

# economía balear

NUM. 57  
35 PTAS.



## ANTE LA PRIMERA CRISIS DEL TURISMO

por Manuel Funes Robert



# Unión Farmacéutica Balear, S.A.

PRODUCTOS QUÍMICOS ★ ESPECIALIDADES FARMACÉUTICAS ★ DROGUERÍA MEDICINAL

PALMA DE MALLORCA

Calle 16 de Julio s/n. - Manzana VIII

Polígono La Victoria

Teléfono 29 11 50 (8 líneas)

Apartado 404



El pasado día 15 de Junio, a última hora de la tarde fueron bendecidos e inaugurados los nuevos locales de la Unión Farmacéutica Balear que han sido construidos en el Polígono Industrial La Victoria. A dicho acto asistieron todos los componentes del Consejo Directivo y de Administración, autoridades provinciales de Sanidad, integrantes del Colegio de farmacéuticos de Baleares y numerosos invitados, entre los que se hallaban un grupo de farmacéuticos de la península, expresamente invitados a asistir a la inauguración de la nueva sede de la Unión Balear de Farmacia.

Las nuevas dependencias, instaladas en la calle 16 de Julio, ocupan un total de 4.500 metros cuadrados de superficie destinados a oficinas y almacén, siendo el más amplio local que actualmente se halla instalado en el Polígono Industrial de La Victoria.

Bendijo las nuevas instalaciones el Reverendo don Jorge Font. A continuación el presidente de la Unión Farmacéutica Balear, don Gabriel Oliver Quetglas, agradeció la asistencia a todos los invitados presentes en tan memorable acto inaugural y en breve parlamento dijo: "La Unión Farmacéutica se inauguró en el año 1932. Llevamos, por tanto, cuarenta y dos años distribuyendo medicamentos, por lo que en esta nueva edificación hemos puesto toda

nuestra experiencia, toda nuestra voluntad y todo nuestro entusiasmo. Inauguramos hoy un nuevo centro de trabajo. Queremos dar todavía un mayor y mejor servicio a la población de Baleares. Los servicios que venimos prestando desde la fundación de U.F.B. son incalculables. Al estar centralizadas las compras en este centro el público de la provincia tiene a su disposición inmediata todo un "arsenal" terapéutico, cuenta actualmente con unas dieciseis mil especialidades distintas y de todas ellas cantidades proporcionales a su venta para que no queden agotadas en ningún momento.

La nueva edificación está dotada de los más modernos elementos, tanto para la recepción de los pedidos como para su preparación. Dispone, además, de una completa instalación de cámaras frigoríficas para la conservación de los medicamentos que lo requieren y laboratorio propio para análisis de productos químicos. En una hora pueden tomarse telefónicamente y quedar debidamente preparados trescientos pedidos. Todos los farmacéuticos de Palma y suburbios reciben a su domicilio sus encargos cuatro veces al día, contando las farmacias de las localidades también con un servicio regular, recibiendo sus encargos dos veces al día.

# NAVES INDUSTRIALES

## en el Polígono de la Victoria (ASIMA)

Somos constructores especializados en esta materia  
y ponemos nuestra experiencia a su servicio.

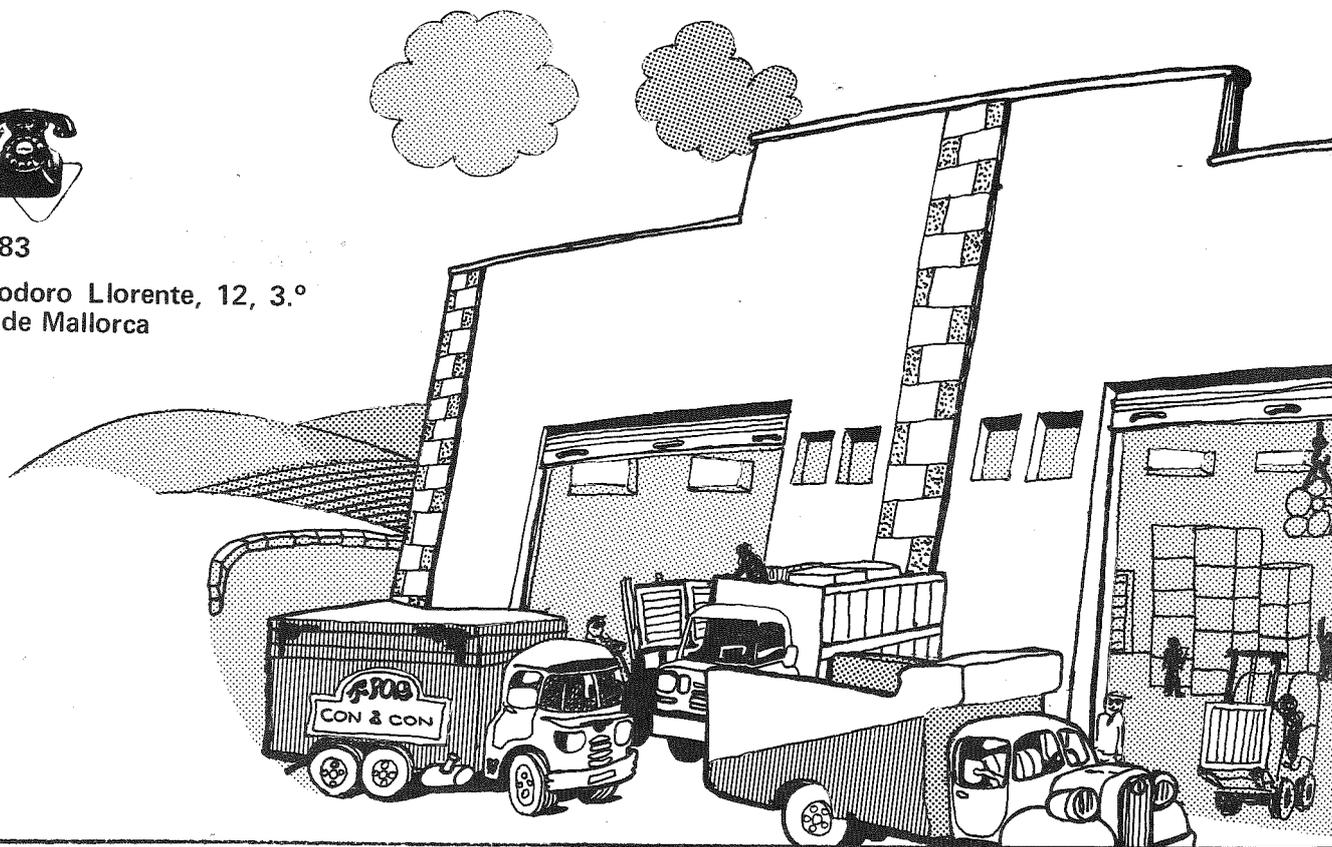
Le construiremos su Nave en corto tiempo  
y avanzada técnica,  
pero antes le asesoraremos y estudiaremos  
su proyecto.

Le ofrecemos, igualmente, nuestras Naves  
en construcción desde 200 m<sup>2</sup> hasta 3.000 m<sup>2</sup>.



28 06 83

C/. Teodoro Llorente, 12, 3.º  
Palma de Mallorca



# economía balear

Primera publicación balear de Economía  
Marketing, Turismo y Hostelería



Fundada en 1969  
NUMERO 57  
JULIO - AGOSTO  
1974



**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 PUBLICACIO  
NES.A.S.I.M.A.

**TIRADA:** 7.000 EJEMPLARES

**SUSCRIPCION:** 340 ptas. doce números

**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.

# sumario

## X ANIVERSARIO DE ASIMA

Editorial: Paso a paso . . . . .	5
De Esteban a Albertí; por don Antonio Colom . . . . .	6
Salutación del Sr. Presidente de ASIMA . . . . .	7

## TEMA VERANIEGO

Introducción a la teoría de la navegación a vela; por don Xavier Serra . . . . .	8
--	---

## MARKETING

Selección de directivos, por don Joaquín Saltor . . . . .	12
Organización y Dirección de la empresa, por don Vicente Gutierrez Santos . . . . .	16
Trofeo a la calidad 1973 . . . . .	18

## CIENCIA Y ARTE

Conservación de las Obras de Arte; por D.a María Isabel Cabrer . . . . .	19
--	----

## TURISMO

La Coyuntura turística según el M.I.T. . . . .	21
El turismo de Europa.— Perspectivas turísticas internacionales . . . . .	22
Ante la primera crisis del turismo; por don Manuel Funes Robert . . . . .	23
Saneamiento de estructuras.— El turismo Europeo en crisis, por don Cesar Santos . . . . .	28

## ECONOMIA Y FINANZAS

Tangibles realidades en la economía española . . . . .	29
Análisis económico financiero, por don Francisco L. Casanova Javaloy . . . . .	31
¿Cómo puede usted ahorrar energía? . . . . .	33
Las grúas se están paralizando . . . . .	36
Los Bancos franceses contra los cheques sin fondo . . . . .	37
Hay que exportar al máximo.— Tiempos duros.— Calendario del Contribuyente . . . . .	38

## NOTICIARIO

X Aniversario de ASIMA . . . . .	39
Nuevas inauguraciones.— Directivos del Banco de Bilbao en ASIMA . . . . .	40
Nuevos Delegados Provinciales de Información y de Sindicatos.— El Club de Marketing de Baleares.— Gran Premio "Laureo" a la revista "Jano" . . . . .	41
Nuevo Procurador en Cortes por Baleares . . . . .	42
Los comedores de ASIMA y su gerente . . . . .	43

## ECONOMIA FILATELICA,, por don Alejandro Martínez-Fornaguera.

Promoción para coleccionar sellos.— Alza meteórica de los sellos europeos . . . . .	45
Ejemplos recientes de alza . . . . .	47
Alzas desbordantes en Francia . . . . .	48

## MOTOR

Verano: Tiempo ideal para salir al extranjero . . . . .	49
---	----

## NUEVOS LIBROS

. . . . .	53
-----------	----

## ORDENANZAS MUNICIPALES DE MANACOR

. . . . .	54
-----------	----

# @ditorial

## Paso a paso

*Sin grandes demostraciones ni alharacas, ASIMA, ha cubierto el décimo aniversario desde su creación.*

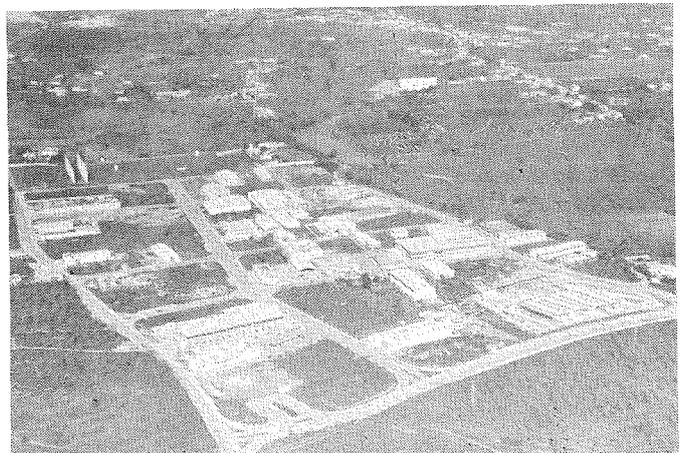
*Este trabajar en silencio es una de las principales características de la idiosincrasia de nuestros empresarios que siempre han preferido el lema de "piano, piano se va lontano". Paso a paso, casi sin que la sociedad tuviera una plena conciencia de ello, los hombres que han hecho posible ASIMA han ido cubriendo los plazos previstos en un ambicioso plan de remodelación y adecuación de las estructuras industriales de Mallorca. Un plan que, contemplado con una perspectiva histórica de diez años, debía parecer totalmente utópico en sus inicios, pero que ahora se está plasmando en una fehaciente realidad.*

*Desde el primer día, ASIMA, se ha planteado como una de las más factibles soluciones para adecuar las necesidades comerciales e industriales de la isla al tiempo en que vivimos. Su vocación hacia la búsqueda del bien común le ha movido a huir de exclusivismo de grupo o capillita, para mantener siempre abiertas sus puertas a todos los que, de acuerdo con sus fines sociales, han querido integrarse en su estructura a lo largo de esta primera década.*

*Sería injusto regatearle a la Asociación el reconocimiento de los logros alcanzados en estos años. Quizás el mejor reconocimiento tácito de su efectividad sea el hecho de que ha servido como modelo para la constitución de otros polígonos industriales, también cimentados en la sinergia de fuerzas de la cooperación del empresario privado. En todo momento ASIMA ha colaborado con su experiencia al nacimiento de estas entidades que están cumpliendo una misión positiva, de cara al aumento de riqueza en sus respectivas ciudades.*

*Es importante resaltar que esta experiencia de diez años es un capital que, no por ser contabilizable, es menos real. Es precisamente este capital humano sobre el que se apoya el futuro. Como todo ente vivo, ASIMA está lanzada a una evolución irreversible que la lleva a ir consiguiendo, día a día, metas cada vez más ambiciosas. A partir de la clara constatación de que con la unión de esfuerzos individuales se genera una resultante capaz de alcanzar objetivos superiores, es posible planificar con realismo un futuro mejor para todos.*

*De la misma forma que ASIMA ha declarado desde su primer instante su talante abierto a todos, también espera su colaboración y consejo para seguir adelante.*



# De ESTEBAN a ALBERTI

## en el X aniversario de

Mallorca no es sólo Turismo o Agricultura. También es Industria. Ahí está la Asociación Sindical de Industriales de Mallorca, ahí está ASIMA, ya con diez años de vida, con sus Polígonos en vigorosa expansión, con sus realizaciones y proyectos todos ellos expresión viva y pujante de una fecunda actividad industrial.

Un puñado de mallorquines —“cabezas concordes”, como reclamaba Teresa de Avila— se impusieron la tarea, hace diez años, de llevar a cabo esta realidad de hoy que se llama ASIMA, con sus Polígonos y sus diversas creaciones. Diez años de ilusiones, de esfuerzos, de sacrificios y preocupaciones, de superaciones, de metas alcanzadas y objetivos por conseguir, de obra hecha con entrega y dedicación máximas.

Vamos empujados a lo largo de un camino que se llama tiempo. Y en ese espacio de tiempo que ha corrido desde las inquietas jornadas fundacionales a nuestros días, se refleja igual que en la superficie de un espejo, toda una época mallorquina.

El empresario industrial isleño ha encontrado en ASIMA nuevos campos, nuevos escenarios donde moverse y promocionarse, donde aprender y acrecentar conocimientos. Un lenguaje apto y necesario, desconocido hasta entonces, que ha cogido para él, como con delicadas pinzas, datos, sugerencias, alientos, y asesoramientos que le han permitido trazar la arquitectura y levantar el armazón de sus industrias.

Exacto, sencillo, rotundo, es el estilo de ASIMA y de sus hombres. ASIMA concibe el “placer” de crear, de andar siempre hacia adelante, sin precipitaciones, con seguridad. ASIMA ha sabido navegar en esquifes pequeños para mejor saborear la navegación y hacerla luego singladura bien hecha. Hay una máxima de Epicteto que poco más o menos viene a decir: “No debe honrarse a los hombres más que por lo que los honra”. Conocemos a todos los hombres de ASIMA, a los pioneros, a los promotores, a los de hoy, a los que siguen en la brecha. Si es cierto que todos los hombres tienen el precio que su conducta, su hacer y quehacer les marca, nuestros hombres de ASIMA, lo tiene muy alto y bien ganado. Todos ellos son forjadores y mantenedores de una empresa, de una comunidad que enorgullece a Mallorca



**ASIMA**  
**ha ido creando**  
**«sin prisas y**  
**sin pausas»**

por ANTONIO COLOM

con sus realidades industriales, económicas y sociales.

ASIMA, hoy más que nunca, se proyecta sobre la dura y cambiante actualidad con ímpetu juvenil, con serenidad madura, con rectilíneo tesón. De Esteban a Alberti se ha ido creando “sin prisas y sin pausas” al modo del goethiano caminar de la estrella.

A lo largo de sus diez primeros años ASIMA ha sabido cambiar, evolucionar, modificar rumbos y ha estado siempre dispuesta a la innovación. Porque ASIMA sabe también que en Economía industrial se han desplomado varias veces en breve tiempo las columnas de los tiempos más sólidos y más acreditados.

Los tiempos que hoy vivimos no son fáciles. A veces el horizonte parece totalmente cerrado. Hay que estar continuamente en el puesto de mando y con el timón en la mano. Por eso queremos finalizar esta breve glosa sobre ASIMA, recordando un pasaje algo extenso pero tremendamente significativo, de un ensayo del filósofo polaco Kolakowski. Dice así: “Las mejoras más sencillas en las condiciones económicas y sociales requieren de un esfuerzo tan enorme por parte de la sociedad que el pleno conocimiento de esta desproporción sería de lo más descorazonador y por tanto, haría imposible cualquier progreso. El esfuerzo debe ser prodigiosamente grande para que el resultado sea apenas visible... Con este propósito, se exageran los resultados venideros hasta hacer un mito, para que tomen dimensiones que correspondan siquiera un poco al inmediato esfuerzo realizado... El mito actúa como un espejismo que hace aparecer bellas tierras ante los ojos de los que integran una caravana y así aumenta sus esfuerzos hasta el punto que, pese a todos sus sufrimientos, llegan al siguiente oasis por pequeño que sea. Si no hubiese aparecido tan tentador espejismo, la exhausta caravana inevitablemente hubiera perecido en la tormenta de arena, privada de toda esperanza”.

Captando todo el simbolismo del pasaje del pensamiento de Kolakowski, podemos señalar y destacar que con ASIMA existe una gran similitud, puesto que sigue desarrollando su labor, sus planes, practicando esta táctica, este “mecanismo”. No regatea esfuerzos, convencida y segura siempre de que valdrán la pena, porque convertirán el espejismo en realidad.



Al cumplirse el X aniversario de la fundación de A.S.I.M.A., envío un afectuoso saludo a todos los asociados.

Palma, 16 de Julio de 1974.

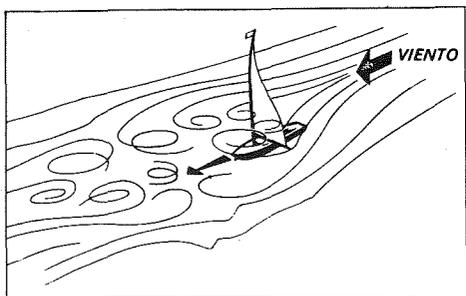
fdo. Jerónimo Albertí

# INTRODUCCION a la teoría de la navegación a VELA



*Con diez cañones por banda  
Viento en popa a toda vela  
No corta el mar, sino vuela,  
Un velero bergantín.*

**T**al vez sea la estrofa más conocida por los españoles. La expresión *viento en popa* se ha convertido en una frase sinónima de que todo va estupendamente. Y sin embargo, en su verdadera acepción marinera, nada está más lejos de la realidad. Ni con viento en popa un velero obtiene su máxima velocidad, ni con viento en popa las cosas marchan bien a bordo. En las líneas que siguen intentaremos dar un esbozo de la teoría según la cual se mueven los barcos de vela.



*En empopada el régimen es turbulento con lo que el barco oscilará a ambos lados al escaparse el viento. Algo parecido a los paracaídas sin agujero de salida.*



*Un Flying Dutchman ciñendo. Obsérvese la posición cerrada de las velas, el pequeño valor del ángulo beta (representado por la botavara, soporte inferior de la vela), la posición del tripulante en el trapecio y la diferencia de orientación del grimpolón y las banderas.*

por

**XAVIER SERRA**

## veleros antiguos, veleros actuales

Antes de nada hay que precisar que en la época en que Espronceda escribió *La canción del pirata* el viento en popa era no sólo la mejor coyuntura para el barco, sino además casi la única dirección que permitía la navegación. Superadas las galeras, la navegación a vela era la única posible y por lo tanto los barcos, ya fuesen de transporte o de guerra tenían que disponer de un casco voluminoso y pesado. Las líneas del barco no eran demasiado aerodinámicas, y la navegación se entendía simplemente como la disposición de unas velas (las más posibles) de modo que el viento incidiera frontalmente y por efecto de esta presión el barco se desplazara. Si el viento no coincidía con la dirección deseada se orientaban las velas de modo a que éstas ofreciesen la máxima superficie posible. Sin embargo, dudamos que con un viento totalmente a popa el barco consiguiese la máxima velocidad ya que las mismas velas desventarían a las que estuviesen situadas más a proa, con lo que la fuerza de empuje (en función directa a la superficie de la vela) y cuadrática a la velocidad del viento disminuiría.

Con aquellos barcos se podía navegar mientras el viento formara un ángulo de hasta 90° con el rumbo. Más de un recto obligaba a esperar fondeados a que los vientos fuesen favorables.

La actual navegación a vela tiene un fin casi exclusivamente deportivo, con un pequeño porcentaje de confortabilidad, porque es la única salida que le queda. Esto unido a las técnicas avanzadas en aeronáutica, y en el diseño de embarcaciones de todo tipo, ha permitido la construcción de unos veleros que no tienen nada que ver con los antiguos. Por de pronto el peso de la obra muerta es casi despreciable. Todo lo que no sea útil ha sido eliminado, hasta en los cruceros con cabina para cuatro personas. Después, el barco navega con cualquier viento y en cualquier dirección, incluida aquella en que el viento viene de cara (aunque aquí, y como veremos, tiene que seguir una línea quebrada). Además, las maniobras se han sim-

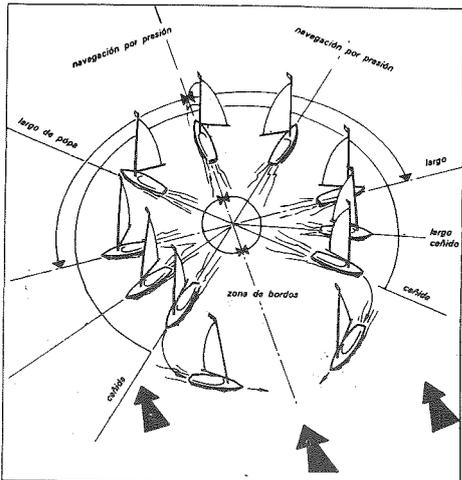


Fig. 1. Este dibujo esquematiza las distintas formas de navegar un velero. Obsérvese la zona de unos 45° con respecto a la dirección del viento en que el barco no puede navegar.

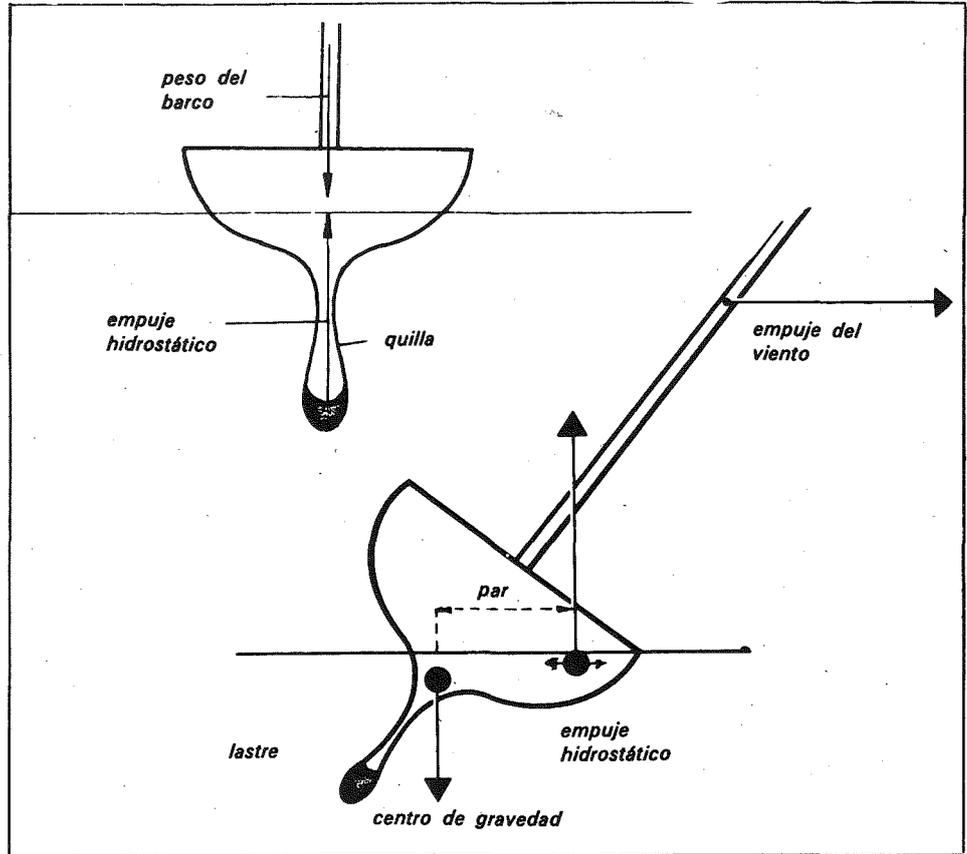


Fig. 2. Principio de estabilidad de un barco con quilla. Obsérvese la disposición del contrapeso, lo más bajo posible.

plificado notablemente por la reducción del número de velas (hasta dos o tres normalmente) velas muy grandes y siempre latinas (velas triangulares, fijas por uno de sus lados, o vértices al palo).

