea anunciar en la misma, AVISENOS, llamando al
teléfono 29 06 00.

Publicidad limitada