## viento real y viento aparente

El lector no iniciado en la vela seguirá pensando que el viento en popa sigue siendo el que permite la máxima velocidad. Lo creemos porque la experiencia nos lo ha demostrado ininidad de veces. La base de su argumento es que al ser paralelo al rumbo, la componente del viento en la dirección del barco es mayor que si el viento incide con un ángulo de 30°, por ejemplo, en que la componente será la fuerza del viento multiplicado por el coseno de 30°. A esto sólo se puede responder que sí, pero que existe otra gran cantidad de factores que son más importantes. Por ejemplo que si bien el intradós de la vela recibe más viento, el extradós ofrece también una mayor superficie de freno. Pero el razonamiento no va por aquí. Y esto nos lleva a la noción del *viento aparente*: Es la composición del viento real con el viento (o movimiento de aire si se prefiere) que crea el barco al desplazarse, y es el *viento aparente* el que hace avanzar al barco. Cuando el viento incide por la popa, el viento aparente es menor que el real. La vela, evidentemente trabaja más cuando está parado. El límite estaría cuando el barco fuese a la misma velocidad del viento real. Como inciso diremos que en los barcos sobre ruedas, o patines, que se utilizan en los países nórdicos, se han obtenido velocidades de 150 km/h, con un viento real de 80 km/h. De todas maneras el argumento de-

finitivo es subirse a un barco de vela y ponerse a navegar.

## tipos de navegación

La figura 1 indica la nomenclatura de los modos de navegar de un velero. Cuando éste ciñe, para que avance contra el viento debe existir una fuerza en esa dirección. A este tipo de navegación le llamaremos de *succión*, para oponerlo a la navegación por *presión* de las empopadas o de los largos de popa.

**Empopada.** El viento incide sobre el intradós de la vela y crea una presión que le hace avanzar. Pero el viento al salir de la vela, lo hace turbulentamente y alternativamente por un lado o el otro, dando al barco un movimiento de vaivén. Al mismo tiempo como el barco sigue la dirección de las olas (normalmente) y éstas acostumbran a ir más deprisa que que aquel, resulta que el barco cabecea de popa a proa. Si el viento es fuerte la situación no es nada agradable porque no existe ninguna defensa contra el viento. Se está realmente a merced de los elementos, algo así como un coche sin frenos que baja por una pendiente. Pero cuando el viento no es muy fuerte se dispone de una vela suplementaria muy grande y cóncava, fabricada con un material muy ligero. Es el *Spina-ker* cuyo objeto es aumentar la superficie vélica y por tanto la velocidad. El *Spina-ker* es parecida a la vela de los barcos vikingos.

**Largo.** Si el viento incide con un ángulo más o menos elevado con respecto al rumbo, se crea una componente normal a la marcha que haría *derrapar* al barco o *derivar*, al mismo tiem-

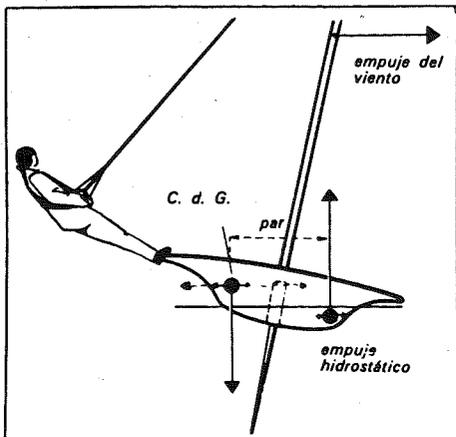


Fig. 3. En los barcos de orza la estabilidad se consigue con el desplazamiento del c. d. g. hacia el exterior. El trapecio consiste en un cinturón provisto de un gancho en el que se sujeta el tripulante a una anilla que pende del mástil.

po que, al tener su punto de aplicación en la vela, hace inclinar al barco (*escorar*). Son dos problemas que hay que solucionar. La deriva se evita (en lo que cabe) con la quilla. Y esto nos lleva a la distinción de los dos tipos de veleros actuales. Los quillados, barcos grandes con quilla, y los de *orza*, es decir con una superficie que se introduce en el agua para ofrecer una resistencia a la deriva. La aparición de la orza hizo posible la creación de los veleros pequeños que se ven en las costas, barcos cuyo calado (sin contar la orza) les permite poder entrar y salir de las playas. Para contrarrestar la escora, se dispone en la quilla un contrapeso (ver figura 2) en la parte más baja, para tener el centro de gravedad lo más sumergido posible. La estabilidad del barco depende entonces del momento creado entre el peso y el empuje hidrostático. Aumenta con la escora, pero hasta un límite, a partir del cual ocurre el vuelco. En los barcos de orza, barcos cuyo peso es de unos 150 kg como máximo, se contrarresta la escora con el peso de la tripulación (dos personas casi siempre) que pueden pesar más que el barco; con lo que el centro de gravedad del conjunto barco-tripulación es fácilmente desplazable. El momento creado por el peso y el empuje aumenta hasta que el palo es paralelo al agua. Para equilibrar un barco las tripulaciones se colocan a barlovento y lo más al exterior posible, lo que da como resultado unas posiciones un tanto acrobáticas. En la figura 3 se ve al tripulante en el *trapecio*, ingenio que permite desplazar al máximo el centro de gravedad hacia una borda.

## navegación por succión

Nos referiremos principalmente a la ceñida, pero se puede aplicar a algún caso de largo.

Supongamos una vela latina orientada completamente de cara al viento. La vela flambeará. Si la abrimos ligeramente notaremos que hacia los diez grados aproximadamente, y según la forma de la vela, se hinchará y tomará una forma como de perfil de ala de avión. El viento al pasar por la vela seguirá un régimen laminar. Por el mismo principio que proporciona a los aviones la fuerza de sustentación, se creará una depresión en el extradós con lo cual tendremos una fuerza perpendicular a la vela que la tira hacia

delante (1). Para que el barco avance por efecto de esta fuerza sólo hace falta dar una pequeña inclinación a la vela hacia adelante. (Véase la fig. 4). Llamaremos ángulo  $\alpha$  al ángulo de incidencia del viento y ángulo  $\beta$  al de la vela con el eje del casco. Experimentalmente se ha demostrado que la succión persiste mientras el ángulo alfa sea menor de  $25^\circ$ . Más allá de este límite el régimen se vuelve turbulento y la succión desaparece. El avance es entonces por

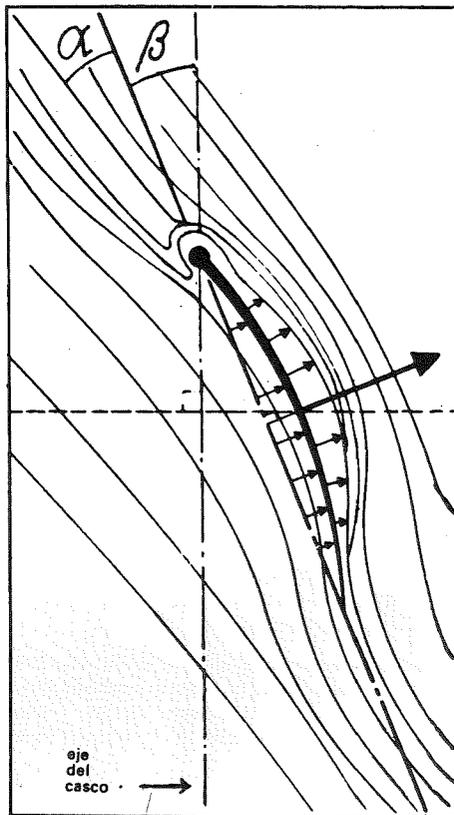


Fig. 4. La vela al hincharse toma el perfil de ala de avión. Nótese las diferencias de recorrido de las líneas de fuerza del viento, lo que creará una diferencia de presión entre el intradós y el extradós. El ángulo alfa es el necesario para que se hinche la vela. El beta es el obligado para dar a la resultante una componente en la dirección del barco.

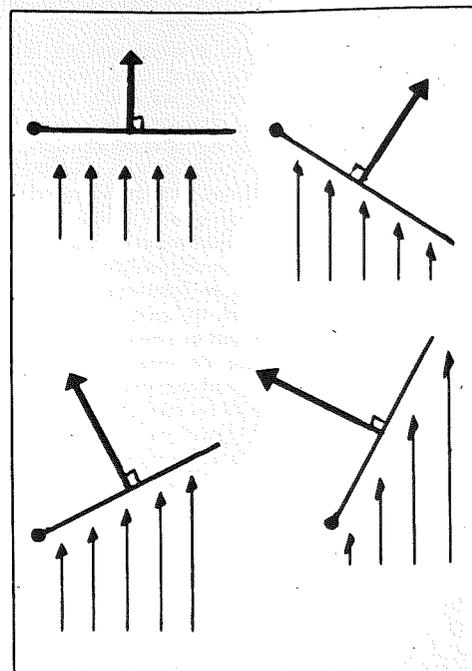
presión. Aunque parezca que la componente en el rumbo sería entonces hacia atrás, (ver fig. 5) no hay que olvidar el principio fundamental que dice que: *La resultante del empuje de un fluido en movimiento sobre un plano, es normal a éste, independientemente del ángulo entre el plano y la dirección del fluido*. En estos momentos por tanto sólo actúa la presión, mientras que por debajo de los  $25^\circ$  actúa además la succión.

## el empuje vélico

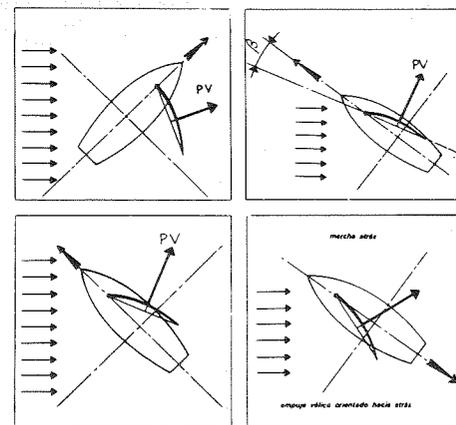
El valor de la fuerza de avance depende de tres factores.

1. *El ángulo de incidencia  $\alpha$* . Experimentalmente se ha llegado a la conclusión de que el empuje toma su máximo valor a los  $22^\circ$ .

(1) La base teórica de esta fuerza es algo más compleja que la explicación a partir de una diferencia de velocidades del viento a cada lado de la vela. Por esta razón la omitimos.



La componente del fluido sobre una superficie es normal a ésta e independiente al ángulo que forma con aquel.



2. *La concavidad de la vela*. El Dr. Manfred Curry (uno de los mejores navegantes a vela de la historia) ha demostrado que la relación idónea es la de 1/7 (relación entre longitud y concavidad). Esta relación es exagerada porque si bien da una alta velocidad permite ceñir poco, al obligar al ángulo alfa a ser mucho mayor de  $10^\circ$  para hinchar la vela.

3. *La velocidad del flujo de aire*. No solo porque a más velocidad más empuje (la relación es cuadrática) sino porque, repitámoslo, estamos siempre hablando del viento aparente. Este viento tiene una componente con la que no podemos jugar (el viento real), pero sí que podemos actuar con la componente del viento-velocidad. Si ésta aumenta, no sólo aumenta el valor de la velocidad del viento aparente, sino que modificamos su dirección, acercándolo cada vez más al ángulo de  $22^\circ$  donde además el empuje es mayor.

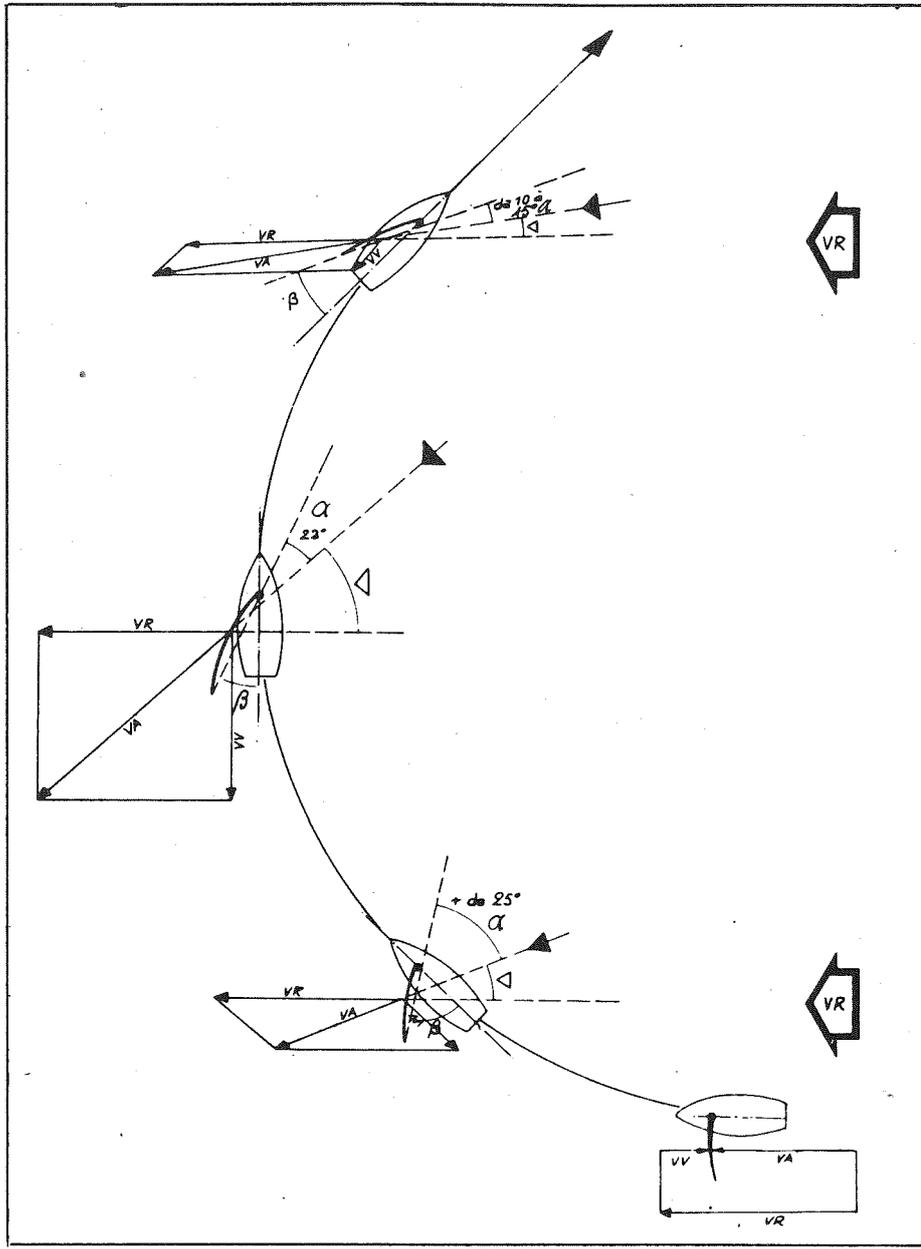


Fig.5. Dibujo que muestra el aumento del viento aparente VA mientras el barco sigue un rumbo que le aproxima de la dirección del viento. Obsérvese también cómo el ángulo delta entre el viento real y el aparente está ligado al valor del viento velocidad VV, es decir, a la velocidad del barco. Cuando el ángulo alfa es mayor de 25° y por lo tanto desaparece el régimen laminar para dar paso al turbulento, y con él la succión, puede parecer que el viento viene por delante del barco. Pero obsérvese que según la orientación de la vela podrá darse una componente hacia proa al empuje del viento.

La velocidad es por tanto esencial a la hora de ceñir más y de aumentar más la velocidad. Es un círculo vicioso que se rompe en los 22°.

**transformación del empuje vélico**

Al igual que indicábamos al hablar de la navegación a presión, el empuje vélico se descompone en una fuerza propulsiva y una fuerza de deriva. Esta última se intenta solucionar con la orza o la quilla, pero nunca se evita del todo. Para disimularla más es necesario que la velocidad del barco sea lo mayor posible con lo que la ruta real seguida por el barco, composición entre su velocidad y la velocidad con que deriva sea lo más parecida a la teórica. Es fácil observar en una regata el error típico del principiante que se cierra a abiar contra el viento en una ceñida inverosimil. Corre menos que los demás pero él piensa que ciñe más, con lo cual el camino que tiene que recorrer es menor, y cree que le compensará. Pero como su velocidad es pequeña nota mucho más la deriva, y acaba, no sólo llegando después que los demás, sino que al derivar más, pierde el terreno que ganaba ciñendo. La velocidad del barco es además importante en la lucha contra las olas, para evitar que se frene con ellas, para virar más deprisa, para casi todo. Parece una perogrullada, pero para que un barco corra, hace falta velocidad.

**conclusión**

La figura 6 esquematiza la relación real entre el rumbo del barco y el viento real. La suma de los ángulos  $\alpha + \beta + \delta + \gamma$  acostumbra a ser menor de 45° con lo que en realidad el barco avanza con este ángulo contra el viento. No existe por tanto un viento desfavorable que impida la navegación en una dirección. Para ir realmente contra el viento el barco está obligado a navegar en zig-zag, a hacer bordos.

Con esta sencilla explicación de la teoría de la vela nos hemos podido dar cuenta de la cantidad de factores que intervienen en la navegación.

De estos factores sólo el valor del viento, y las características del estado del mar son independientes del criterio de la tripulación. Las demás, rumbo a seguir, momento de virar, posición del centro de gravedad, forma y orientación de las velas, del palo, etc., son resortes a considerar y a tocar para obtener del barco una buena marcha. En esta variedad estriba principalmente el auge de la vela deportiva.

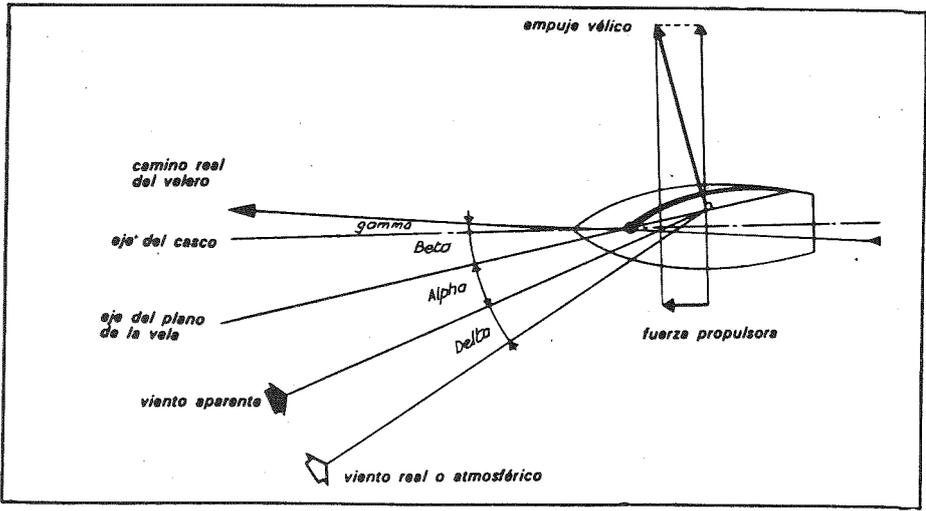


Fig. 6. Suma de todos los ángulos que desvían al barco de la dirección del viento



# Selección de directivos

por Joaquín Sator

Si bien la selección no es la panacea que soluciona todos los problemas de cooperación y trabajo unido dentro de una empresa, es indudablemente un primer paso, un paso importante, en la constitución del equipo ideal.

Si nos atenemos a los elementos normal y universalmente considerados como integrantes del concepto empresa, capital y trabajo, necesarios para la consecución de los objetivos específicos propuestos, unas empresas podrán diferir de otras en razón de los fines programados y de la organización asumida para mejor alcanzarlos. Pero cuando dos empresas presentan igualdad de objetivos y, en el terreno puramente empírico, igualdad de organizaciones, no pueden existir diferencias, ya que tanto el trabajo como el capital están en el mismo mercado, al abasto de quien los pretenda, en idénticas condiciones de acopio y remuneración. No podremos, por tanto, hablar de diferencias en este supuesto, ni siquiera de similitudes; sólo un término nos podrá definir con propiedad la situación: identidad, identidad total. Y es que todos los elementos precisos para constituir y desarrollar una empresa están ahí, al alcance de quien los precise, sin diferencias y con las mismas limitaciones para todos.

## La diferencia básica: el hombre

El mundo circundante nos muestra, no obstante, una realidad muy distinta, diametralmente opuesta: no hay dos empresas iguales, aunque coincidan sus objetivos, aunque hayan perfeccionado sistemas idénticos. ¿Dónde nacen las diferencias? A esta pregunta podríamos contestar, como Peter Drucker: las diferencias las hacen los hombres. Dos empresas con los mismos objetivos y que escojan en el mercado de libre competencia idénticos medios para su consecución, pueden ser dos empresas totalmente dispares, ya que la entidad misma de la empresa, su personalidad, arranca no de lo que tiene sino de la forma como contempla lo que pretende. Además, una empresa no tiene por qué proveerse o utilizar cuantos medios o sistemas se ponen a su alcance. La primera norma de una buena dirección consiste en seleccionarlos, determinando los más convenientes en razón de su bondad o eficacia en relación con la meta fijada y según su viabilidad a tenor de las circunstancias operantes del contorno. Lo contrario sería un desafío al sentido común y un atentado a los principios de rentabilidad empresarial. Y este perfil triangular de la personalidad empresarial, forma de actuación, mentalidad y selección de medios, no lo dan ni las máquinas, ni la naturaleza de la empresa ni el trabajo, esta personalidad la dan los hombres que componen la empresa. Por ende, aun en el caso de empresas morfológica y fundamentalmente iguales, las diferencias que surgen

nacen de las dotes de creatividad, empeño, maniobra, inteligencia... que ponen a disposición de la empresa los hombres que la integran.

Las diferencias las hacen los hombres, es indudable. El grado de acierto en sus decisiones aquilatará, allende los años, el desarrollo y proyección de la empresa. Dos empresas, hoy completamente distintas, pueden corresponder a dos empresas iguales en su inicio. De ahí que toda gestión debe sustentarse en la constitución de un equipo humano idóneo, adecuado a la categoría, organización, objeto y fin propuestos.

## La importancia del equipo humano

Pero lograr un equipo humano idóneo no es fácil. Ni es obra que se levanta y termina como un edificio, ni adquiere nunca perfección porque siempre está en evolución. Es obra de muchos años y que precisa de cuidados y atenciones continuados. No basta el "buen olfato" de que alardea el intuitivo, aquel hombre, psicólogo nato, al que bastan según cree, cinco minutos de charla para calificar a un individuo profesional y caracterológicamente, determinando sus posibilidades de encaje en el equipo. No bastan porque, aun suponiendo que aquella perfecta intuición no cometa errores, será necesario mantener aquel encaje a través del tiempo, del crecimiento de la empresa y de la maduración del individuo, de manera que en un momento dado, en un momento cualquiera, la relación individuo-grupo siga siendo tan funcional, por lo menos, como la que se logró en el momento de su incorporación. Y para conseguir esto es preciso poseer, además de psicología, dotes de mando, capacidad para conducir hombres y criterio y conocimientos para formarlos y adaptarlos. Por ello, formar un equipo no es obra que se termine con una selección de candidatos más o menos científica, más o menos intuitiva; es preciso velar continuamente en pro del mantenimiento del equilibrio. Ello exige un comportamiento activo por parte del responsable. La integración no es fruto espontáneo, sino fruto que madura y, además, lo hace lentamente.

No obstante, si bien el equipo humano es un ente evolutivo y dinámico, sometido a circunstancias presionantes que no sólo le obligan a moverse en determinada dirección sino también a crear y autogestionar sus propios movimientos, es indudable que el primer paso, aquel que consiste en escoger los candidatos apropiados, es importante y, en muchas ocasiones, decisivo. Y a este primer paso se le llama selección.

Una plantilla de personal adecuada es fruto, casi siempre, de un trabajo de selección de candidaturas arduo y planificado, capaz de aquilatar no sólo los valores aportados sino, incluso, capaz de determinar, a priori y con toda exactitud, qué valores interesa sean aportados, partiendo siempre de la base de que lo bueno puede ser enemigo de lo mejor. Una selección de personal realizada concienzudamente, prescindiendo en lo humanamente posible de subjetivismos, es garantía, si no de acierto pleno, sí, al menos, de haber elegido lo mejor entre lo disponible. Se hace equipo. En este sentido, trabajar con tesón es importante, no sólo con vistas a incorporar al elemento más apropiado, sino también como medio de que los ya integrados se den cuenta de la relevancia que se da al equipo y de lo difícil que resulta formar parte de él. Puede actuar como estimulante.

Por todo ello, si bien la selección no es la panacea que soluciona todos los problemas de cooperación y trabajo unido dentro de una empresa, es indudablemente un primer paso, un paso importante, en la constitución del equipo ideal. Lo que bien empieza puede terminar mal, pero suele terminar bien. Lo que mal empieza sólo un milagro puede enderezarlo. Las equivocaciones en selección o promoción de personas son las más difíciles de subsanar. Son, a menudo, fuente de traumas personales o empresariales irreparables o de muy difícil revalorización. Es incuestionable, pues, que la selección de personal es importante, a cualquier nivel, pero, sin duda, la trascendencia de la elección aumenta a medida que nos acercamos a los puestos de decisión dentro de la pirámide del organigrama de la empresa. Vamos a referirnos en lo sucesivo a la selección de cargos directivos, considerándola como la más representativa y la que compendia las dificultades y vicisitudes que acarrea toda selección de personal.

## Requisitos que debe cumplir la selección del personal directivo

El proceso de selección, cuando se trata de cubrir una vacante entre el personal directivo, se desarrolla a través de cinco fases:

- a) Planteamiento
- b) Publicidad y elección de canales
- c) Entrevistas
- d) Valoración de candidaturas
- e) Decisión.

La perfecta realización de cada una de las fases garantizará el éxito final; los errores cometidos en todas o algunas

de las mismas pueden viciar el proceso y, en definitiva, larvar la decisión final. Un buen planteamiento acompañado de una mala elección de los canales de divulgación de la vacante, puede determinar el absurdo de que visto y comprendido claramente el problema humano que nos aqueja, delimitados sus contornos, debamos contar para solucionarlo con un material humano no adecuado. Por ejemplo, un gerente textil que para cubrir diversas vacantes en ventas, planteado el número necesario, zonas a trabajar, tipo de hombre, experiencia exigible o preferible y formación adecuada, recurriera a la Universidad o a las Escuelas Superiores de Ingeniería para encontrar hombres interesados en vender toallas. A simple vista parece un ejemplo grotesco, pero la experiencia nos demuestra que casos como éste ocurren diariamente, aunque, quizá, se presenten bajo apariencias menos condenables.

En este aspecto, es ilustrativo el hecho anecdótico sucedido en una empresa de electrodomésticos, de ámbito nacional y de facturación superior a los quinientos millones, de naturaleza algo familiar, que después de pasar tres horas reunidos el gerente, el director comercial, dos jefes de zona y el delegado para Cataluña, a efectos de definir en forma estricta y exhaustiva la figura de un delegado de ventas para Barcelona, puesto vacante en aquel momento, indicando la necesidad de que conociera perfectamente el ramo, de que tuviera experiencia en venta de "calle", con una edad que no sobrepasara los 35 años y una formación mínima a nivel bachiller superior, eligieron como candidato idóneo un hombre de 35 años, con una experiencia durante los últimos 15 años en tienda de azulejos y cerámica y con una formación que ni siquiera llegaba al bachillerato elemental. Faltó consecuencia, y una simple recomendación bastó para romper un planteamiento bien hecho. La línea de "conocidos" no suele ser la más idónea para divulgar una vacante y, menos todavía, para solucionarla. Se acertó en el planteamiento pero se utilizó un canal de aprovisionamiento de candidatos poco adecuado.

Para este viaje (elección del candidato) no hacían falta aquellas alforjas (preparación y estudio profundo). Para llegar a esta solución bastaba con decir: "Precisamos un vendedor, es preciso dar voces y coger al primero que las oiga". Muy propio de empresas personalistas, en las que lo importante no es el equipo ni el trabajo en equipo, sino el gerente, normalmente gerente-propietario, que actúa como sol radiante dentro del universo-empresa.

Por tanto, para llegar a una "decisión" será necesario que haya existido entre

las distintas fases una perfecta coordinación y que cada fase se haya desarrollado huyendo de la improvisación, al menos no utilizándola como sistema, y profundizando al máximo el estudio de las circunstancias concurrentes. Vamos, pues, a analizar someramente cada una de estas fases, a efectos de determinar su importancia relativa en el proceso de selección y los ingredientes o pasos que primordialmente las componen.

## Planteamiento

Producida la vacante, ya sea por ampliación o por sustitución, deberá procederse a la confección del "profesiograma". El profesiograma incluye dos aspectos importantes: por una parte, el estudio del puesto en todas sus facetas; por otra, el análisis exhaustivo de la personalidad de quien debe cubrirlo. El primero comprende una profundización objetiva de cuantas características configuran el puesto como entidad propia y distinta de los demás que integran el mismo equipo empresarial. Ello supone el estudio de:

- 1) Funciones a realizar
- 2) Objetivos
- 3) Posición en el organigrama
- 4) Relaciones con los demás miembros del equipo directivo
- 5) Relaciones con el exterior
- 6) Características del jefe inmediato
- 7) Características de los compañeros
- 8) Características de los subordinados
- 9) Características generales y primarias del trabajo a realizar
- 10) Forma de retribución.

Analizados estos puntos tendremos ya una descripción profesiográfica del puesto en cuestión. Tal descripción, totalmente necesaria, es insuficiente como punto de partida de la selección; en todo caso debe ir complementada con la ficha profesiográfica que dibuje con claridad el perfil del individuo que podrá actuar con eficacia en el desempeño de aquellas funciones y que, con su integración, potenciará la fuerza del equipo. En este sentido, la ficha profesiográfica deberá matizar con la mayor exactitud posible cada uno de los seis módulos fundamentales que componen el perfil de toda candidatura:

- 1) Formación exigible
- 2) Experiencia necesaria
- 3) Profesionalidad
- 4) Capacidad intelectual
- 5) Motivación
- 6) Perfil de personalidad.

Determinado el contenido y nivel de cada uno de estos módulos, habremos llegado a dibujar el perfil del candidato

ideal. En las fases sucesivas este perfil es de vital importancia en aras de la valoración de las candidaturas concurrentes. De ahí que este primer estadio de la selección, el "planteamiento", sea el punto inexcusable de partida, ya que conforma toda la actuación futura y establece claramente las metas a alcanzar.

Quizás, en algunas ocasiones, sea preciso "replantear" una selección. El replanteo se producirá cuando, agotadas dos o más fases, se prevea la imposibilidad de llegar a una decisión efectiva. Normalmente este replanteo afectará más al mentado segundo aspecto profesiográfico que al primero, y lo único que pretenderá será que las fases que deben darse en toda selección se produzcan rítmicamente y con toda fluidez.

Esta primera fase, no obstante, no implica exclusivamente la elaboración del profesiograma. Existen otros puntos quizá menos importantes que también deben ser tenidos en cuenta y que forman parte del planteamiento de la operación: nombramiento del responsable o responsables, determinación de los sistemas a utilizar, asesoramientos, plazo de incorporación, y otros componentes secundarios cuya única finalidad es facilitar una selección rápida y eficaz.

## Publicidad y elección de canales

Una vez definido el puesto y perfilado personal y profesionalmente el individuo destinado a ocuparlo, será preciso analizar con toda atención los canales de

Definido el puesto y perfilado personal y profesionalmente el individuo destinado a ocuparlo, es preciso analizar los canales de reclutamiento con vistas a la captación de candidaturas.

reclutamiento viables con vistas a la captación de candidaturas. Tales canales deben ser contemplados asépticamente, sin preferencias hacia uno determinado, exigiéndoles, única y exclusivamente, la aportación de un número elevado de candidatos, más o menos apropiados pero con posibilidades de opción.

Primero, por tanto, será preciso establecer qué canales son operantes en relación con la cobertura cuestionada, rechazando la utilización de aquellos que por su naturaleza o coyuntura se prevean de difícil audiencia. En segundo lugar, será necesario programar la forma en que debe ser tratado cada canal, a efectos de obtener el mayor rendimiento posible. En tercer lugar, habrá que prever un margen de error o desenfoco que permita actuar por segunda vez cuando los resultados habidos nos demuestren, más o menos claramente, que la primera

actuación adoleció de algún defecto o falta de orientación.

Por ello cada canal se convertirá en un conducto de difusión de nuestra llamada, por lo que ésta debe ser programada en razón de tres vectores fundamentales:

a) A quién nos dirigimos. La llamada se dirige a un grupo determinado; dejarlo indeterminado es crear confusión y provocar una respuesta ambigua. En este sentido, pues, es indispensable afinar al máximo, ya que del efecto impactado, más o menos certero, se derivará la mayor o menor idoneidad de la respuesta. Es mejor sacrificar el número en pro del mantenimiento de un nivel de adecuación.

b) *Quién queremos que nos conteste.* Es decir, dentro del grupo elegido como portador, en general, de los valores buscados será preciso impactar a aquellos individuos que, en concreto, puedan interesar por razón de su aproximación al perfil ideal definido por los seis módulos que indicábamos con anterioridad.

En este sentido es preciso tener en cuenta, a efectos de la elección de canales adecuados, que todos ellos conducen a un determinado estrato social, cultural o profesional, pero pueden hacerlo de dos maneras distintas: por su propia naturaleza (colegios profesionales o anuncios insertados en publicaciones especializadas, por ejemplo) o por la forma en que es utilizado (anuncios en una publicación de información general, por ejemplo).

c) *Cuál debe ser el motivo que invite a ser candidato.* En definitiva, será necesario estudiar y llegar a conclusiones ciertas con respecto al contenido de nuestra llamada y aquellos puntos de la misma capaces de impulsar a un individuo a cambiar su situación con respecto a la misma: dejar de ser lector, espectador o, simplemente, oyente, para pasar a ser candidato.

Establecido el canal o canales adecuados y definida la forma en que deben ser utilizados, se habrá cubierto la segunda fase y se habrá terminado el período que podríamos llamar de preparación. En este punto, el proceso de selección está en marcha y quedamos a la espera de los resultados. Se ha sembrado; en las siguientes fases, a tenor del medio, de la semilla y del procedimiento de siembra utilizados, recogeremos.

## Entrevistas

Es la tercera de las etapas a cubrir necesariamente en el proceso de selección. Quizás es la etapa más difícil e, indudablemente, juzgada de acuerdo con el tiempo empleado, con los peligros que entraña y con la remuneración percibida por quien la realiza, la menos

rentable. Es una fase imprescindible y que, aunque las demás faltasen, deberá producirse inexorablemente. La entrevista con el candidato interesado e interesante no puede soslayarse.

Recibidas o conocidas las candidaturas al puesto vacante, el seleccionador deberá planificar la realización de las entrevistas correspondientes, partiendo del hecho incontrovertible de que toda entrevista es:

- 1.º Un medio para conocer al candidato.
- 2.º Un medio para que el candidato nos conozca.
- 3.º Un medio para convencer al candidato.
- 4.º Un medio para que el candidato nos convenza.
- 5.º Un medio para subjetivizar juicios.

La entrevista con el candidato interesado e interesante no puede soslayarse, y debe ser programada en razón de los resultados que se quieran obtener y de los objetivos previstos.

De ahí que esta fase sea tan peligrosa como importante. De ella pueden nacer incorporaciones totalmente erróneas, basadas en razones de simpatía o de simple fluidez verbal. Por ello el entrevistador debe tener continuamente presente que la entrevista se desarrolla siempre, como mínimo, entre dos y que, si bien en el inicio "el lado de la mesa" es determinante, a los diez minutos puede no haber lados o, simplemente, haber dado la mesa un giro de 180 grados. Evitar estas rotaciones peligrosas y mantener con firmeza la dirección de la entrevista es imprescindible para llegar a conclusiones ciertas. La forma de conseguirlo es más profesional que personal, aspecto que también tiene su importancia, ya que influyen decisivamente: la experiencia, la formación y la personalidad.

La entrevista debe ser programada en razón de los resultados que se quieren obtener y de los objetivos previstos. No obstante, es preciso tener en cuenta que, a causa del material (humano) sobre el que versa, resulta imposible que sea totalmente programada como la fabricación de un calcetín, y por ello en toda entrevista habrá que distinguir dos parcelas bien definidas: una, la programada, ya indicada; otra, la improvisada. Esta nace del desconocimiento previo del entrevistado y de la necesidad de adaptarse rápidamente a las circunstancias que plantea. La dimensión de cada una de estas parcelas no permite juzgar sobre el grado de bondad de la entrevista, ya que depende de su problemática intrínseca, humana al ciento por ciento, y no de su mecánica.

Esta fase constituye un tema tan denso que deberá ser objeto de un estudio independiente, más amplio y profundo. Bástenos aquí consignar su necesidad y sus peligros.

## Valoración de candidaturas

Entendemos, en este caso, por valoración de candidaturas la determinación de los niveles o rendimientos que cada candidato aporta en relación con aquellos seis módulos que componían la candidatura ideal. Por lo tanto, se trata de una valoración relativa, que no mide valores absolutos sino grado de aproximación al modelo propuesto a priori.

Ello significa que habrá que estudiar cada candidatura, módulo por módulo, determinando:

- 1.º Si el candidato en cuestión alcanza el nivel mínimo de formación que se exige.
- 2.º Si posee el caudal de experiencia que pueda considerarse, al menos, suficiente para un desempeño eficaz.
- 3.º Si sus conocimientos, teóricos y prácticos, y las aplicaciones que ha hecho de los mismos denotan un dominio de su profesión.
- 4.º Si sus niveles intelectuales garantizan sentido común, comportamiento inteligente y una adaptación fácil y flexible.
- 5.º Si su motivación hacia la empresa, puesto y función es la requerida.
- 6.º Si posee aquellos rasgos caracterológicos y de personalidad que permiten suponer un ejercicio eficaz y una integración incrementable con el tiempo y con la atención prestada por su jefe inmediato.

Los tres primeros valores deberán determinarse a través de entrevistas y pruebas de tipo profesional, realizadas y planteadas, respectivamente, por persona capacitada. El cuarto y quinto se establecerán merced a las denominadas pruebas psicotécnicas, tan vilipendiadas y, el mismo tiempo, tan utilizadas (mal utilizadas en muchas ocasiones). El sexto, el más difícil y, a veces, el más interesante, sólo podrá ser evaluado a través de entrevistas psicológicas en profundidad, realizadas a nivel científico, con el auxilio de cuestionarios caracterológicos o de las denominadas pruebas proyectivas.

Este es el proceso normal de valoración de candidaturas. No obstante, en ocasiones no puede o no debe seguirse, ya sea porque los candidatos son suficientemente conocidos y sólo se evalúan los módulos que resultan dudosos (por ejemplo, cuando el puesto se cubre por oposición entre el personal de la misma empresa), ya sea porque no existe auténtica selección, sino simple-

mente captación (el jefe de ventas del competidor más cercano, por ejemplo), en cuyo caso una parte de estos módulos están ya valorados por la misma actuación del candidato en un puesto idéntico o similar. Aun cuando sobre estas, y otras menos conocidas, formas de cubrir una vacante habría mucho que decir (tienen abundantes puntos negativos), no es éste el objeto del presente trabajo, por lo que, simplemente y de momento, dejamos constancia de su existencia.

## Decisión

Es la última fase de todo el proceso y, como tal, la que lo cierra. Es el único acto sustantivo con finalidad en sí mismo que contiene toda selección de personal; los demás son medios que lo preparan y facilitan, sin sustantividad propia. Una decisión concienzudamente trabajada significa el perfeccionamiento de todo el proceso.

En ocasiones, la decisión será simplemente una conclusión o corolario: cuando la sucesión de las distintas fases haya ido estableciendo en forma clara y rotunda la existencia de una candidatura destacada. En otras, el proceso sólo determinará la concurrencia de candidatos varios, de perfiles distintos y con méritos muy parecidos. Inclinarsé a favor de alguno será tomar una auténtica decisión. En estos casos, para determinar qué alternativa es la más favorable será necesario replantear todo el proceso a efectos de detectar con exactitud cuáles son aquellos factores relativamente más importantes, recayendo la decisión a favor de quien reúna mayor número de ellos, o bien subordinando la valoración a circunstancias subjetivas secundarias, como son: la edad, residencia, idiomas, presentación etc., y actuando después en consonancia con los resultados obtenidos.

Decisión, por tanto y en selección, significa incorporar un elemento nuevo al equipo humano de la empresa. Significa también hacer un acto de fe en una persona que, posiblemente, promete mucho pero que, todavía, no ha demostrado nada. Acto de fe que será tanto menos arriesgado cuanto más a fondo y mejor se hubiera trabajado la selección previa. Riesgo siempre existirá, prácticamente es connatural con la empresa, pero todo gerente debe encontrar los medios para que este riesgo sea mínimo. En la selección del personal directivo la empresa corre un riesgo enorme; por ello creemos que es interesante el esbozo que hemos hecho de un proceso que puede dar mayor fiabilidad a la cobertura de un puesto de trabajo.

(De "Jano, Management y Humanidades")

# ORGANIZACION Y DIRECCION DE LA EMPRESA

## ANALISIS CRITICO

por VICENTE GUTIERREZ SANTOS

**P**ara el autor, la empresa moderna es una pequeña célula de la nación donde también se precisa de un contenido económico, político y social y de un gobierno que posea una filosofía bien definida. En otras palabras, es necesario rumbo y mando disciplinado. Saber qué hacer, cuándo y quién debe realizar una labor específica para instrumentar la obra social que debe cumplir mediante la creación de riqueza y elevación del standard de vida de sus productores.

**E**n todo tipo de gobierno, la dirección se orienta, organiza, delega y controla a través de los canales ejecutivos de comunicación jerárquica, coordinando las iniciativas del grupo de colaboradores. Una máxima saludable es la de «trabajar en equipo el plan y planear el trabajo en equipo», bajo la autoridad de un líder. Sin dispersión de la responsabilidad exigida cuando la autoridad es conferida a los Directores de División y de éstos a los mandos intermedios. La descentralización en la ejecución no supone la renuncia a la supervisión desde arriba mediante la rendición periódica de cuentas por reporte sistemático o acción de control interno. El «follow-up» o seguimiento en la cumplimentación de tareas no debe faltar en los niveles de dirección.

**L**amentablemente, en muchas empresas las funciones no están claramente definidas. Existe el desconcierto, la falta de iniciativa, al no conocerse la responsabilidad de una tarea, no se toman decisiones, se crean los corto-circuitos de organización, el talento queda sub-utilizado, se funciona a base de confidencias y no de reportes objetivos dentro del sistema general de información, el personal no tiene motivaciones para superarse y seguir aportando su labor creadora, etc., etc. Es ésta una situación que condena la empresa al fracaso si no se ataja a tiempo y se resuelven sus problemas estructurales con la urgencia de una cirugía organizativa.

**H**oy día, dirigir una empresa ya de tipo mediano requiere una universalidad de conocimientos técnicos que antiguamente se suplían con la intuición u olfato comercial, el conocimiento práctico o los golpes de suerte. Desde hace unos años los mercados se tornan más competitivos y se necesita una rápida y eficiente información para la toma de decisiones, las operaciones financieras de inversiones, compras y créditos se complican; la gestión de stocks y deudores cobra mayor importancia en el uso de los propios recursos, etc. Es entonces cuando se va perfilando una imagen de director cada vez más profesional, en sustitución del director absolutista que se limitaba a mandar y no a dirigir.

**S**in embargo, esto no quiere decir, en forma alguna, que el líder o director general de una empresa tenga que ser necesariamente el hombre más inteligente, más culto, más maduro, más agresivo, más sagaz con mayor capacidad de trabajo, etc. Si fuese el número uno en cada habilidad nos enfrentaríamos a un super-hombre o semidios. Ciertamente, la cualidad de líder no está reservada o poseída solamente por super-hombres o semi-dioses. El líder de negocios actual es una persona que llena una función específica en la escena de la empresa que dirige y el sector en que se mueve.

**E**s, ante todo, «un conductor de hombres y un gran vendedor de ideas» para que cada empleado hasta el menor nivel haga suyas las metas de la empresa para la cual trabaja. El líder debe hacerse respetar más que por su autoridad, por su gran valía. El respeto en el ser humano brota como consecuencia de la admiración. Un buen director que conozca su oficio tratará siempre:

- 1 - De convencer, no de vencer.
- 2 - Ordenar lo que calcula razonablemente es alcanzable. Y cuando haya que pedir «milagros» o esfuerzos extraordinarios, entonces recordar la técnica seguida por Napoleón

y Bolívar en sus célebres arengas en víspera de decisivas batallas.

- 3 - Vender mística de empresa. Hacerla amar por los hombres que forman parte de ella.
- 4 - Tomar decisiones, ni demasiado precipitadas ni tampoco anacrónicas.
- 5 - No perder la noción del trabajo en equipo dentro de la línea de organización.

**P**or otro lado, cambia el concepto del empleado cuyo salario no equivale más que a la venta de sus servicios y no de su persona y se le mira como un activo tan preciado como el inmovilizado hasta convertirse en un verdadero «capital humano» (lo que se conoce en USA por MAN POWER), cuya valoración incluyen algunas empresas audazmente en sus Estados Financieros.

Destaquemos algunos falsos conceptos y errores más frecuentes:

### Niveles Directivos:

Muchas compañías parecen estar super-dirigidas porque existen muchos cargos de alto nivel. ¿Son realmente necesarios todos estos ejecutivos y órganos «staff»? Estudios serios han demostrado que en términos generales de un 10% a un 20% de los cuadros directivos entorpecen la dirección en lugar de agilizarla. Los costos se disparan no sólo en razón de las altas remuneraciones, sino de los seguros sociales, espacio de oficina, gastos de viaje, información que cada quien recibe, seguros personales, horas-hombre empleadas en las comunicaciones. Cuando las compañías caen en este exceso de dirección su capacidad de reacción queda limitada por el burocratismo en la toma de decisiones y toda la actividad empresarial se complica.

### Desarrollo de tareas:

Pocas empresas hacen saber a sus empleados la importancia que tiene su labor. No es de extrañarse que el rendimiento sea menor. La gente debe saber lo que se espera de ellos y los medios con que cuenta, al par de recibir una información sobre el curso de la empresa. Incluso la gente más brillante no suele adivinar los objetivos de la Dirección General y el

ponerlos en su conocimiento es el único camino para lograr la mayor productividad del talento humano y su integración a la empresa.

#### Actitudes extremistas:

Cuando la temperatura de los negocios es tormentosa, los ejecutivos se mueven en el péndulo que va del «laissez faire management» (dejar hacer a los demás) mediante la total descentralización de la autoridad sin ejercer la debida supervisión, hasta el estricto control de los más mínimos detalles que termina por convertir a un Director en un simple jefe de sección. En las empresas que esto ocurre, los verdaderos problemas se agigantan y eternizan. No existe la planificación que fije un camino a seguir en la vida de las mismas.

#### Sistema de Comités:

Si se cae en el vicio de los Comités y andamos reunidos todo el día, algo va mal en la empresa. Sin embargo, este instrumento utilizado adecuadamente es muy beneficioso. El más importante, desde luego, es el Comité de Dirección donde se traza la estrategia a seguir y donde cada especialista o responsable de función toma la responsabilidad de los objetivos a cumplir, informa de sus resultados y propone soluciones apoyadas en estudios completos que contengan las alternativas para poder decidir en dicho Comité.

#### Sistema de Información:

Forma parte de la organización y de la estructura de la toma de decisiones.

A veces, ocurre que una profusa información llega desde varios niveles hasta la Dirección General desbordándola, lo que impide distinguir lo importante de lo menos importante y aún lo no importante.

#### Organos Staff y Organigramas:

Hay empresas que abusan de los cargos «staff» porque creen que es la única vía para organizar la empresa.

Insistir en dividir las funciones de una empresa y clasificar los mandos en niveles verticales y órganos «staff» es algunas veces impracticable. Los países con más éxito bajo este sistema son los Estados Unidos y Canadá en menor relevancia.

Frente a este sistema tenemos el europeo de «dirección por objetivos» y más específicamente el alemán que divide las funciones en comerciales y de producción.

Los expertos afirman que los dos sistemas funcionan porque en el «Top» hay Directores con sentido práctico. Incluso, yo agregaría que una combinación de ambos sistemas puede resultar satisfactoria en determinados países y empresas.

En cuanto a los organigramas («organization charts») es preciso que se entienda qué representan las líneas de comunicación y los cua-

dro que aparecen en el dibujo. Por otro lado, nuestra experiencia nos aconseja que la publicación de un organigrama no soluciona ni define nada sin la asignación de funciones por posiciones.

#### Mediocridad en los objetivos:

Surge con frecuencia en aquellas empresas donde se dan alguna o varias de estas condiciones:

- 1- Salarios reducidos para el personal clave en la base, tales como vendedores, supervisores de fábrica, personal de contabilidad y proceso de datos, etc.
- 2- Falta de incentivos de todo tipo que premien la eficiencia y el esfuerzo.
- 3- Remuneraciones desproporcionadas entre los mandos ejecutivos superiores y los mandos intermedios, ya sea a través del salario o de bonos de participación.
- 4- Falta de control en la productividad de personal de fábrica, gestión de venta o tareas administrativas medibles.
- 5- Tolerancia en los cargos a personal incapaz o no suficientemente idóneo para una tarea determinada. Muchas veces, un cambio de funciones es tan saludable que permite obtener rendimientos insospechados. La falta de funcionalidad en un cargo puede achacarse en muchas ocasiones al «Seleccionador» y no al «Seleccionado».
- 6- Promociones realizadas sobre la base acusada en antigüedad más que de capacidad: la posición para el hombre, en lugar del hombre para la posición. Carencia de una dinámica de promociones que estimula la ilusión del empleado.
- 7- Excesiva prudencia en los manejos y tratos con el personal atendiendo al socorrido «factor humano».
- 8- Carencia de planes de formación al personal, permitiendo el anquilosamiento de la gente que constituye el «capital humano» de la empresa. Tampoco debe caerse en la viciosa formación como único objetivo de la empresa.

**C**reo, en resumen, que el elemento valioso de la empresa está dotado de una santa impaciencia para mejorar los procedimientos y evitar la rutinización de las tareas. Este dinamismo y sentido de urgencia en la solución de los problemas es el motor que hace avanzar toda organización humana.

**P**ara retener a estos hombres se necesita de una agresiva política de formación, motivación y promoción del personal dentro de la filosofía o programa político de la empresa. Lograr que los mandos «se expresen», establezcan un diá-

logo abierto hacia arriba y hacia abajo, cooperen a nivel horizontal con las demás divisiones buscando la meta común, es el único camino que garantiza el éxito a la empresa actual.

**C**on la satisfacción y motivación que produce la realización personal, la Dirección General consigue que sus hombres participen de ella y «se sientan integrados» como parte de su vida. No conozco hombre de valer que al «no sentirse realizado» decaiga en su ánimo gradualmente y busque nuevos horizontes cuando cobra consciencia de su status profesional y moral. De lo contrario, ese hombre irá aceptando su anulación personal al sufrir el trauma para el cual no existe otra cura que la emigración.

**R**eitero que dirigir esta micro-célula económica y conducir a sus miembros, dotándolos de una filosofía de acción, no es tema fácil. Muchos hombres inteligentes han naufragado en su intento, porque han descuidado conceptos empíricos citados en este análisis crítico.

**L**a experiencia nos enseña que a nivel más alto debe corresponder menor dedicación al trabajo diario y más énfasis en la planificación a largo plazo. Los planes prospectivos a 5 años ofrecen la sensación de saber por dónde se va y qué se quiere. Una vez oí esta expresión en un Comité de Dirección que me hizo reflexionar: «nosotros no estamos aquí para reparar CARRETERAS, ni siquiera para construirlas; estamos reunidos para pensar en AUTOPISTAS». El ejemplo es gráfico si lo comparamos a las necesidades de la España actual.

**S**i queremos contar con autopistas para que nuestras empresas marchen mejor y a consistente velocidad, no perdamos de vista los vicios, errores y falsos conceptos que hemos analizado en este trabajo. Aprovechemos la lección del fracaso y las enormes dificultades que muchas empresas han atravesado y están atravesando por no someterse a la reforma inevitable. El empresario moderno debe construir una empresa que responda a las necesidades de la sociedad en que vivimos y procurarse los hombres idóneos para dirigirla. Todos nos sentiremos felices por la contribución que hagamos a la nación. Nuestros recursos bien empleados ofrecerán su modesta aportación a la maravillosa obra creadora del hombre.

**CERVEZA MALLORQUINA**  
**DORADA BALEAR·FALCON·ROSA BLANCA**

# ENTREGA DE LOS PREMIOS INTERNACIONALES

## Empresas distinguidas

Ha tenido lugar el pasado día trece de Mayo, en Madrid, la entrega de los Trofeos Internacionales a la Calidad, a sesenta y nueve empresas de Bélgica, Checoslovaquia, España, Gran Bretaña, Hungría, Italia, Perú, República Democrática Alemana, República Federal Alemana, Rumanía, Suiza y U.S.A.

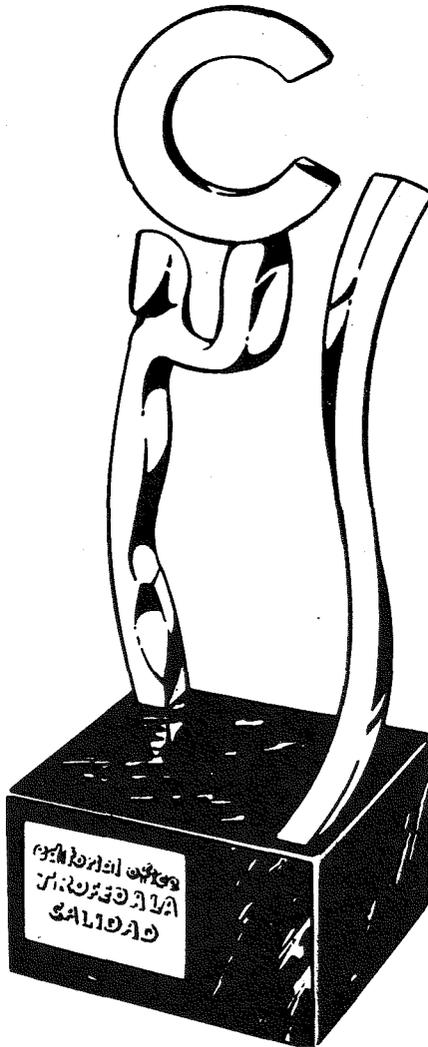
Con tal motivo, se trasladaron a dicha capital cerca de cien dirigentes de grandes empresas internacionales, las cuales habían de ser premiadas.

"Editorial Office" ha sido la creadora de este Trofeo a través de sus cuatro publicaciones de comercio exterior EUROUSA, MERCADO MUNDIAL, AFRICAN TRADE REVIEW, y THE EAST TRADE, para prestigiar, propagar y dar fe del esfuerzo de las empresas galardonadas por cuidar sus productos.

Este Trofeo, en su segunda edición, ha constituido un gran éxito. A su entrega asistieron los Excmos. Sres. Embajadores de Bélgica, Suiza y República Democrática Alemana y los Sres. Ministros Plenipotenciarios de Hungría, Rumanía y Checoslovaquia. El Director General de Régimen Jurídico de la Prensa, el Subdirector General de Acción Turística, el segundo secretario de la Embajada de los Estados Unidos, en representación del señor Embajador, el Presidente del Sindicato de la Prensa, Radio y Televisión, el Agregado Comercial de la Embajada Británica y el Secretario del Sindicato Nacional de Hostelería, los cuales ocuparon la Presidencia junto con don Arsenio Pardo, Presidente de Editorial Office.

Presentó el acto el Jefe de los Servicios Internacionales de Televisión Española, don Julio Rico, quien pronunció el pregón oficial del Trofeo Internacional a la Calidad 1.973.

En representación de las empresas españolas galardonadas dirigió unas palabras de agradecimiento D. Clemente Cebrián Martínez, Presidente de Isodel Sprecher, y por parte de las empresas extranjeras hizo lo propio D. Maurice G. Brinsden, director de la factoría LUCAS en Willesden (Gran Bretaña). A continuación, don Arsenio Pardo destacó el sentido del acto, al realzar a las empresas que día a día miman y cuidan su producto. Cerró el acto don José Luis



Fernández García, Director General de Régimen Jurídico de la Prensa, quien ensalzó la labor desarrollada por la entidad organizadora al conceder un Trofeo, por primera vez en España, de carácter internacional.

Puso la nota colorista la actuación de la Tuna Universitaria de la Facultad de Farmacia, cerrando el capítulo de actuaciones el arte del cuadro flamenco del Corral de la Morería, con la especial actuación de Blanca María de Córdoba, esposa del no menos famoso Manolo Rey.

- S. A. ALCOHOLERA DE CHINCHON
- ALDA INDUSTRIAL, S. A.
- ARROCERIAS HERBA, S. A.
- ATIS, S.p.A.
- J. BÖHLER Nach Wilhelm Böhler
- LA BOTANICA A. BARASSI
- BRIQ, S. L.
- BUDAPESTI GLOBUS KONZERVGYAR
- BURGER EISENWERKE A.G.
- BUSCH ESPAÑA, S. A.
- CEMENTOS ALBA
- S. E. A. CITROEN, S. A.
- CONFORTI, S. A.
- DAMEL, S. A.
- DRAGADOS Y CONSTRUCCIONES, S. A.
- DUNFORD HADFIELDS LTD.
- FAGOR INDUSTRIAL
- FEDDERS World Trade Corp.
- FELIU BOET, S. A.
- FELIX SARASQUETA Y CIA., S. A.
- GISPERT, S. A.
- L. GUARRO CASAS, S. A.
- HASLER A.G.
- HOBART
- HOTELES IFA-España
- IBERICA DEL FRIO, S. A.
- INDUSTRIAS HIDRAULICAS PARDO
- INDUSTRIAS QUIMICAS PROCOLOR
- ISODEL SPRECHER, S. A.
- JAIME MARBA OLLER
- JOHN DEWAR & SONS LTD.
- JUAN VOLLMER, S. A. - PALMERA
- KARL ECKERT, Präge-Anstalt
- KARL M. REICH Maschinenfabrik
- MANUFACTURAS ARANZABAL, S. A.
- MANFRED WAMPFLER MASCHINENBAU
- MARRODAN Y REZOLA, S. A.
- MASSO HERMANOS
- MIKALOR, S. A.
- MOBBA, S. A.
- MODOLOSA
- NICOLAS CORREA, S. A.
- OHBEA, S.C.I.
- PAPIERFABRIK SCHOELLER & HOESCH GmbH.
- POMPADOUR IBERICA, S. A.
- PORCELANAS LLADRO
- PRAGOINVEST
- PREPARADOS Y CONGELADOS ALIMENTICIOS, S. A.
- PUERTO JOSE BANUS DE ANDALUCIA LA NUEVA
- REITER & CRIPPA, S.n.c.
- REVERTE, Productos Minerales
- RICHARD Finomposztógyár
- SABENA
- SOL THERMIC, S. A.
- TALLERES AROCENA, S. A.
- TEHNOIMPOREXPORT
- TEXSA, S. A.
- THE LUCAS RUBBER PRODUCT GROUP -
- THE LUCAS ELECTRICAL COMPANY.
- TRENZAS Y CABLES DE ACERO, S. A.
- TUBOS REUNIDOS, S. A.
- TURRONES «EL LOBO»
- URBANIZACION VILAFRANCA DEL CASTILLO
- U T B (Uzina Tractorul Brasov)
- VALERO, S. A.
- VEB Kombinat PIKO
- VICENTE SUSO Y PEREZ, S. A.
- VICMA, S. A.
- VIDAL HERMANOS, S. A.
- VANGUARDIA, LA

# Conservación de las obras de arte



Nuestra Señora de San Salvador (Artá)  
antes y después de la restauración.



Escribe: María Isabel Cabrer

Las obras de arte, léase pintura, están en un alza inaudita, espectacular los coleccionistas y sobre todo los inversionistas acaparan todo lo que aparece en el mercado, con un mínimo de valor o de cotización y han desbordado los precios. Y es que una buena pintura o una firma en alza, renta entre un 20 o 30% anual.

¿Será ventajoso o perjudicial para las generaciones venideras esta absorción de obras de arte por particulares? ¿Están preparados para su conservación? ¿Saben que su patrimonio excede las fronteras propias del individuo para alcanzar las de un bien común?

Los Museos, es una realidad, están de capa caída. Al no ofrecer al público lo que éste pide, le dejan insatisfecho y termina por no acudir a ellos. El Museo es un instrumento educativo, un centro de recreación para el espíritu, un patri-

monio del Estado y de todos los que lo formamos.

¿Qué se hace en el mundo para la conservación de las obras de arte? Todos los países tienen unos patronatos que se dedican a su custodia, los más destacados en esta labor son Italia, Bélgica, Inglaterra, EE.UU., Francia, Holanda. La Unesco posee un organismo coordinador entre todas las Naciones para la conservación de bienes culturales. Abarca además de todas las Bellas Artes, documentos y material de archivo.

En España estamos comenzando. Los estudios científicos son de fecha reciente y se ha creado una escuela en Madrid para la formación de restauradores. Empiezan a disponer los Museos de departamentos de conservación en un plan totalmente científico. Mallorca tiene elementos suficientes para justificar un departamento de este tipo —si tuviéramos

los Museos organizados— como en todos los países y ciudades. La despreocupación de la Dirección General de Bellas Artes por la política de Museos en general, es patente ya que no son inversiones a corto plazo.

Gracias a los adelantos de las ciencias experimentales, se puede llegar a un conocimiento más profundo de los materiales con que están hechos los objetos de interés histórico-artístico y de los procesos y transformaciones que sufren tanto por sus causas internas como por la acción de los condicionamientos ambientales y también por la acción directa de la mano del hombre. Esto permite seleccionar en cada caso los materiales y condiciones ideales para garantizar su conservación. Se usan técnicas totalmente sofisticadas propias de laboratorios de alta investigación, para

estudiar con profundidad lo que se tiene entre manos.

Una pintura, una talla, llega a manos de un restaurador, ¿cuál es el proceso a seguir?

Pido la debida información a Zaca Sánchez Cuenca y a su esposa Nani Alomar conocedores de las más avanzadas técnicas en materia de restauración, sin su ayuda, no hubiera sido posible escribir este artículo.

—Cuando el objeto que se va a restaurar entra en el taller —me dicen—, se hace un estudio visual del conjunto y luego uno científico. Se analizan los pigmentos —tratándose de una pintura—, el tipo de tela, la manera con que está preparada ésta, con yeso o cal, para definir el lugar y la época en que fue ejecutada. Las preparaciones que se usaban en España, por ejemplo, no son las mismas que se usaban en los Países Bajos. En un principio se usaban pigmentos naturales, en el siglo XIX aparece el “Boom” de los artificiales. Es curioso que entre los pigmentos naturales se usaban el lapislázuli, que da el azul brillante y la malaquita que da verde. Las piedras se machacaban y preparaban adecuadamente, dando como resultado un producto carísimo, al que se buscó pronta sustitución.

Los barnices que se dan al cuadro una vez terminado también son analizados; una vez terminada la exploración científica se procede a la limpieza, operación delicadísima, ya que los pigmentos pueden estar mezclados con el barniz que los cubre. Muchas de las personas que poseen pinturas, tienen tendencia a hacer limpiezas caseras, sin embargo no son conscientes que la limpieza necesita una gran pericia y los materiales que puedan usar por inocuos que parezcan, la patata, la cebolla, pueden desatar procesos irreversibles, de muy difícil contención.

Las técnicas de tratamiento de un cuadro son, el reentelado, necesario cuando la tela ha perdido su función de soporte de la pintura, por la acción del tiempo, y consiste en aplicar una tela nueva detrás de la antigua, sin quitarla. Todas las técnicas tienen una función aplicada según el daño o alteración que padece el cuadro.

Otra alteración corriente en pintura es el craquelado, debido al movimiento de la tela y a la falta de elasticidad de la capa pictórica, rompiéndose ésta produciendo un cuarteamiento. Esta anomalía no se arregla, pero para evitar que salte el color, se procede a lo que se llama “sentado del color”.

El tratamiento más normal en un cuadro es el de limpieza, el barniz que se ha vuelto amarillento o ha perdido la transparencia, e incluso en algunos casos



puede acarrear el desprendimiento de capas de pintura.

La falta de información de las personas ha sido causa de la pérdida irremediable de muchas obras, cuyo patrimonio excede el de la posesión de un

objeto privado, para convertirse en bien universal. La conservación de las pinturas, las aumenta de valor tanto subjetivo como crematístico, si fueran otros bienes, un inmueble, un coche ¿cuánto gastaríamos en su mantenimiento?

Suscripción  
a

**ECONOMIA  
BALEAR**

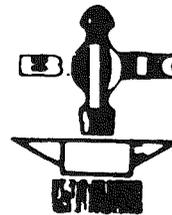
Doce  
números  
340 pesetas

Gran Vía  
ASIMA, n.º 2  
Tel. 29 06 00  
Polígono  
La Victoria

Palma de  
Mallorca

# TALLERES

15 SINDICATOS DE OBRAS DE LA CONSTRUCCION DE  
CAMECIC  
15 CARPINTERIA METALICA Y CERRAJERIA DE  
MIEMBRO FUNDADOR



**B. IQUER, S.A.**  
Teléfono  
\* 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)



# La coyuntura turística

## Junio 1974

Según datos divulgados por el Ministerio de Información y Turismo.



CUADRO RESUMEN DE LA COYUNTURA TURISTICA

Conceptos	Junio 1974		Enero-junio 1974	
	Valores absolutos	Porcentaje de variación respecto junio 1973	Valores absolutos	Porcentaje de variación respecto enero-junio 1973
<b>AFLUENCIA DE VISITANTES:</b>				
— por aeropuertos.....	830.672	— 11,8	3.603.873	— 4,7
— por carretera.....	1.680.769	— 9,9	5.936.309	— 4,4
— por ferrocarril.....	165.485	— 2,3	680.110	— 6,2
— por puertos marítimos.....	138.336	— 19,7	712.454	— 5,8
<b>TOTAL.....</b>	<b>2.815.262</b>	<b>— 10,6</b>	<b>10.932.746</b>	<b>— 4,7</b>
<b>DIVISAS (Millones de dólares):</b>				
— ingresos.....	315,00	1,8	1.297,04	8,0
— pagos.....	21,00	7,2	133,28	21,7
<b>CAPACIDAD HOTELERA Y EXTRAHOTELERA:</b>				
— número de plazas hoteleras.....	885.169	9,8	—	—
— número de plazas extrahoteleras....	1.261.757	8,0	—	—
<b>TOTAL.....</b>	<b>2.146.926</b>	<b>8,7</b>	<b>—</b>	<b>—</b>
<b>ESPAÑOLES SALIDOS AL EXTRANJERO:</b>				
— por aeropuertos.....	30.482	— 5,5	178.701	5,3
— por carretera.....	482.703	— 2,6	2.525.021	2,0
— por ferrocarril.....	29.915	8,1	114.475	— 23,8
— por puertos marítimos.....	5.166	— 0,9	23.403	— 3,6
— autorizados por 24 horas.....	11.481	— 60,4	78.688	— 33,5
<b>TOTAL.....</b>	<b>559.747</b>	<b>— 5,1</b>	<b>2.920.288</b>	<b>— 0,6</b>

### PANORAMICA GENERAL

La evolución de la coyuntura del sector turismo, en el mes de junio de 1974, ha estado caracterizada por las notas que, de forma abreviada, se señalan a continuación:

#### Afluencia de visitantes

Las entradas totales de visitantes alcanzaron la cifra provisional de 2.815.262 que, respecto a las 3.148.788 registradas en junio de 1973, representan una disminución del 10,6 por ciento. Por otro lado, el número de entradas de extranjeros provistos de pasaporte se ha visto afectado por un descenso del 10,7 por ciento.

A la vista de estos datos, el período enero-junio de 1974 presenta un balance de 10.932.746 entradas, con una variación negativa del 4,7 por ciento respecto a las mismas fechas del pasado año.

Por nacionalidades, y con cifras definitivas para el período enero-mayo de 1974, cabe destacar el aumento de los continentes de menor relevancia como emisores de turismo (Asia, + 12,3 por ciento, Africa, + 15,1 por ciento; Oceanía, + 9,9 por ciento), mientras que Europa experimenta una variación regresiva del 4,8 por ciento y América disminuye también en un 6,9 por ciento.

Dentro de Europa, Bélgica (-17,1 por ciento), Inglaterra (-16 por ciento), Suiza (-11,8 por ciento) y Francia (-8,6 por ciento), son los países que ocupan las posiciones más en retroceso, y los países del Este (+ 63,1 por ciento), Finlandia (+ 32,2 por ciento), españoles residentes en el extranjero (+ 29 por ciento) e Irlanda (+ 19,3 por ciento) los avances relativos más importantes.

Los medios de transporte reflejan, en general, los efectos de esta disminución, cuyo desglose es: avión (-11,8 por ciento), carretera (-9,9 por ciento), ferrocarril (-2,3 por ciento) y barco (-19,7 por ciento); esto en la comparación junio 74/junio 73.

Las cifras acumuladas para enero-junio muestran la afectación en términos semejantes entre sí de todos los medios. Así: avión (-4,7 por ciento), carretera (-4,4 por ciento), barco (-5,8 por ciento) y ferrocarril (-6,2 por ciento).

#### Movimiento de divisas por turismo

Los ingresos por turismo en el mes de junio se estiman en 315 millones de dólares, cifra que representa un incremento del 1,8 por ciento sobre la de junio de 1973.

Los pagos por concepto turismo se han estimado en 21 millones de dólares, un 7,2 por ciento mayores que los registrados en junio del pasado año.

La situación en los meses transcurridos de este año en relación con igual período del anterior es: ingresos (+ 8 por ciento), pagos (+ 1,7 por ciento), saldo (+ 6,6 por ciento).

#### Capacidad hotelera y extrahotelera

Al 30 de junio de 1974 la capacidad total de alojamiento turístico (hotelera y extrahotelera) ascendía a 284.207 establecimientos, con 2.146.926 plazas. Esto supone, respecto a fin de junio de 1973, un aumento de 16.679 establecimientos (+ 6,2 por ciento) y 172.450 plazas (+ 8,7 por ciento).

• **EL TURISMO DE EUROPA.** — El precio de una habitación doble de lujo, con baño, es menor en Madrid que en otras capitales europeas, según una encuesta realizada por los Servicios Franceses de Turismo y publicada en el suplemento europeo de economía de los diarios «The Times», «Le Monde», «La Stampa» y «Die Welt».

Según la encuesta, tomando como base el precio de este servicio en París, con un índice 100 en Madrid se sitúa en 46,4 puntos; 80,4 en Roma; 119,5, para La Haya; 134,7, para Francfort, y 140,7 para Ginebra. Igualmente se facilita en dicha encuesta un cálculo de probabilidades del crecimiento anual de la capacidad hotelera hasta 1980 que es para Grecia del 8 %, del 6-7 % para Suecia, del 6 % para España y del 5-6 % para Italia. Los porcentajes de crecimiento son menores para el resto de los países europeos.

La capacidad hotelera en los últimos doce meses ha experimentado un aumento de 1.046 establecimientos (+ 4,9 por ciento) y 78.718 plazas

(+ 9,8 por ciento). Dentro de ella, el número de hoteles, hostales y pensiones de estrellas crecieron en un 2 por ciento y el de fondas y casas de huéspedes en un 7 por ciento. En plazas estos incrementos fueron, respectivamente, del 6,7 y 24,6 por ciento.

En cuanto a la categoría de los hoteles, hostales y pensiones de estrellas las variaciones, respecto a junio de 1973, más significativas han sido:

Hoteles de 4 estrellas, + 8,1 por ciento en establecimientos y + 9,5 por ciento en plazas.

Hoteles de 3 estrellas, + por ciento en establecimientos y + 15,1 por ciento en plazas.

#### Españoles salidos al extranjero

El número de salidas de españoles al extranjero se estima que alcanzó en junio la cifra de 559.747, con un 5,1 por ciento de disminución sobre junio de 1973.

Con estos datos, en el primer semestre de este año se alcanzan 2.920.288 salidas, que frente a los 2.937.570 de igual período de 1973 suponen un descenso del 0,6 por ciento.

#### PERSPECTIVAS TURISTICAS INTERNACIONALES

Aunque, en general, ningún país, y menos de los desarrollados, se atreve a tratar este tema, todo parece indicar que la situación actual de crisis en el mundo, y sobre todo el temor de que las repercusiones sobre las balanzas de pagos reduzcan las disponibilidades para gastos en el exterior, hace vaya creciendo el temor de que una de las industrias de mayor función en este terreno del gasto exterior vaya reduciendo su importancia.

Por lo pronto, algunos países ya ofrecen previsiones al respecto. Se dice que este año saldrán de Inglaterra 4 millones de turistas, 2 millones menos que el año pasado, según cifras publicadas por «La Vanguardia Española». Por lo visto el mayor descenso se va a notar en nuestras islas Baleares, que esperan una baja en sus viajes contratados entre el 15 y el 25 por 100. La Thompson Holidays, primera firma turística inglesa, afirma que el descenso previsto en sus actividades es del 15 por 100 y el resto de las agencias se han manifestado también en el mismo sentido y señalan una recesión de la demanda para este verano.

Por lo que hace referencia a los países que en el turismo internacional juegan un papel receptivo, no acusan aún la recesión, aunque es de temer reflejen la crisis en el verano. Y hablamos así porque España, en lo que va de año, reflejó un aumento en la recepción de turistas del 14 por 100.

## GABRIEL VICENS

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

Empresa de prestigio ofrece calidad

Gremio de los Herrerros - Manzana 10  
Poligono Industrial La Victoria  
Teléfonos 25 11 22 - 25 11 88  
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**

# Ante la primera **CRISIS** del turismo

por

**MANUEL FUNES ROBERT**

**PROBLEMAS DE LA HOSTELERIA**

\*\*\*

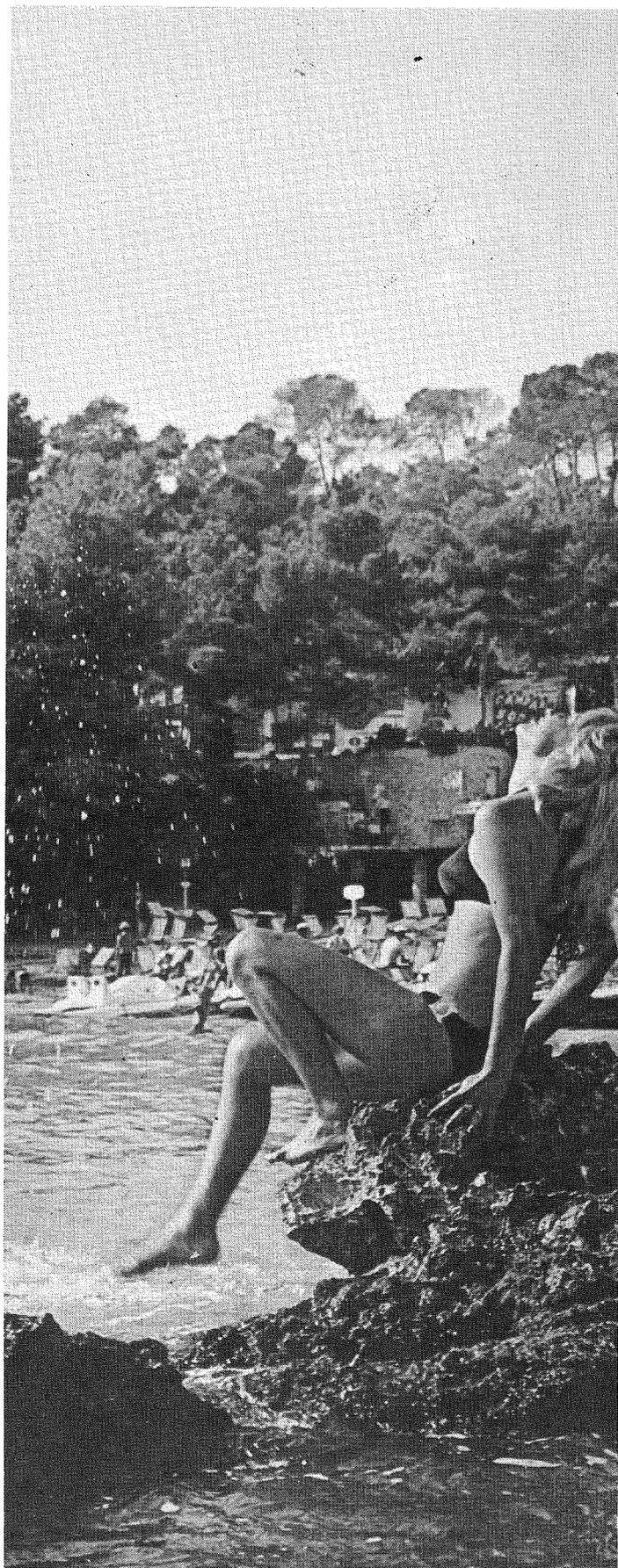
**CREDITOS Y BENEFICIOS**

\*\*\*

**EL PANORAMA NO ES TAN NEGRO**

## **DECLIVE TURISTICO**

Ha muchos años que vengo afirmando que el turismo ha partido en dos la historia económica de nuestro país, del cual puede hablarse de etapa preturística y etapa post-turística. Que ese fenómeno nos ha permitido despegar económicamente y todo lo demás —planes de desarrollo, habilidad de nuestros gerentes, etc. es secundario respecto al peso que en nuestros éxitos recientes corresponde al turismo. Hoy, cuando realmente se ve un declive del mismo, es bueno destacar lo que ha significado y para enjuiciar correctamente lo que las dificultades de ahora significan. La caída de este año puede ser la excepción que confirma la regla de que lo propio de este fenómeno es el auge sin pausa. Demos las cifras clave recapituladoras. El turismo ha sido el sector más dinámico de nuestra economía, habiendo crecido el número de visitantes al 21<sup>o</sup>/o anual acumulativo, representando el total de esta acumulación los 250 millones de visitantes en 25 años con unos ingresos totales de 16.000 M de \$ cifra curiosamente igual a la del Plan Marshall que salvó a Europa. Y si Europa destruída se levantó con 16.000 M de \$ no es de extrañar que España, con menos destrucción y ruina, haya hecho milagros con una cifra total igual a la que todo el continente recibió en cuatro años.



## RENTA DE SITUACION

Si nos fijamos en la importación de maquinaria y equipo en la década de los 60, vemos que la cantidad gastada en reestructuración industrial equivale a esos ingresos con los que nadie contaba y que procedían de un fenómeno que siempre gozó de la reticencia y aún hostilidad de nuestros gobernantes de la etapa anterior a 1.973 a los que molestaba la idea de confesar que no eran ellos los que habían salvado nuestra economía, sino la "renta de situación", el valor económico de nuestra posición geográfica en el mundo en un momento en que éste despegaba definitivamente, y por obra de su bienestar, descubre en España tesoros naturales de los que antes sólo minorías pudieron gozar.

Sigamos dando las cifras básicas, las que conviene tener en mente en el momento de analizar la primera detención notable del fenómeno.

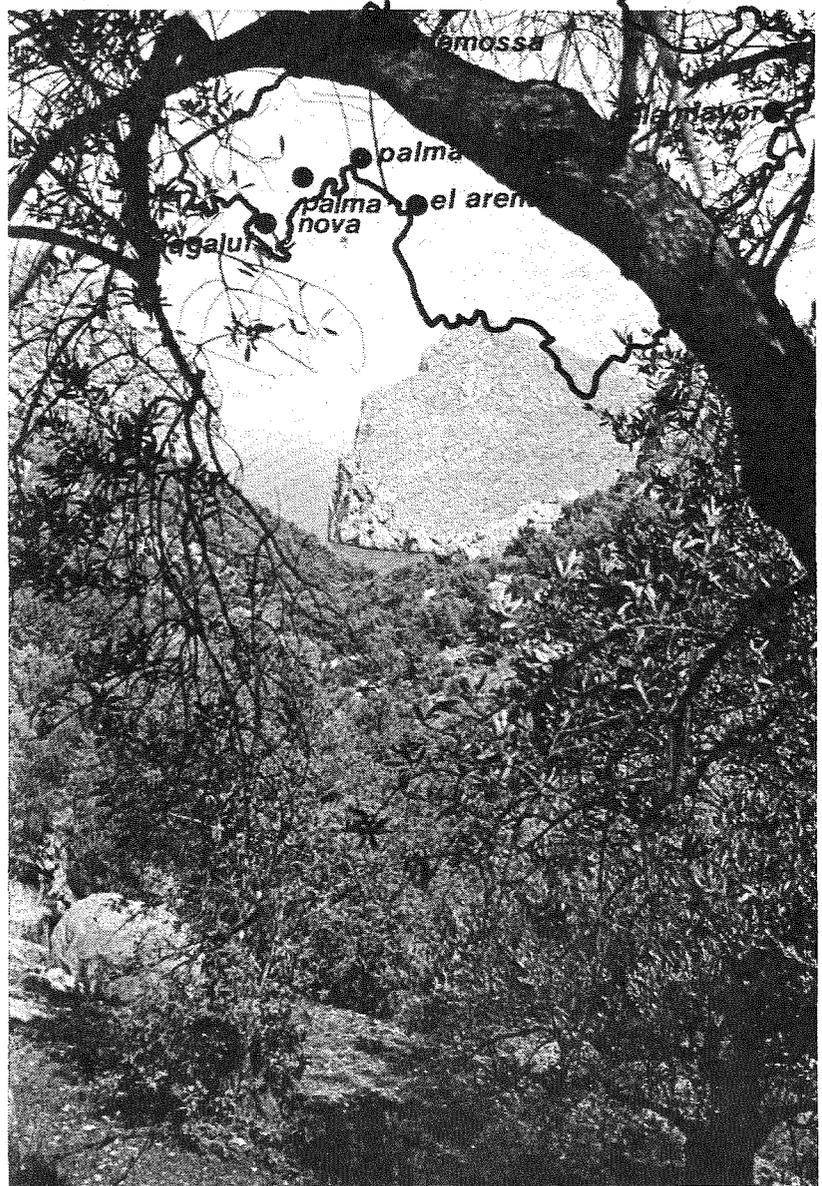
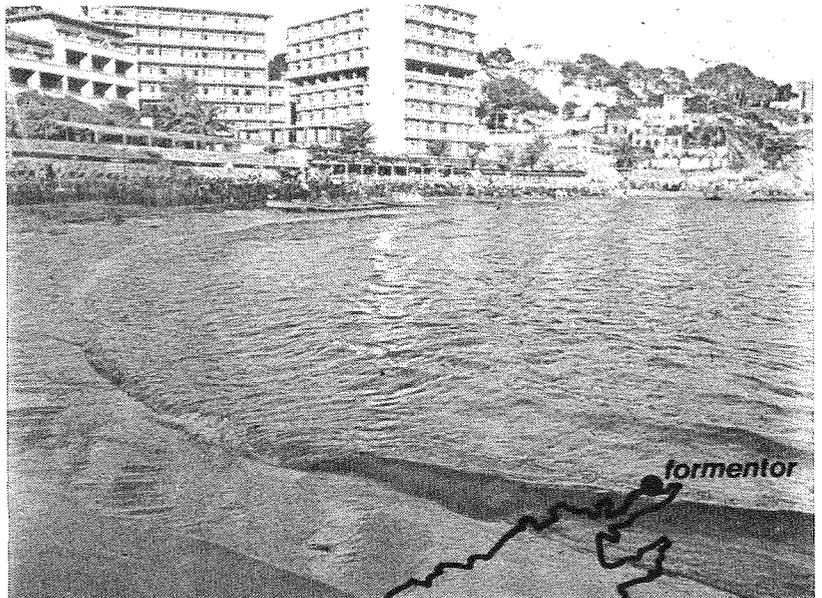
## VISITANTES

Se alcanzan los 10 millones de visitantes en 1.963, los 21 en 1.969, los 32 en 1.972. Los mayores incrementos se logran en torno a 1.959 pero antes ya había aumentos espectaculares en los que nadie reparó y razón por la cual afirmó que el Plan de 1.959 estimuló pero en modo alguno creó el fenómeno. En efecto, los incrementos de visitantes fueron del orden del 43, 41 y 43o/o respectivamente en los años 1949, 50 y 51

En 1931-36 la cifra total era de unos 250.000, mientras que ya Italia y Francia lograban los dos millones. Recibimos hoy el 20o/o de los turistas totales y el 10o/o de los ingresos totales. Figuramos en cabeza de los países turísticos en términos de visitantes, pero no en términos de ingresos. Estos pasan de 300 M \$ en 1960 a 2.600 en 1972 y 3.000 en 1973. Se multiplican por 10 en trece años. Por los ingresos ocupamos el 8.º lugar entre los países de la OCDE en 1.960, el 3.º en 1969 y el 1.º en 1972. Vienen el 60o/o por carretera, el 26o/o por avión, cifra absoluta que se multiplica por 100 en 25 años: del 4o/o en 1.951 al 26o/o en 1973.

## AUTOMOVILES

El número de coches que entran en España dobla en 1969 al parque nacional. En su composición por nacionalidades, el turismo francés ocupa el primer lugar pero esa posición tiende a disminuir: del 50o/o en 1961 al 34o/o en 1971.



## TURISMO INTERIOR

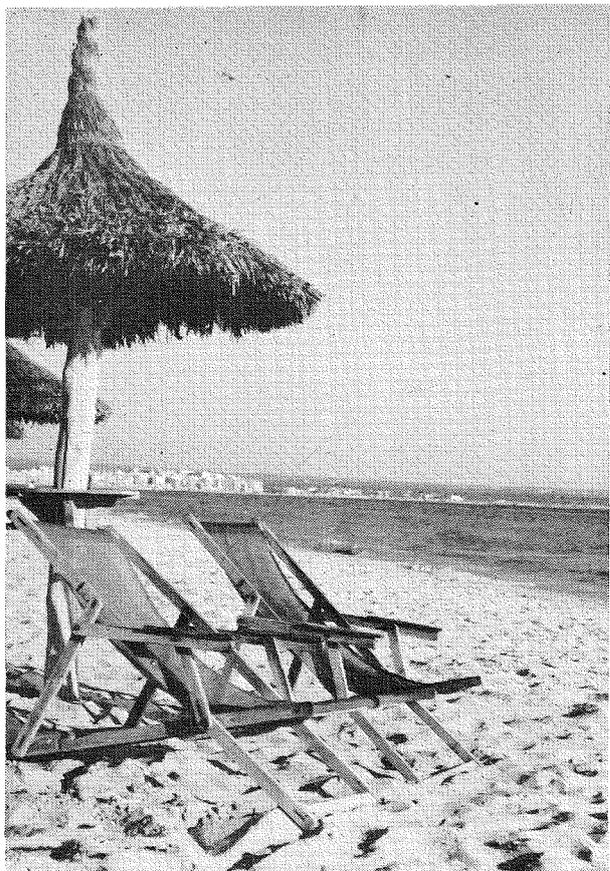
Conviene no perder de vista al turismo interior que es el que puede romper el gran problema del sector que es el de la estacionalidad. Así como la exportación no es sana ni firme, sino cuando se apoya en un buen mercado interior, el turismo, que es una exportación más, debe apoyarse en un fuerte mercado interior. Y en efecto, este crece y si en 1963 sólo el 23<sup>o</sup>/o de la población total española hacía turismo hoy estamos por el 45<sup>o</sup>/o de dicha población.

## PROBLEMAS DEL SECTOR

La capacidad total de alojamiento parece ser de unos dos millones de plazas siendo hoteleras unas 800.000 y el resto extrahoteleras. Esa capacidad se ha multiplicado por cinco desde 1963. Sólo durante tres meses se alcanzó el 50<sup>o</sup>/o de la ocupación posible y durante cinco meses no se llega al 40<sup>o</sup>/o. Hablo de medias nacionales. Resulta que la continua demanda potencial estimula desde hace muchos años el continuo crecimiento de la oferta hotelera, pero al tiempo que se da este fenómeno, se produce este otro que puede explicar una componente de la actual crisis: que la demanda se desplaza constantemente hacia los establecimientos no hoteleros. Y así tenemos los dos grandes problemas del sector: fuerte estacionalidad y fuerte competencia de la oferta no hotelera.

## NEGOCIO CON RIESGO

¿Hay realmente crisis en el sector?



EL TURISMO  
NO ES NEGOCIO  
SIN RIESGO  
QUE ESTÁ SUJETO  
A CONTINGENCIAS  
CON LOS QUE  
CONVIENE  
CONTAR A TIEMPO

¿Estamos por fin en el punto y hora donde los pesimistas nos anunciaban hace 10 años? Reconozcamos que por muy firme que sea ese fenómeno, y en mi opinión es el más firme de todos, la firmeza absoluta y metafísica no la tiene nada de este mundo. Y una crisis como la de la energía era imprevisible y es lo suficientemente profunda como para hacerse sentir en todos los campos. En efecto, la crisis de la energía repercute en la demanda turística como repercute en toda la actividad económica mundial. Y esto no deshace nuestras tesis por cuanto no las hicimos para un mundo en régimen de catástrofe, sino en circunstancias normales. Pero ocurre que esa crisis energética se ha de manifestar en nuestra "renta de situación" en el sentido de que hará aumentar el interés por los países más próximos y nuestra envidiable posición geográfica volverá a jugar, para nuestro bien, aún en casos de emergencia. Por otra parte, los ingresos totales no acusan claro descenso y el

que se percibe en el número puede ser un gran bien, habida cuenta de que si tenemos un principio de crisis de fondo en nuestro negocio turístico, éste era el de la afluencia del turista menesteroso y tacaño que con vacaciones subvencionadas por el bajo cambio de nuestra moneda y por las maniobras de los mayoristas del turismo, venía a España a gozar de lo que en su tierra no podía por falta de posición económica. Estábamos haciendo turismo social en beneficio de los extranjeros. Y este sector, por ser el más débil será el que primero acuse el impacto de la crisis energética lo cual nos puede traer muchos bienes. Tampoco será malo para el sector empezar a ver que el turismo no es negocio sin riesgo, que como todo lo humano está sujeto a contingencias con las que conviene contar a tiempo. Racionalizar el proceso inversor a la luz de las reflexiones de un año malo, no es malo, sino bueno. Moderar el frenesí constructor, acabar con la destrucción del paisaje, poner fin a la cons-

trucción masiva sin calidad ni higiene, puede ser bueno también.

### CREDITOS Y BENEFICIOS

Pero lo mejor puede ser que el Estado, que tanta facilidad inmerecida ha dado a la exportación tradicional, quite a ésta parte de los generosos créditos que ha venido otorgándole durante veinte años y los dé al sector hotelero exigiendo a cambio racionalidad pero dando lo necesario para que el empresario español no tenga que entregarse a las organizaciones turísticas internacionales en demanda de unos préstamos que se cobran después al precio de usura y que el Estado español otorga con generosidad al que vende productos al exterior



por el hecho de que se trata de actividad que da divisas. Y no sólo son los créditos los que se dan con largueza a un sector al tiempo que se niegan al sector turístico, sino generosas desgravaciones fiscales que brillan por su ausencia en el caso de turismo. Bien sabemos los que administramos el comercio exterior que la generosidad de esas desgravaciones basta para convertir en rentable la actividad exportadora. Y no veo dificultades técnicas por las cuales algo análogo no se haga en beneficio del sector hotelero.

### NO A LA DEVALUACION

En lo que menos debe pensarse es en la posibilidad de combatir la actual minicrisis con una devaluación de la peseta. Sería desastrosa la medida y no beneficiaría al sector ni al turismo como negocio nacional aunque sí a los turistas extranjeros como personas. No distinguir entre lo que conviene a una actividad y lo que conviene al que la desarrolle es un pecado habitual en la administración española. Y una devaluación de la moneda es a fin de cuentas una disminución por decreto del coste en divisas de nuestros servicios turísticos a los que seguirá una reducción de los ingresos totales, por cuanto el turista no por la rebaja aumentará sus estancias ni sus comidas. Simplemente hará lo que se proponía hacer, pero quedándose en el bolsillo con la rebaja que generosamente le otorga el Estado español en el acto de devaluar.

A estos efectos conviene recordar lo que aconteció con la devaluación de

1967. Perdimos 500 M. de \$ en tres años en relación con los ingresos totales previstos, y esa pérdida casi se correspondió con el 14<sup>o</sup> de devaluación de la peseta, acordada en aquel año como medio de estimular el turismo y cuyo error de base estaba en confundir lo que beneficia al turismo como negocio de España con lo que conviene al turista como persona.

### DEMASIADA CONSTRUCCION

No viene mal el conato de crisis, repetimos. Que no era bueno el ansia inversora creadora frenética de más y más hoteles sin parar mientes en que poco o nada se destinaba a amortizar y mantener en buen estado la oferta ya en funciones. Bueno es recordar los interesantes estudios de Fortuny sobre el tema circunscrito a Baleares, en zona en la cual dicho autor pronosticaba la destrucción de la estructura hotelera en diez años por la falta total de amortización; que es verdad que nuestra industria hotelera, nacida en menos de un decenio, es uno de las mejores de Europa y que por ello podemos competir con los viejos hoteles de Francia e Italia; siempre, claro está, que se cuide y se mantenga en buenas condiciones; que es lo que no se hacía cuando toda la previsión y cuidado empresarial era crear un hotel nuevo cada año.

### NO PINTAMOS DE NEGRO EL PANORAMA

En lo que se refiere a intereses más amplios, cabe afirmar que la ralentización de la actividad turística exterior nos toma en el momento en que no solo tenemos muchas divisas, sino que nos sobran más que nunca. Todos los que claman ante una posible crisis de la balanza de pagos, callan tenazmente el dato que pone de relieve lo imprevisible



que es esa crisis: que estamos dentro de los 120 países miembros del FMI en un innecesario 5.<sup>o</sup> puesto y como no podemos decir que en bienestar y desarrollo ocupamos un puesto análogo, hemos de concluir que hay muchos países por bajo de nosotros en acumulación de divisas y por encima de nosotros en poderío económico y en bienestar. Cuando pasemos de los 6.000 M de \$ a los 500, aún estaremos a medio camino entre esos 120 miembros del FMI. Por tanto, ni aún entonces tendremos crisis en la balanza de pagos. Son intereses privados ansiosos de argumentos para defender su proteccionismo sin el cual no podrían vivir, los que una y otra vez gustan de pintar de negro ese panorama para lograr del gobierno lo que no lograrían al descubrir, a las claras, sus pretensiones.



## SANEAMIENTO DE ESTRUCTURAS

Un conocido periodista, Fernando Onega, ha escrito en las columnas del madrileño "Arriba" una afirmación que como mínimo hay que calificarla como un reto. Hablando de la crisis turística y económica en general que están sufriendo las islas, escribe Onega: "Pero en las islas no ha fallado sólo la coyuntura, sino también la estructura de las empresas que ahora arrojan a los emigrantes a sus lugares de origen"... "en el fondo de todo hay crisis de un planteamiento empresarial".

Dependiendo de nuestra capacidad de autocrítica podremos asumir más o menos esta afirmación.

Recuerdo que a finales de los 60 viví una experiencia personal bastante dura. Unas lluvias torrenciales y unas riadas causaron destrozos de vidas humanas y de bienes de equipo en una zona sumamente industrializada de Cataluña: El Vallés Occidental, Sabadell, Tarrasa, Rubí y toda su zona de influencia vieron como de la noche a la mañana se paralizaba toda su producción textil. De aquel caos y de aquella crisis han nacido otras empresas y han permanecido en pie las que durante el tiempo habían sabido capitalizar algo que no consta en los balances: la visión del futuro.

Si la crisis tiene que servir para un saneamiento de las estructuras de la economía balear, para una toma de conciencia de que la rentabilidad está en función del trabajo empresarial y no de la pura especulación y de la plusvalía pasiva... bienvenida sea la crisis.

Si con este aldabonazo la Administración y sus administrados de estas islas, toman conciencia de que es preciso el replanteamiento desde cero de la industria turística, de un nuevo enfoque crediticio para el fomento y creación de nuevas industrias, de una óptica para observar con mayor atención el desarrollo de nuestra agricultura, que hasta ahora ha sido la niña pobre de la familia..., si todo esto ocurre, bienvenido sea el aldabonazo.

Tendría razón el comentarista madrileño sobre nuestra miope visión empresarial, si no nos uniéramos ante la dificultad, si intentáramos perpetuar unas estructuras no planificadas y no adoptásemos la firme decisión de preparar un futuro (quizás menos rentable a corto plazo) más seguro para nuestros hijos.

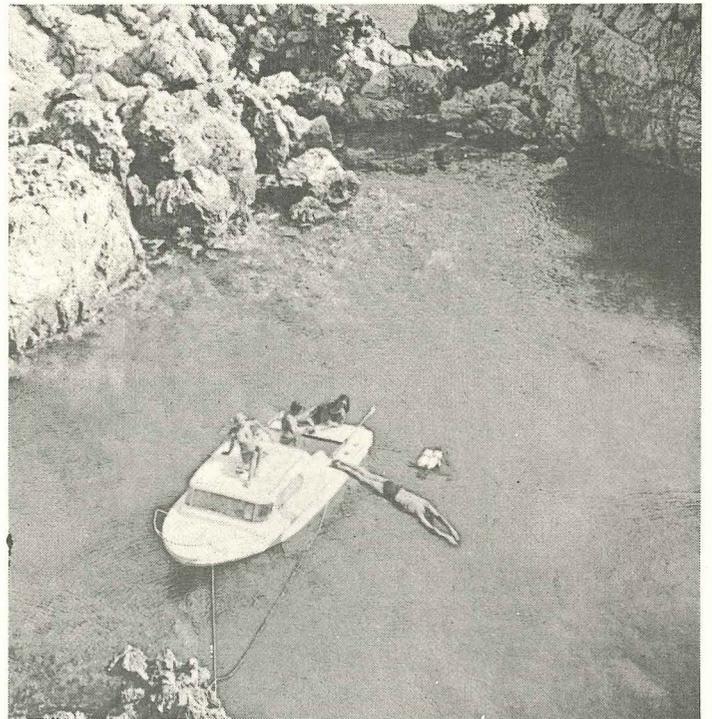
En plena temporada turística, quienes explotan este ramo industrial están desolados. La recesión del turismo ha cogido de sorpresa no sólo a los hoteleros españoles sino también a los de otros países que se encontraban hasta ahora entre los preferidos por el turismo. Durante casi veinte años se ha venido registrando un desbordante incremento tanto de demanda como de oferta en este sector industrial. Y de la noche a la mañana, Austria, Suiza, Italia, España —por citar sólo algunos de los más favorecidos hasta ahora y de los más afectados hoy por la baja— se ven confrontados con una decepción inimaginable hace tan sólo doce meses. Las posibilidades de alojamiento a finales de julio estaban otros años en los citados países prácticamente agotadas. Este año no hay cuidado de tropezar con dificultades a la hora de buscar hotel. Ni siquiera contando con que algunos han tenido que cerrar ante la falta de rentabilidad del negocio.

El turismo está en crisis. Una industria considerada como el máximo exponente del alto nivel de vida en los Estados desarrollados sufre un revés cuya cola será una cadena de quiebras. Austria registró durante el mes de junio un déficit, en comparación con el mismo mes del año anterior, del veinticinco por ciento. En algunas regiones del país el

## EL TURISMO EUROPEO EN CRISIS



*Del corresponsal de Pyresa, César Santos, para la Prensa del Movimiento*



número de turistas quedó en un setenta por ciento más bajo que el del año pasado. Y lo grave de la situación es que nadie —así confiesan los hoteleros austriacos— absolutamente nadie estaba pre-

parado para este golpe sino que a la luz de la experiencia hecha en los dos últimos decenios se contaba con un incremento. Una catástrofe semejante afecta a los centros turísticos del Mar del Norte y del Báltico. Los grandes locales de pasatiempo, previstos para los días en que el tiempo no permite a los turistas tostarse en la playa, se encuentran medio vacíos.

Que no se trata simplemente de un contratiempo propiciado por el mal verano que visita a Centroeuropa lo demuestra el hecho de que también las soleadas costas italianas y españolas acusan déficits. Italia calcula ya que a final de temporada, a menos que se produzca un cambio espectacular, habrán visitado el país durante los meses de verano el treinta por ciento menos de extranjeros que en 1973. Y en España también hasta ahora parece disminuir el turismo en cantidad, aunque compensada por la mejor calidad económica y social del visitante.

Los expertos alemanes se preguntan aterrados a que se debe este fenómeno. Y una explicación convincente no ha sido encontrada hasta la fecha. Se habla de la inseguridad económica que aprieta a Europa, se habla también de una especie de cansancio, se habla de un deseo de nuevos paisajes. Esto último explicaría que los países hasta ahora más frecuentados sufrieran baja. Pero la baja es

general. En el caso de España, sin embargo, se da una razón más y bastante convincente: España ha dejado de ser país barato. El sol español se vende ya a precios casi europeos.

# Tangibles realidades en la economía española

Desde hace varias semanas se observa un fuerte descenso en la reserva de divisas, un mayor déficit en la balanza comercial, exagerado disparo en los precios y un claro debilitamiento en la demanda. Estos fenómenos que, hace algunos meses, eran tan sólo suposiciones de lo que podía acontecer se han transformado, por obra y gracia de las repercusiones que España ha sufrido con la

crisis mundial, que se inició a finales del pasado año, en tangibles realidades para la economía de nuestro país.

Interesante es, en verdad, la editorial que con relación a estos fenómenos escribe la revista "Jano" en su última edición, y de la que nos permitimos transcribir algunos de sus párrafos por estimar que son de una gran actualidad.

La actividad real, la actividad productiva, es el aspecto que todavía tiene una evolución más brillante. Ha mantenido a lo largo de estos primeros meses un elevado ritmo de crecimiento. En la tabla n.º 1 puede observarse la evolución del índice de producción industrial, pero también queda de manifiesto que estas tasas han ido disminuyendo.

**TABLA N.º 1 – INCREMENTO DE LA PRODUCCION INDUSTRIAL (%)**

	1971	1972	1973	1974
1.º trimestre	-0,1	+14,9	+16,5	14,5
2.º trimestre	-0,5	+16,5	+14,7	enero 16,9
3.º trimestre	+4,4	+13,9	+15,2	febrero 14,0
4.º trimestre	+4,6	+18,6	+13,6	marzo 12,8
Media anual	+4,7	+15,9	+15,0	

Al propio tiempo en las encuestas de tendencia de abril y mayo se observa una clara pérdida de optimismo de las opiniones empresariales respecto a la evolución de la producción.

Unas perspectivas nada optimistas deben haber influido en la contratación de personal por las empresas. Como es sabido, la elevada presión a que estaba trabajando el sistema productivo había dado origen a dificultades y rigideces en la contratación de mano de obra dentro de las áreas más industrializadas del país. Estas dificultades han ido disminuyendo con el transcurso de esta primera parte del año, de forma que incluso las bajas cifras sobre volumen de paro existente han empezado a elevarse y lo han hecho en los dos sectores más sensibles a la evolución coyuntural, la industria transformadora y en el sector de la construcción. Evidentemente el paro existente, tabla n.º 2, es muy reducido, pero es significativo que ya haya empezado a elevarse. Incluso los problemas de abastecimiento de materias primas han remitido; aunque en este caso, subsisten sectores con dificultades importantes.

**TABLA N.º 2 – PARO ESTIMADO (Miles de personas)**

	1971	1972	1973	1974
1.º trimestre	250,8	287,0	212,8	165,0
2.º trimestre	329,5	239,4	185,7	febrero 164,7
3.º trimestre	216,3	211,6	164,7	marzo 169,0
4.º trimestre	256,0	207,1	158,5	abril 171,5

Para la evolución próxima de la economía, el aspecto más significativo es, sin duda, el debilitamiento de la demanda. Se trata de un debilitamiento en uno solo de sus componentes; el consumo, pero ha ido siendo progresivo y para ciertas ramas de producción ha adquirido ya significación; no se trata sólo de un aligeramiento de la presión de la demanda, sino de una caída progresiva. La demanda más sensible parece haber sido la dirigida a los sectores productores de bienes de consumo duradero. Este debilitamiento tiene su raíz en la progresiva pérdida de poder adquisitivo de los ingresos de las economías domésticas a causa de las fuertes alzas de precios. En los actuales momentos resulta difícil aceptar que el consumo pueda crecer durante el presente año en torno al 5%. De momento la inversión mantiene un buen ritmo de expansión, pero no es posible imaginar que, si los artículos de consumo producidos por la industria nacional empiezan a acumularse en los almacenes de las empresas, vayan estas mismas empresas a mantener elevados niveles de inversión. La consecución del objetivo que se ha fijado el Gobierno de mantener un aceptable ritmo de expansión puede truncarse por una contracción excesiva del consumo. Como señalaba anteriormente, este debilitamiento de la demanda no ha tenido reflejo todavía sobre la actividad productiva, ello es consecuencia de los bajos niveles de stocks de productos elaborados con que venían trabajando estos sectores.

La evolución de los precios interiores, en lo que va de año, al compararla con la de la mayoría de países industrializados, presenta un claro desfase temporal de unos dos meses. Durante los dos primeros los precios españoles crecieron a unas tasas menores a las de gran parte de paí-

ses —U.S.A., Japón, Francia, Gran Bretaña, Italia, etc., la excepción más remarcable es la de Alemania—; la comparación resultaba generalmente ventajosa. Pero en marzo y abril la situación ha cambiado; en España se registran alzas de más del 2 % mensual, mientras que en el exterior, dentro de la tónica de intensa inflación, los precios tienden a flexionar a la baja. La explicación parece estar en el desfase temporal que se produce en la aplicación de la repercusión, sobre consumidores y sistemas productivo, de las alzas de precios de los crudos petrolíferos entre España y los demás países. En la tabla n.º 3 se presentan los incrementos que ha registrado el índice del coste de la vida de un trimestre sobre el equivalente del año precedente. Sobre

**TABLA N.º 3 — INDICE DEL COSTE DE LA VIDA**  
(Tasa anual de incremento)

	1971	1972	1973	1974
1.º trimestre	7,7	8,6	8,2	14,7
2.º trimestre	9,4	7,2	10,9	
3.º trimestre	7,3	9,1	12,4	marzo 15,7
4.º trimestre	8,5	8,1	14,0	abril 16,6 mayo 16,2
Diciembre-Diciembre	9,6	7,3	14,2	

diciembre de 1973 el alza ha sido ya del 6,5 % en los primeros cinco meses; si se mantiene este ritmo se llegaría a final de año con un 16 %. Las alzas del índice de precios al por mayor todavía han sido mayores, un 9,7 % en el primer cuatrimestre; tradicionalmente éste es el período en que más aumenta este índice, por lo que es posible que en los próximos meses el ritmo de incremento se aminore. Es de destacar que a diferencia de otros años, en el presente son los productos industriales los que más han aumentado; por ejemplo los productos industriales —índice al por mayor— han aumentado un 10,5 %, consecuencia lógica de lo sucedido con los costes de la energía y de las materias primas. De todos modos, es posible que en nuestro país se registre también una evolución semejante a la exterior, con el desfase señalado, y que, por tanto, en los próximos meses tiendan a perder intensidad los aumentos.

Internacionalmente se está produciendo un fenómeno que, de confirmarse y mantenerse, ayudará al freno de la inflación. Desde el mes de abril se está registrando un descenso de las cotizaciones de numerosas materias primas en los mercados internacionales. Los mayores descensos se han registrado en los metales —cobre, cinc, plomo, plata, oro, etc.—; pero también otras materias primas han seguido semejante tendencia —cacao, café, ciertos cereales, etc.— El índice Reuter que recoge los precios de 17 materias primas alcanzó su máximo en febrero-marzo, llegando a 1.420; a finales de mayo había descendido a 1.286. Evidentemente está muy por encima del nivel de hace un año, 900, pero es importante que la tendencia haya cambiado: Hay una serie de factores que a medio plazo juegan a favor de una baja: menor presión de la demanda, incremento de la oferta, en muchos casos como consecuencia de unos precios más remuneradores, la especulación al alza no puede mantenerse siempre, etc.

El otro desajuste claro e intenso que registra la econo-

mía española es el del sector exterior. Durante la década de los sesenta éste había sido el sector que más quebraderos de cabeza había dado a los rectores de la economía, pero en los últimos cuatro años se había convertido en un elemento de arrastre, dinamizador del resto de la economía. En el primer cuatrimestre ha sido un sector contractivo a nivel monetario y si de momento todavía no se ha convertido en factor limitativo del crecimiento, puede llegar a serlo muy pronto. En estos meses la cuenta de reservas ha disminuido en 500 millones de dólares. Pero no es tanto esta cifra la que debe ser motivo de preocupación, ya que las reservas existentes permiten encajar una pérdida de este orden. Lo grave es la tendencia observada a partir de marzo en la evolución de la balanza comercial. En el mes de abril las importaciones superaron los 80.000 millones de pesetas, cifra casi doble a la media mensual de 1973 y ya en marzo la cifra también fue muy alta; en la tabla n.º 4

**TABLA N.º 4 — IMPORTACIONES**  
(Tasa anual de variación)

	1971	1972	1973	1974
1.º trimestre	1,8	28,4	20,7	47,0
2.º trimestre	—	28,4	23,4	febrero 25,6
3.º trimestre	10,1	22,7	32,2	marzo 65,5
4.º trimestre	7,5	25,1	35,3	abril 89,0

**TABLA N.º 5 — EXPORTACIONES**  
(Tasa anual de variación)

	1971	1972	1973	1974
1.º trimestre	28,0	29,4	18,3	21,4
2.º trimestre	20,9	14,6	21,3	febrero 6,7
3.º trimestre	23,6	22,4	34,1	marzo 24,6
4.º trimestre	20,5	11,5	22,5	abril 59,6

puede verse las tasas de incremento. Las exportaciones, tabla n.º 5, mantienen una buena tasa de expansión, 29,8 % en el cuatrimestre, pero son evidentemente insuficientes para compensar el alza de las importaciones. En este período la tasa de cobertura ha sido sólo del 47 % —en el primer cuatrimestre de 1973 fue del 57 %— y en abril descendió al 42 %. Con ello el déficit de la balanza comercial puede alcanzar proporciones enormes. Es posible que aparte del alza del coste del petróleo, en estas elevadas cifras de importaciones jueguen también operaciones de adquisición de materias primas y la propia política oficial de abastecer el mercado interior para frenar la inflación.

No sería de extrañar que si esta tendencia se mantiene la Administración se vea obligada a forzar la contracción de la demanda interna —el endurecimiento de la política monetaria en el mes de mayo ya obedece a este objetivo— e incluso a tomar otras medidas que frenen el déficit de la balanza de pagos. La situación y los instrumentos disponibles no son como para crear alarmas; parece que puede hacerse frente a estos problemas sin medidas drásticas, pero cabe estar sobre aviso.

Es impositivo al contemplar la sinopsis de cada una de las temáticas enumeradas, percatarse que el concepto tradicional así como los hábitos enraizados en torno a la CONTABILIDAD y a todo su ensamblaje, han de ser disociados para distinguir y clasificar DOS TIPOS totalmente divergentes, aunque paralelos, si se quiere estimar que ambos aportan a la empresa informes ciertos y fidedignos.

El testimonio de datos tiene la concepción muy específica y personal, según procedan de una u otra naturaleza.

**POR TRADICION: CONTABILIDAD HISTORICA-CLASICA**

**POS INSTINTO DE CONSERVACION: CONTABILIDAD DE GESTION-MODERNA.**

Salta a la vista que en el primer caso se nos ofrece "LO ACAECIDO", o sea, todo aquello representado numérica-

## ANALISIS ECONOMICO-FINANCIERO

mente, y que trasluce con fidelidad al pretérito de la empresa.

El análisis de un BALANCE Y DE LA CUENTA DE EXPLOTACION, auxiliados por el ejercicio de los RATIOS, brindan relevantes testimonios para subsanar e intervenir los acontecimientos del futuro, corregir las desviaciones de la inversión, mejorar la rentabilidad, y estabilizar el punto de equilibrio, que autogarantice la permanencia y la subsistencia de cualquier organización, sin discriminaciones excluyentes.

Hasta aquí, no cabe la menor duda de que cuanto sea consecuente de un planteamiento innegable, —en el sentido de una contabilidad veraz y escrupulosa— permitirá modelar la vida económica a mediano y largo plazo siempre que:

por **FRANCISCO LUIS CASANOVA JAVALOY**  
Master en Dirección General de Empresas  
Primer premio nacional de Márketing

- A) Financiamamente se pueda soportar la modificación.
- B) Permita estructurar a corto plazo, lo erróneo acaecido.
- C) La política crediticia esté predispuesta a aportar su colaboración.
- D) Una coyuntura económica no obstruya ni obstaculice los planes a seguir.
- E) Los gastos generales se avengan a acomodarse a la situación.
- F) Se maximicen los objetivos preestablecidos.
- G) Sean flexibles los mecanismos de las informaciones.

En el segundo aspecto se detecta la proyección del futuro, ANTICIPADAMENTE, permitiendo establecer una coordinación estratégica, extrapolando segmentadamente cada uno de los semblantes afectos a la CONTABILIDAD DE GESTION. Esta es, aquella que sirve para que a través de los ejecutivos de la empresa, se obtengan unos RESULTADOS POSITIVOS, mediante la participación y realización del CONTROL PRESUPUESTARIO.

Sin embargo, ambas posiciones se miden exactamente con el mismo parámetro, y esta preeminencia concibe que la analogía sea centrada, en los ACTIVOS Y PASIVOS, y por supuesto en la cuenta de PERDIDAS Y GANANCIAS, indistintamente de un balance tangible como hipotético. (1er. y 2.º caso).

Los ACTIVOS INMOVILIZADOS son los factores que más destacan en la estructura de la empresa moderna; es un hecho impositivo el empleo de los recursos, por ser estos, AUTENTICOS VALORES de consistencia. No debe de olvidarse que las empresas del porvenir son aquellas que "tendrán a reducir el tamaño humano" y en contra partida, e incrementar el INMOVILIZADO (Maquinaria, edificios, terrenos, etc., etc.). Téngase muy en cuenta que, frente a la opinión de la banca, y otras fuentes de dinero, las máquinas "no piden aumento de salarios", ni son causantes de "situaciones conflictivas", ni mucho menos original fluctuaciones a la productividad por "absentismos" improcedentes.

Dado que, el anverso del INMOVILIZADO TECNICO ha

## Concreción de los elementos viables afectos a los temas:

- \* FINANCIACION DE LA EMPRESA
- \* RENTABILIDAD DE LAS INVERSIONES
- \* CONTROL DE GESTION
- \* GESTION FINANCIERA

sido apuntado de un modo que puede ser discutido, trataremos de especificar su postura acerca de la simbiosis: INVERSION — INMOVILIZADO — RENTABILIDAD.

Consideraciones sobre la vida económica de una máquina o sucesión de máquinas formando un conjunto automático:

La vida de una máquina queda definida en tres formas, a saber:

- SU VIDA FISICA
- SU VIDA TECNOLOGICA, y
- SU VIDA COMERCIAL DEL PRODUCTO.

**VIDA FISICA.**— Generalmente existe una cierta tendencia, al pensar en la vida de una máquina, a considerar particularmente su vida física; o sea el número de años que la máquina estará en condiciones de desempeñar el trabajo para el que fue adquirida. Este concepto de VIDA FISICA es a veces utilizado al calcular la amortización con fines contables y de impuestos. No tiene mucho interés en el estudio de inversiones.

**VIDA TECNOLOGICA.**— Esta vida representa el tiempo que transcurre hasta que sale al mercado una máquina nueva que hace anticuada a la existente. La mayoría de las veces, la vida tecnológica corresponde a la vida económica. Siempre debemos preguntarnos, en que momento la inversión de una máquina dejará de producir un beneficio por haber aparecido en el mercado otra mucho mejor.

**VIDA COMERCIAL DEL PRODUCTO.**— A pesar de

hallarse la máquina en perfecto estado de conservación, y aunque pueda no existir ninguna máquina mejor en el mercado, su vida económica ha podido finalizar, por razones de que la empresa ha dejado de vender el producto fabricado con la máquina motivo de la presente. Resumiendo, podemos decir que la vida "comercial" de la máquina ha terminado porque la operación particular desempeñada por ésta haya dejado de ser necesaria por un cambio en el proceso de fabricación, o porque el mercado del producto como tal haya dejado de existir.

Finalmente podemos indicar, que la VIDA UTIL, propiamente dicha, o VIDA ECONOMICA de una máquina, es la vida que se relaciona con el problema estudiado y que corresponde a la más corta de las tres vidas. Por lo general no puede estimarse con exactitud, pero es conveniente calcularla con la máxima aproximación.

**CONTROL PRESUPUESTARIO.**— Presagiar, profetizar y predecir son sinónimos de ADIVINAR. Los aciertos a nivel empresa que se desprendan de esta filosofía han de ser tan coherentes como de esperar, teniendo en cuenta que, la variabilidad de los recursos y sus eventualidades deberán de ser acogidas con distintos tratamientos y por encima de todo, POR LOS PROPIOS INTERESADOS, participantes en la confección de las previsiones, sean financieras, comerciales administrativas y/o adscritas al área de la producción.

Dícese que un acertado CONTROL PRESUPUESTARIO, es aquel que responsabiliza CON NOMBRES Y APELLIDOS a sus hacedores para que, a posteriori, justifiquen su actuación, reformen las variantes en paralelo a la gestión en

proceso de desarrollo, y por último polaricen la técnica y la tecnología aglutinándolas con la reflexión y conciencia de LO QUE ESTA PREVISTO genuinamente.

EL CONTROL PRESUPUESTARIO visto desde el prisma de la productividad se mide en UNIDADES FISICAS. En pesetas cuando se trata de mano de obra y de cualquier gasto general. Las ventas (Previsiones) en unidades y en bienes de curso legal. Financiera y económicamente, se calcula "lo que cuesta el dinero", en 0/0 de intereses y por último, las compras (Gestión de stocks - aprovisionamientos) se utilizan exactamente criterios monetarios.

Añádase, en virtud de "no dejarse nada dentro del tinte-ro", un punto preponderante que aporta el término crematístico por excelencia: LA RENTABILIDAD de la empresa se centra en tantos por ciento sobre el Capital y reservas.

Localizar el rendimiento óptimo, maximizado, de los productos en fase de experimentación es vital para el buen fin operativo, y generador de beneficios sustanciosos; es decir, la selectividad o combinación de aquellos, que hacen con su determinación decisional que proporcionen una superlativa rentabilidad a la empresa que conjuga juiciosamente la información de la CONTABILIDAD HISTORICA con las previsiones que nos surte un buen estudio y bien cualificado programa de gestión presupuestaria, es la clave del éxito; ese factor, desconocido que en forma de espectro flota en el ambiente de tantas y tantas empresas QUE DESEAN TRIUNFAR, y nunca llegan a saber el porqué de sus FRUSTACIONES E INFORTUNIOS.



**ALLIS-CHALMERS**  
tecnopotencia  
en sus manos  
para levantar montañas



DISTRIBUIDOR PARA BALEARES

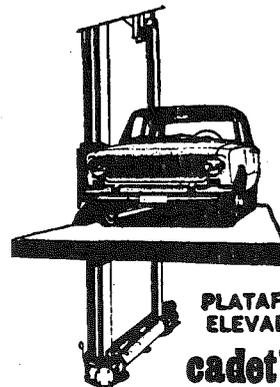
**OSCA**

Héroes de Manacor, 184 Telf. 27 14 85



**montacargas**  
**sin guías**

- Sin obra civil
- Desde 200 a 40.000 Kg.
- Altura máxima: 8,5m.



PLATAFORMA  
ELEVADORA  
**cadet° duo**

**BOETTICHER Y NAVARRO, S. A.**  
crtra. andalucía, km. 9 madrid, 21  
REPRESENTANTE para BALEARES  
**MINASA**

Gremio de zapateros, Polígono La Victoria  
Tel. 25 69 90/91 palma de mallorca

# cómo puede vd. ahorrar energía...

¿Quiere economizar gasolina mientras utiliza su coche? ¿Quiere Vd. ama de casa, ahorrar algo del combustible que usa para cocinar? ¿Quiere Vd. simultáneamente, cooperar con las normas indicativas de ahorro de energía que dió el gobierno en Diciembre pasado? El Banco de Bilbao ha editado un folleto útil en este sentido. Definido como "un manual de instrucciones para el ciudadano medio", el texto resume rápidamente algunas normas aprovechables en el sentido apuntado.

Este vademécum atiende a cinco capítulos de base: automóviles, gas ciudad y gases licuados de petróleo, electricidad, carbón en cocinas y calefacción central. Así, lo mismo se explica rápidamente la inconveniencia de los acelerones bruscos a la hora de conducir, que la utilidad de dar un uso racional al calentador de agua a la hora de "fregar los cacharros".

El objeto final del folleto —ilustrado con dibujos a todo color— es doble: además de ofrecer un servicio a los ciudadanos, el Banco de Bilbao pretende fomentar, en estos tiempos de crisis, la creación de una conciencia cívica crecientemente indispensable. El Estado español deberá gastar este año mil millones de dólares SUPLEMENTARIOS para hacer frente a las vastas importaciones de petróleo, necesarias para mantener satisfactoriamente el ritmo de la actividad económica. La magnitud de la cifra traduce la importancia del tema.

En un cuadro semejante —un cuadro de moderación en el consumo, no de catástrofe o penuria inminente—, el folleto puede ser útil y se inscribe felizmente en el conjunto de iniciativas tendentes a crear hábitos de autodisciplina que corresponden ya a una sociedad nétamente industrial como la española de esta hora.

El texto del citado folleto, por gentileza del Director de Información y Relaciones del Banco de Bilbao, es el que ofrecemos a continuación para general conocimiento en atención a su verdadero interés.

Los recientes aumentos de precio del petróleo decididos por el conjunto de los países productores supondrán para el Estado español en 1974 una salida adicional de divisas estimada por la OCDE (Organización para la Cooperación y Desarrollo Económico) en mil millones de dólares. Esta situación puede incluso agravarse si el precio volviera a subir, lo que no se puede descartar.

La necesidad de un seguro abastecimiento energético es, hoy por hoy, un problema de la comunidad entera y la responsabilidad civil de los ciudadanos puede y debe manifestarse mediante la solidaridad con el Gobierno, que ha puesto en marcha medidas indicativas de ahorro de energía. Para cooperar en lo que es un mero servicio público el Banco de Bilbao presenta hoy este folleto: un manual de instrucciones para que el ciudadano medio pueda aminorar su consumo de energía.

Este vademécum sólo quiere, pues, contribuir a lo que debe ser una actitud de moderación y, en definitiva, a la consolidación de una conciencia social crecientemente activa y responsable. Se dirige básicamente a propietarios de vehículos de motor y amas de casa, es decir, a la mayor parte de los ciudadanos, cuya vida ordinaria está estrechamente relacionada con los hidrocarburos, bien en el consumo de carburantes, gas natural, gases licuados de petróleo o energía eléctrica.

## AUTOMOVILES

Si bien el automóvil es uno de los sectores más escuetamente consumidores de combustible, en relación con las cantidades que constituyen el montante del consumo total de petróleo del país, tampoco cabe duda de que en un estudio —aunque sea tan somero como éste— sobre las posibilidades de ahorro de energía en el país, el coche no puede estar ausente.

Existen procedimientos para consumir menos combustible en el funcionamiento del coche, e incluso para que este pueda marchar con gasolina

de menor octanaje con el consiguiente ahorro económico, pero ambos casos exceden de los objetivos de este folleto y además resultan incluso desaconsejables por diversos especialistas. Nos limitaremos a relacionar sucintamente las medidas que el conductor puede tomar por sí mismo; sencillas medidas que indudablemente tienen una acción beneficiosa sobre el consumo de carburante.

Para comenzar hay que plantear una necesidad básica: la de erradicar los acelerones bruscos y los frenazos. En ambos casos el consumo de gasolina se dispara. Tanto para aumentar la velocidad en marcha como para arrancar, debe acelerarse suavemente, evitándose además en lo posible los frenazos «en seco».

Siguiendo con el tema de la velocidad; lo ideal, especialmente en recorridos largos es que se mantenga una velocidad continua, evitando las oscilaciones.

La palanca del cambio tiene también su incidencia en la rebaja del consumo de gasolina. Debe procurarse cambiar a la velocidad inmediatamente superior en cuanto el régimen de giro del motor lo permita. El cuentavueltas es un accesorio muy útil en este caso y en otros muchos. Dejar que el coche «bufe» en una velocidad corta, es consumir gasolina de más.

El carburador es naturalmente básico en todo intento de ahorro de combustible en el vehículo. Su buen reglaje hará que no sea necesario mantener el «ralenti» en las paradas por medio del acelerador, con lo que se ahorrará gasolina.

El «starter», especialmente en tiempo frío, es un elemento cuyo uso es necesario. No obstante, es preferible usarlo durante el menor tiempo posible.

Es importante el peso. Evite en lo posible cargar al coche con bártulos inútiles (Una advertencia, no es correcto considerar bajo ningún concepto «bártulos inútiles» las herramientas).

Bujías y filtros. Estos son dos capítulos importantes. El adecuado cambio y limpieza de los filtros de aire y aceite ahorran (al decir de sus fabricantes) hasta un 20 % de consumo. En cuanto a las bujías, resulta fundamental revisar su estado de limpieza y funcionamiento.

Por último, un elemento básico para bajar el consumo de combustible es la presión de inflado de los neumáticos. Deben llevarse con la presión correcta para cada modelo y circunstancia, nunca más bajos.

## GAS·CIUDAD Y G.L.P.

Nueve son los principales consejos de utilización adecuada (cara al mayor ahorro de energía) que pueden plantearse en lo que se refiere al uso del gas ciudad y a los llamados G.L.P. (gases licuados del petróleo), que tienen tan decisiva importancia en una larga serie de actividades hogareñas, como fuentes productoras de calor.

Hay que sugerir —en primer lugar— un consejo de índole muy general, perogrullesco tal vez, pero cuyo olvido origina el gasto innecesario de muchos metros cúbicos de gas al año, tan solo por desidia del usuario.

Se trata de la necesidad de mantener en buen estado de conservación y bajo vigilancia periódica, los diferentes aparatos. Un mecanismo defectuoso precisa de un mayor consumo para efectuar el mismo trabajo. Eso sí, no cabe añadir a la desidia otro error. Las operaciones de mantenimiento, deben ser llevadas a cabo por personal especializado.

De otro modo, se corre el riesgo —cuando menos— de que no se corrija la avería y el consumo siga en sus elevadas cotas anteriores.

Poner en funcionamiento una cocina de gas es una operación que tiene poco mérito aparentemente y que no siempre, sin embargo, se realiza como es debido. La forma correcta y económica de hacerlo es:

Se abre la llave de entrada del gas a la cocina. A continuación se enciende la cerilla y posteriormente se abre la llave particular del fuego que se va a utilizar, pero poniéndola en la posición de mínimo consumo. Esto es, apenas separada de la posición de «cerrado», de forma que quede encendido, consumiendo poco.

Por el contrario, muchas amas de casa elevan la apertura del fuego inicial de cada quemador, gastando durante unos segundos una cantidad importante de gas. Sabiendo que un ama de casa pone su cocina en funcionamiento unas setecientas veces al año, se trata de un error realmente costoso.

Debe observarse —siguiendo con el tema de las cocinas de gas—, que la superficie del fondo de los recipientes que se utilicen sean del tamaño adecuado para el fuego en el que se han colocado. Si resulta mayor, la cocción de los alimentos será incompleta y por tanto necesitará más tiempo del normal, lo que, a fin de cuentas, viene a suponer más consumo. Por otra parte, si las llamas se salen del fondo del recipiente hacia los laterales, es calor que se le está regalando a la atmósfera, pero que no se está usando para cocinar, que era la finalidad específica.

El tema recipientes tiene una gran importancia en el aprovechamiento de la energía en las cocinas de gas. Al margen de su fondo hay que tener en cuenta también su altura, especialmente cuando se trate de contener líquidos.

Si el recipiente es demasiado bajo, al producirse la ebullición del líquido, éste puede derramarse apagando la llama, con lo que, además de una situación incómoda, el gas se sale sin quemarse y, por tanto, es desaprovechado.

Cualquier ama de casa se siente orgullosa cuando su dotación de cacerolas y sartenes está limpia. Pues bien, esta limpieza supone, además de una buena presencia cara a los visitantes, una muestra de ahorro.

Cuando se observa que el fondo de una cacerola está tiznado, quiere decir que el quemador realiza una mezcla defectuosa de gas y aire, y que, consiguientemente, se produce una combustión incorrecta. Conviene que inmediatamente se avise para que vengan a revisar el aparato. Verá como tras esta medida, su consumo baja de una manera apreciable.

Toda fuente de calor tiene una continuidad en sus efectos, aun después de detenerse su acción. Cuando un producto ya ha sido preparado, no es necesario mantener la llama encendida hasta que sea necesario llevarlo a la mesa. Durante unos cuantos minutos, el quemador mantiene una emisión de calor que podría llamarse «latente», que

puede servir perfectamente para mantener la temperatura de lo cocinado, sin necesidad de aumentar el consumo.

Si bien la limpieza y las revisiones periódicas de los aparatos de gas, ya se han planteado como una absoluta necesidad, en lo que se refiere a los calentadores de agua es necesario volver a plantear el tema, haciendo especial hincapié en la importancia de mantener limpia la parte interior, limpieza que debe llevar a cabo un especialista.

Si existe suciedad, ésta constituirá una barrera para que el calor del gas se transmita al agua, con lo que se obtendrá un único y poco agradable efecto: que para lograr la misma temperatura en el agua se necesitará consumir más.

Otra forma interesante de ahorrar gas en el calentador es hacer uso racional del agua que se utiliza en el fregado de los cacharros hogareños. En lugar de utilizar el «caño libre» para proceder a las diversas operaciones de fregado del menaje y la vajilla, los técnicos aconsejan que el agua caliente procure retenerse en la pila o en un recipiente, y así se aprovechará mejor. De otro modo, la relación entre agua utilizada y agua desperdiciada puede ser favorable al segundo concepto con el consiguiente gasto extra.

Por último, la postrera actuación hogareña en la que —habitualmente— intervienen los gases en la vida doméstica: la calefacción; también merece un párrafo.

Existe un procedimiento elemental para hacer que se ahorre una parte del combustible que hoy se consume, debido a este concepto. Se trata de no sobrepasar una temperatura que resulte del agrado de los ocupantes de la habitación.

No se trata de pasar frío para consumir menos, sino de poner los medios para que la temperatura ambiente se mantenga justamente en unas cotas agradables, sin necesidad de subir más arriba en el termómetro.

No cabe olvidar que por cada grado centígrado que sube el calor en una habitación, al margen de que puede llegarse a temperaturas poco higiénicas, el consumo viene incrementándose aproximadamente en un seis por ciento.

## ELECTRICIDAD

Como se verá, son muchos los puntos de contacto entre los consejos dados para los usuarios del gas y los que siguen a continuación, que intentan ayudar a conseguir un más racional y económico uso de los aparatos eléctricos. Puntos de contacto que, sin embargo, vienen distanciados de acuerdo con la naturaleza de cada fuente de energía.

Comencemos como en el caso del gas, hablando de la cocina. Una forma de consumir menos energía eléctrica es disponer de una cocina con placas rápidas y ultrarrápidas, que, además de ahorrar, suponen una notable ventaja para el ama de casa.



cristalería oliver s.a.

CRISTALVER

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

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



También, como en el caso del gas, el tamaño del fondo del recipiente a utilizar debe procurarse que sea lo más aproximado posible al diámetro de la placa; de otro modo, se pierde calor y, por tanto, electricidad inútilmente.

Lo mismo ocurre con el dibujo del fondo, que debe ser plano. En otro caso habrá pérdidas innecesarias de energía.

Igual que en el caso del gas, el calor residual, que en el ejemplo de las placas eléctricas se mantiene como mínimo durante diez minutos, descendiendo de intensidad paulatinamente, puede servir para mantener la temperatura de la comida, sin necesidad de tener encendida la placa hasta el momento de retirarla para servirla.

Los técnicos afirman que es posible reducir el consumo de energía en una cocina eléctrica hasta en un cincuenta por ciento utilizando la olla a presión, reducción que, en diferentes cuantías, se opera también en cocinas con otras fuentes de calor.

El frigorífico es uno de los aparatos eléctricos de mayor presencia en los hogares españoles. Para que pueda funcionar adecuadamente y ser, por tanto máxima su rentabilidad, hay que observar entre otras, las siguientes reglas.

En primer lugar, deshelarlo y limpiarlo con regularidad.

Segundo, no dejar la puerta abierta cuando esté funcionando.

Por último, no desenchufarlo durante la noche o durante el fin de semana; esto constituye un error. El consumo es mínimo y es preferible mantenerlo conectado, a no ser que el tiempo que se va a estar fuera de casa sobrepase los tres o cuatro días.

Esta continuidad en el funcionamiento es también necesaria en lo que se refiere al termo eléctrico. Al disponer éste de un termostato que evita consumos innecesarios, y, si la habitación está debidamente aislada térmicamente, es preferible que el termo esté conectado indefinidamente, lo que, con un leve incremento en el consumo, permite agua caliente al instante, en lugar de tener que conectar el aparato y aguardar a que se caliente el agua cada vez que va a utilizarse; cosa que, en un hogar donde sea muy necesaria el agua caliente, puede ser más gravoso que el mismo hecho de mantener encendido constantemente el calentador.

En lo que se refiere a la lavadora y el lavaplatos, dos de las últimas aplicaciones de la electricidad al hogar, al margen de seguir las especificaciones del fabricante, debe procurarse en la medida de lo posible, acoplar las ropas o los «cacharros», de forma que se reduzca el número de ci-

clos de lavado necesarios, sin que esto suponga, por ejemplo, en el caso de la lavadora, mezclar en una misma colada ropas fabricadas con tejidos que precisen diferentes programas de lavado.

En lo que se refiere a calefacción eléctrica, se plantea la posibilidad de dejar fijada la temperatura que se desea por medio de reguladores. Esto permite, con un buen aislamiento, reducir la temperatura durante la noche, o en aquellas habitaciones que no están regularmente habitadas. Supuesta una temperatura de unos veintinueve grados durante todo el día en una habitación de uso constante, ésta puede ser, sin embargo, de 15 ó 16 durante el día en un dormitorio, que no se utilizará hasta la noche; temperatura suficiente para que en el momento de acostarse se haya caldeado adecuadamente la habitación, sin necesidad de mantener una temperatura más elevada para todas las piezas de la casa durante las veinticuatro horas.

En cierto modo, otro ahorro interesante proviene también de la elección del aparato o aparatos de calefacción a escoger, que debe ser el adecuado, de acuerdo con la superficie que calentará, la rapidez de calentamiento que se necesita, las características de la vivienda, la frecuencia de la apertura de puertas y ventanas y el aislamiento de que estén dotadas las habitaciones.

Sin duda la aplicación más importante de la energía eléctrica es el alumbrado.

También en este terreno es posible establecer un par de reglas de oro para, incluso utilizando normalmente la electricidad, obtener ahorro en el consumo.

Hay que tener buen cuidado en la disposición de los puntos de luz, de acuerdo con las necesidades de cada habitación. De nada vale tener encendidas luces que por su mala colocación no ayudan apenas y que llevan, por tanto, a la necesidad de instalar otras. Cosa que ocurre lo mismo con la potencia de las luces empleadas.

Es igualmente importante limpiar las bombillas con regularidad; así no se perderá luz.

Por último, y en aras del ahorro, es necesario mentalizar a los miembros de la familia para que no dejen luces innecesariamente encendidas cuando abandonen una habitación.

Procure, por último, y como norma general, utilizar de forma sucesiva los distintos aparatos eléctricos de que disponga en su hogar. Hacerlo en forma simultánea supone aumentar la potencia demandada, con riesgo de avería y desperdiciando ciertos beneficios económicos que presenten las tarifas.

En el mismo orden de cosas hay que recomen-

dar que se elija para el hogar aquel sistema de calefacción eléctrica que, con menor potencia instalada y consiguientemente menor costo, a base de más horas de uso al día, proporcione resultados similares.

## CARBÓN EN COCINAS

Dos son hoy por hoy las principales utilidades que el carbón tiene en los hogares, si bien que la primera de ellas en franca recesión: las cocinas y las calefacciones.

Existe aún cierto número de cocinas (especialmente en los hogares rurales) en las que la antracita es el combustible básico.

Para este tipo de cocinas son plenamente válidos los conceptos antes expresados en lo que se refiere al diámetro del fondo de los recipientes y a la forma de éstos, para que así sea mejor aprovechado el calor desprendido por el carbón.

Si la limpieza resulta esencial para el buen funcionamiento de cualquier instalación de cocina, en éstas tiene especial importancia, dada la materia utilizada. La suciedad en las placas o en los recipientes dificulta la llegada de calor a los alimentos y por tanto aumenta los tiempos de cocción y el consumo.

## CALEFACCION CENTRAL

La otra utilización del llamado «carbón doméstico» es la de servir de alimento a las calefacciones, misión en la que se empareja con el uso del fuel-oil, que tiene también en esta actividad uno de sus capítulos de mayor consumo.

Tanto para los casos en que un bloque de viviendas se caliente por agua caldeada a través de la incineración del carbón, como en los casos en que esta misión se desarrolle con fuel-oil, las especificaciones particulares que se han hecho para el gas y la electricidad son perfectamente válidas,

en la mayoría de los aspectos, aunque con alguna diferencia.

Es igualmente necesario que exista el mayor aislamiento térmico posible (el burlete adhesivo puede jugar aquí un papel esencial), evitando que haya fugas de calor, y asimismo es preciso llegar al establecimiento de una temperatura constante y mantenida, sin necesidad de alcanzar cotas de calor altas e innecesarias.

Sin embargo, en general, todo lo relativo a la utilización de la calefacción en las viviendas en que aquella es central, es decidido por la comunidad de propietarios. Es a estas agrupaciones a las que compete llevar a cabo una labor de automatización y decidir si realmente necesitan una temperatura elevada o es suficiente con mantener una constante de alrededor de los veinte a veintitres grados.

Realmente en este caso, tal es el mejor consejo que puede darse y que debe ser puesto en práctica a nivel colectivo, pues pocas son las soluciones particulares que pueden apuntarse.

Hay, eso sí, una que las amas de casa pueden aplicar si estiman que todo el calor del que disponen es poco para su hogar: no exagerar en la ventilación.

Ventilar un hogar es —por supuesto— necesario, pero no resulta racional hacerlo durante más tiempo del preciso, ya que el aire no es más limpio con una ventilación más larga que con otra más corta, y, sin embargo, penetran masas de aire frío procedentes del exterior que contribuyen a enfriar los muros, los muebles, etc., con lo que después será más difícil alcanzar una temperatura óptima de calefacción, dado que ésta tendrá que calentar el aire de la habitación (enfriado por el de fuera) y además los restantes elementos de la pieza que —por efectos de una ventilación excesiva e innecesaria— perdieron también temperatura.

## Gracias a un donante desconocido algunas madres llegan a conocer a sus hijos

A veces traer un nuevo ser al mundo se hace a costa del mayor sacrificio: la propia vida.

En muchas ocasiones una transfusión de sangre a tiempo hace posible que una madre pueda conocer y besar a su hijo.

Pero la sangre —del grupo y Factor Rh adecuado para cada caso— tiene que estar a tiempo en el Hospital, esperando a quien pueda precisarla. No a la inversa, en situación angustiosa o dramática.

Y al igual que ocurre en las Clínicas de maternidad, las transfusiones de sangre contribuyen a salvar muchas vidas en casos de accidentes de trabajo y de tráfico, quemados graves, cirugía mayor etc.

A todas las personas que piensan y dicen: «yo daría sangre en caso necesario» les recordamos que muchas madres, muchos niños, muchos trabajadores, muchos enfermos y muchos accidentados necesitan sangre cada día. Sin poder esperar. Y que muchas veces puede no haber sangre en los hospitales y clínicas.

¿Es mucho pedir unos minutos de su tiempo y un poco de la sangre que a usted le sobra?

**Dar sangre a tiempo es darla ahora.**



**Hermandad de Donantes de Sangre de la Seguridad Social**

Residencia Sanitaria «Virgen del Lluç» - Palma de Mallorca

# LAS GRUAS se están paralizando

Se cree que en el segundo semestre descenderá el ritmo de la actividad.



La falta de tesorería, primer problema de las empresas constructoras.

El informe que el Grupo de Empresas de Ambito Nacional (SEOPAN) ha dado a conocer respecto a la marcha de las actividades de la construcción en el primer trimestre indica que el problema más importante que tienen planteado en este momento las empresas constructoras es el de la tesorería. Sus causas pueden resumirse como sigue:

- Los aumentos de saldo pendientes de aprobación y cobro, por revisiones de precios, modificaciones de proyectos y liquidaciones provisionales o definitivas de obras. El considerable aumento de la cifra de fianzas depositadas y de las cifras de activo, en función de la mayor actividad exigida por las fuertes inversiones realizadas en los primeros años del III Plan de Desarrollo.
- Las dificultades de cobro de las obras realizadas para los promotores privados en el sector vivienda, consecuencia de la disminución de su liquidez tanto por dificultades de venta anticipada de las viviendas, dados los precios alcanzados por éstas, que van quedando lejos del alcance de las economías más modestas, como por las restricciones crediticias.
- La fuerte restricción del crédito en los últimos meses, que ha dificultado a las empresas el disponer de fondos por esta vía, y ha encarecido considerablemente los créditos que se logran gestionar.

El ritmo de producción se ha ido manteniendo, no obstante, a lo largo del primer trimestre del año por la ejecución de los trabajos pendientes, estimándose que el aumento de producción haya podido llegar a un 5-5,5 por 100 sobre el primer trimestre del año anterior.

Sobre la marcha del sector ha incidido negativamente los fuertes incrementos de precios de los componentes básicos de la construcción. Ello ha erosionado profundamente la cuenta de resultados, ya que dicho aumento no se ve compensado suficientemente por la revisión de precios al no existir ésta en muchas de las obras del Estado, corporaciones locales o contratación privada.

Como resultado de tales causas, aunque la contratación pública ha sido excesivamente débil durante el primer trimestre del año, con un decrecimiento del 27 por 100 sobre la concurrente en el primer trimestre de 1973, los parámetros de la competencia (bajas máximas y promedio de licitadores) llegaron a sus valores más bajos desde 1963, al propio tiempo que el 45 por 100 de las licitaciones con el 37 por 100 del importe licitado quedó desierto.

El módulo aprobado para las viviendas de protección oficial ha sido elevado sustancialmente con relación al anterior, recogiendo las variaciones de costos habidas en los dos últimos años, pero no una previsión para su evolución futura. Es previsible entonces un retraimiento de la promoción de viviendas de protección oficial, que no parece pueda verse compensada por la promoción de viviendas libres, toda vez que éstas han llegado ya a precios que difícilmente pueden ser soportados por la demanda; ni por la edificación industrial o turística, ya que tanto uno como otro sector se mantendrán a la expectativa de la evolución futura de la economía y del movimiento turístico.

Es de temer, por consiguiente, una disminución del ritmo de actividad en la construcción en el segundo semestre de 1974. Los precios de mano de obra y materiales seguirán incrementándose si bien a menor ritmo que en los últimos meses. En cualquier caso, el desconocimiento de su futura evolución plantea fuertes problemas de contratación, que eventualmente podrían incidir en el nivel de empleo.

# LOS BANCOS FRANCESES CONTRA LOS CHEQUES SIN FONDOS



En estos momentos en que por distintas circunstancias el sistema existente en

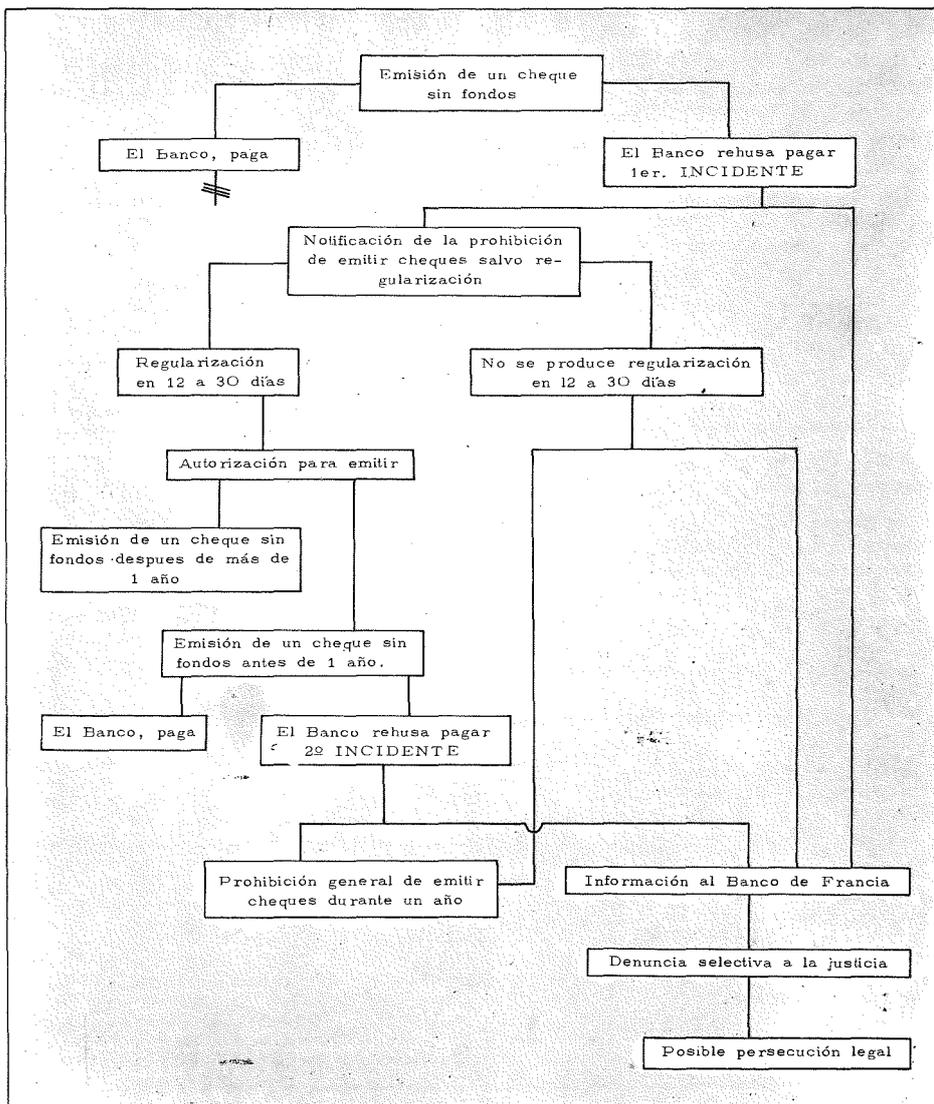
Francia de pago mediante cheques está a punto de dejar de ser jurídicamente un medio de pago para convertirse en un medio de crédito, el Ministerio francés de Justicia está dando los últimos toques a un anteproyecto de Ley destinado a modificar la reglamentación en vigor.

La reforma prevista tiene por objeto que sean los propios Bancos los que se encarguen de vigilar ciertos casos de incidentes producidos en pagos con cheques, evitando así en lo posible la intervención penal. No obstante, el anteproyecto de Ley en cuestión descarta el principio de una garantía bancaria de pago sistemático de los cheques.

Con una tasa de incremento del 40 por 100 anual, los cheques sin fondos han pasado en Francia de 849.232 en 1971 a 1.515.300 en 1973. Y si la justicia pretendiera intervenir en todos estos casos sería necesario duplicar el número de magistrados.

El procedimiento de pago durante los diez días de la emisión sin fondos en que se piensa para evitar ser perseguido legalmente no puede afectar, según el proyecto de Ley, más que al 30 por 100 de los casos. De tal modo que el número de casos a tratar judicialmente pasaría del millón al año, frente a 250.000 actualmente.

Por esto, en adelante los Bancos mismos van a tener que encargarse de evitar, en caso de incidente, que el culpable posea y utilice cheques, prohibición que podrá levantarse si el culpable realiza el pago en el plazo de diez días. En caso contrario, o en caso de reincidencia, el culpable no podrá utilizar cheques durante un año centralizándose



toda la información al respecto en el Banco de Francia, y en el supuesto de que el Banco se abstenga de desarrollar las diligencias impuestas por la Ley será civilmente responsable por su negligencia.

De esta forma no quedarían sometidas a la justicia penal más que dos tipos de infracciones.

a) En primer lugar, los cheques sin fondos emitidos con intención de estafar a otro.

b) Y en segundo la utilización fraudulenta de un talonario cuando esté prohibido por infracciones anteriores.

De todos modos la comisión especial encargada del anteproyecto estima que en la emisión de cheques sin fondos incurrir en notable responsabilidad los propios Bancos, que deberían adoptar medidas para que, pasase lo que pasase, todos los cheques contaran con garantía de ser cobrados.

La emisión de cheques sin fondos resulta en parte, según la citada comisión, de las condiciones anárquicas con que se utilizan y entregan los formularios de cheques, consecuencia en gran parte de la lucha sin cuartel existente entre los mismo Bancos. Manteniendo la teoría —popularmente muy extendida— de que en este sentido parece injusto que el único que no incurra en riesgo alguno sea el Banco, cuando es él quien proporciona el medio del delito: el cheque.

#### TIEMPOS DUROS

«Los tiempos que tenemos por delante van a ser duros en el terreno económico y creo necesario que el país tome clara conciencia de ello», ha manifestado el gobernador del Banco de España, don Luis Coronel de Palma, en el discurso pronunciado ante el Consejo general de la entidad, con motivo de la presentación del informe anual.

Nos enfrentamos a corto plazo —dijo el señor Coronel de Palma— con problemas coyunturales de recesión y de inflación que están estrechamente ligados, porque la reducción del ritmo de avance de los precios es condición inexcusable para que una política compensatoria tenga margen para combatir los elementos recisivos del próximo futuro. Y nos enfrentamos también a largo plazo con problemas difíciles de ajuste, que sólo podremos superar si nuestros costes y precios no se desvían de los internacionales. Añadió el gobernador del Banco de España que los problemas que afrontamos exceden ampliamente del ámbito de la política monetaria, pero que también ésta tendría un papel importante a desempeñar en su doble vertiente interna y externa.

## HAY QUE EXPORTAR AL MAXIMO

Nuestros pagos exteriores no ofrecen la fortaleza del año anterior. Es por esta razón por la que España.—señala la revista "Situación", del Banco de Bilbao y cuyo envío agradecemos— trata de potenciar su sector exportador. La "Expo-modas", de Tokio; "España-74", en Sao Paulo, y la exhibición de Budapest, constituyen algunos de los innumerables intentos por aumentar la presencia española en los mercados extranjeros, y otro tanto pudiera decirse de la actividad que se está desplegando en el terreno de las misiones comerciales, que, en número de 74, van a procurar intensificar este año nuestras relaciones con los más diversos países, así como dar a conocer el contenido y desarrollo de nuestra producción.

Pero atravesamos momentos críticos, de excepción, y por ello todas las medidas de fomento de las exportaciones son pocas. Convendría, pues, estrujarse el magin al respecto y crear, si es posible, las estructuras financieras necesarias. No descubrimos nada nuevo con decirlo, y hasta puede que se haya pensado en ello, pero en cualquier caso merece la pena destacar que en otros países, entre ellos nuestra vecina Francia, se está estudiando la posibilidad de conceder ventajas fiscales a la inversión de aquellas empresas que destinen un porcentaje de su producción a la exportación o consigan un cierto crecimiento de sus ventas al exterior. Eso sin contar con que, desde hace tiempo, en este y otros paraísos del turista los visitantes extranjeros se benefician de exención de impues-

tos indirectos en la adquisición de algunos productos nacionales.

Recogemos con todo interés estas indicaciones, que tienen, precisamente, como origen una fuente bancaria, pero nosotros nos permitimos preguntar, ¿es posible forzar las exportaciones sin contar con los instrumentos que hagan posible la financiación y el cobro de esas exportaciones? Ahí queda la pregunta para que la conteste quien pueda, sin correr riesgos en cuanto a resbalar en la respuesta.

### CALENDARIO DEL CONTRIBUYENTE

AGOSTO

**Contribución territorial rústica y pecuaria.**

El trigésimo día hábil del 2.º semestre finaliza el plazo para que los contribuyentes que se dediquen a la producción de aves para carne declaren la obtenida durante el primer semestre del año.

**Impuesto sobre los Rendimientos del Trabajo Personal.**

El día 31 del presente mes termina el plazo para que las Compañías de Seguros, las que exploten monopolios fiscales y el Patronato de Apuestas /Mutuas Deportivo-Benéficas, declaren las comisiones satisfechas durante el 2.º trimestre del año a los Agentes de Seguros, Expendedores de productos monopolizados que no perciben sueldo fijo, Delegado del Patronato o Titulares de establecimientos afectos a dicho Organismo, practiquen la liquidación correspondiente e ingresen su importe.



## GRAFICAS BAUZA

Gremio Zapateros — Manzana XVI - Teléfono 25 26 28

Poligono La Victoria — Palma de Mallorca

*Impresión en serigrafía sobre cualquier tipo de soporte plano*

CARTELERIA :: AUTOADHESIVOS :: CAMISETAS

PANCARTAS :: CALCOMANIAS :: TEXTILES

LUMINOSOS :: BANDERINES :: PLASTICOS

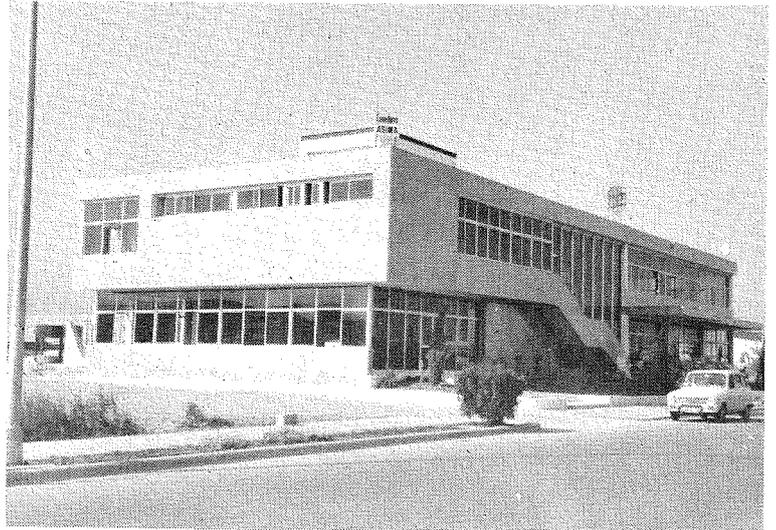
# NOTICIARIO



## X aniversario de ASIMA



### Solemne inauguración de los nuevos Comedores



El 16 de Julio de 1974 se cumplieron diez años desde aquel otro 16 de Julio que los pioneros de ASIMA firmaron, en Palma, el acta constitucional de la Asociación Sindical de Industriales de Mallorca. Un inicio que para aquellos fundadores era un claro exponente de un futuro brillante para conseguir la unión de los industriales mallorquines. No así podían entenderlo quienes, fuera de ASIMA, se preguntaban, como lo hizo en cierta ocasión un ministro del Estado español, "que es lo que había detrás de todo esto".

Hoy, gracias al tesón y dinamismo de los hombres de ASIMA, que han sabido, sin pausas y sin prisas, conseguir una Asociación admirable y admirada por

propios y extraños, se conocen a la perfección las metas a conseguir y las rutas para llegar a ellas. Se conoce y se elogia el pensamiento de ASIMA por las obras sociales y humanas llevadas a cabo.

Con motivo de la celebración de ese décimo aniversario, el 16 de Julio pasado, y desde primeras horas de la mañana, las banderas de España, Mallorca y ASIMA, ondearon desde lo alto de los mastiles colocados en la Gran Vía ASIMA. Día de júbilo y fiesta muy apropiado para recordar la gesta de ASIMA y los logros conseguidos durante el transcurso de ese decenio.

A las 19 horas y en el primer piso de los nuevos locales que a partir de aquel día se dedicarían a ser los comedores de

ASIMA, se celebró una misa que fué oficiada por el Rdo. D. Guillermo Payeras, asesor religioso de nuestros sindicatos provinciales.

A la misma asistieron todos los componentes de la Comisión Coordinadora, presidida por don Jerónimo Albertí, a quienes acompañaban el Delegado Provincial de Industria don José de Fortuny Oñós y el Secretario de la Organización Sindical de Baleares don José Luis Luelmo Ramos. Numerosísimo público, Asociados de ASIMA y familiares, se asoció al acto para unirse en las oraciones del celebrante del Santo Sacrificio, a fin de dar gracias por los beneficios alcanzados del Altísimo y suplicarle que siga amparando todas las decisiones que ASIMA lleve a la práctica.



Con el acto religioso quedaban bendecidos aquellos nuevos locales que ASIMA ha construido para comedores en beneficio de los trabajadores y visitantes del Polígono La Victoria.

Seguidamente don Jerónimo Albertí, Presidente de ASIMA, a quien acompañaban el ex-presidente de la Asociación don Ramón Esteban Fabra, el Delegado Provincial de Industria don José de Fortuny y el Vice-presidente de ASIMA don Jaime Canudas, dirigió la palabra al numerosísimo público que se había congregado en aquel amplio salón, para agradecer, en primer lugar, su presencia en aquella emotiva celebración del décimo aniversario.

Se refirió a la camaradería, compañerismo y sociabilidad de todos cuantos integran la Asociación y de que gracias a esta humana colaboración ASIMA podrá seguir paso a paso por el camino emprendido desde hace diez años y que visionaron ya, con gran esperanza de porvenir, quienes iniciaron con tan buen acierto los planes de ASIMA en el momento de su fundación.

Destacó con frases emotivas el acto celebró el año pasado en homenaje a quien fue presidente de ASIMA, don Ramón Esteban Fabra y subrayó que si en el anterior fue un acto de justo y merecido homenaje personal, en el presente, el aniversario de ASIMA se dedicaba a todos los productores —empresarios y obreros— con la inauguración de aquellas nuevas instalaciones para albergar los nuevos comedores de ASIMA.

Sus últimas palabras fueron subrayadas por calurosos aplausos mientras el Sr. Albertí abrazaba al Sr. Esteban.

Finalmente se invitó a todos los allí reunidos a una copa de vino español para brindar por la prosperidad del futuro de ASIMA.

## NUEVAS

## I N A U G U R A C I O N E S



Recientemente, en el Polígono La Victoria, han tenido lugar unas inauguraciones de nuevos locales que suscitadamente vamos a dar cuenta.



Una de ellas se refiere al de la Unión Farmacéutica Balear, ubicado en la calle 16 de Julio. Ocupa una extensión de 4.500 metros cuadrados destinado a oficinas y grandes almacenes.

Bendijo dichas instalaciones el Rdo. Don Jorge Font y después del acto religioso dirigió unas palabras a los numerosos asistentes el Presidente de la Unión Farmacéutica Balear don Gabriel Oliver Quetglas.

Otros de los locales inaugurados fué el dedicado, en su mayor parte, a los trabajos de serigrafía en superficies planas. Nos referimos a Gráficas Bauzá que en esta nueva instalación se la ha dotado de modernísima maquinaria para un total perfeccionamiento en los trabajos que se le encomienden. Con relación a la imprenta, también cuenta con magníficos adelantos preparados para cualquier tipo de trabajo.

Tanto a la Unión Farmacéutica Balear como a Gráficas Bauzá, al mismo tiempo que les felicitamos por disponer de estas nuevas y modélicas instalaciones, les deseamos múltiples aciertos en sus distintos cometidos.

## DIRECTIVOS NACIONALES DEL BANCO DE BILBAO VISITAN LAS DEPENDENCIAS DE ASIMA

Algunos de los directivos nacionales del Banco de Bilbao, aprovechando una corta estancia en nuestra isla, por motivos oficiales de la citada entidad, tuvieron la delicadeza de visitar, el pasado día 6 de Junio, las oficinas de ASIMA, ubicadas en el Edificio Representativo "Ramón Esteban Fabra".

Les acompañaba el Sub-director General para Baleares del mencionado Banco Sr. Segarra, siendo recibidos por el Presidente de ASIMA, don Jerónimo Albertí, Director General, don Juan Gea y el Asesor Jurídico de la Asociación don Damián Barceló.

Después de visitar las diferentes dependencias, los ilustres visitantes asistieron, en la Sala de Juntas, a una reunión de trabajo.



**DON FRANCISCO SORIANO  
DELEGADO PROVINCIAL DE INFORMACION  
Y TURISMO**



Para ocupar el cargo de Delegado de Información y Turismo de

esta provincia fue designado, en Consejo de Ministros, D. Francisco Soriano Frade, que ya lo fue en 1952 al constituirse el Ministerio de Información y Turismo, hasta 1967, año en que fue nombrado Inspector General de Albergues y Paradores.

Posteriormente desempeñó la Subdirección General de Empresas Turísticas, y antes de ser nombrado para este nuevo cargo de Baleares era Secretario del Instituto de Estudios Turísticos.

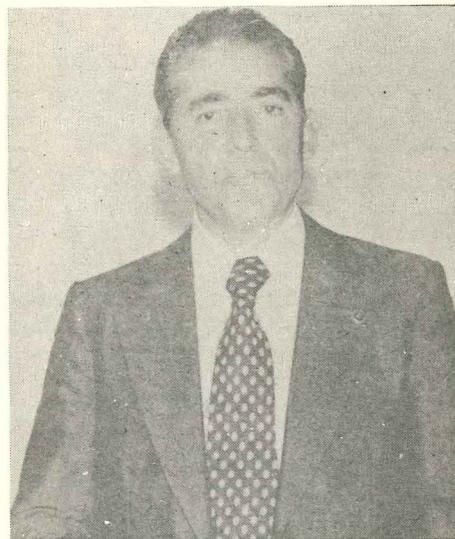
Así pues tenemos, de nuevo entre nosotros, al frente de la Delegación del M.I.T. a D. Francisco Soriano. Que su estancia sea tan fructífera como ya lo fue en la pasada ocasión y que su seriedad, rectitud y eficacia obren las mejores realizaciones para el pleno desarrollo de su Ministerio.

Bienvenido a Baleares, y como antes ya, sabe que ECONOMIA BALEAR, y todos cuantos en esta revista trabajamos, nos tiene a su disposición.

**NUEVO DELEGADO  
PROVINCIAL  
DE SINDICATOS**

En el salón de actos de la Delegación Provincial de Sindicatos, el pasado día 2 de Agosto tomó posesión de su nuevo cargo, y prestó el juramento de rigor, ante la presencia de las primeras autoridades civiles y sindicales de la Provincia, el Delegado Provincial de Sindicatos, don Francisco Payá Agustí, relevando a don Ponciano Celorrio Ruiz.

Presidió el acto don Jesús Santos Rein, director nacional del Secreta-



riado de Asuntos Económicos Sindicales.

Al despedir a don Ponciano Celorrio y agradecerle las deferencias que siempre nos hizo objeto, saludamos, dándole nuestra más sincera bienvenida, al Sr. Payá, ofreciéndonos en todo cuanto pueda redundar en beneficio de una mejora realización de sus cometidos.

"Economía Balear", se pone a su disposición.

de los actos que tiene planificados para su desarrollo y ante ellos y a la par que deseamos nuevos éxitos a ese Club de Márketing de Baleares (que al parecer va a denominarse Club de Márketing de Mallorca) les ofrecemos nuestra modesta colaboración, como única revista balear dedicada al Márketing, al objeto de conseguir los fines que en su nueva etapa se han propuesto realizar.

**"GRAN PREMIO  
LAUREO"**

para la  
revista

**"JANO"**



Convocado por la Agrupación de Jóvenes Españoles Publicitarios y el Club de Publicidad de Barcelona, se ha celebrado, como cada año, el Concurso Nacional de Publicidad en Prensa, para premiar aquella publicación que más se haya distinguido por la calidad de su impresión.

Este año la revista "Jano, Manage-

ment y Humanidades" ha conseguido el primer premio "Gran Premio Laureo" en la modalidad de impresión en offset a color y el 2.º premio en la de impresión en offset en blanco y negro.

El fallo del Jurado y la entrega de premios tuvo lugar, recientemente, en el transcurso de un cena de gala en el Hotel Ritz de Barcelona.

Felicitemos a esa revista por el triunfo logrado, claro exponente del cuidado y esmero que se dedica al mejoramiento constante de la publicación en beneficio de sus lectores y anunciantes.



**EL CLUB  
DE  
MARKETING  
DE  
BALEARES**

**REANUDA SUS ACTIVIDADES**

El Club de Márketing de Baleares ha reanudado sus actividades gracias a las gestiones realizadas por su actual presidente D. Eduardo Subirá Blasi después de una etapa de varios años sin dar razón de existencia.

Al parecer se le va a dar nueva vitalidad y más dinamismo a juzgar por los variados actos que tiene en preparación.

Después de una campaña para sensibilizar a los actuales socios de la necesidad en la futura potenciación del Club y al mismo tiempo para la obtención de nuevos miembros, se nombrará una nueva Junta Directiva cuya finalidad será salvar definitivamente esta crisis de inactividad.

Hemos leído en la prensa diaria varios

# Nuevo Procurador en Cortes por Baleares: Don José Meliá Pericás



“Lo fundamental es ponernos en marcha para no perder el tren del futuro”

“Se trata de instaurar una nueva sociedad, una nueva época”

En una larguísima sesión que duró unas cinco horas, el pasado día 16 de junio, por la mañana, se reunió la Junta del Censo Electoral, a puerta abierta, en el Salón de Sesiones de la Diputación Provincial, a fin de examinar los resultados de la jornada electoral que se desarrolló en esta provincia el día 12 del mismo mes, y a la vista de los mismos proclamar a D. José Meliá Pericás, Procurador en Cortes, en Representación Familiar en Baleares, en sustitución de don Guillermo Sureda Meléndez, recientemente fallecido y por el plazo que resta de la actual Legislación.

Sus compañeros en la candidatura fueron don Julio Barrado Torres y don Manuel Fiol Calafat.

Los resultados oficiales, de dichas elecciones, fueron así:



	Sr. Barrado	Sr. Fiol	Sr. Meliá
MENORCA	1.317	655	1.150
IBIZA Y FORMENTERA	1.144	236	893
PUEBLOS MALLORCA	4.418	1.776	17.538
CAPITAL	8.538	1.098	6.816
TOTAL.	15.417	3.765	26.397



El candidato que obtuvo la mayoría de votos fue José Meliá Pericás, que nació el 19 de marzo de 1.939, es abogado, periodista, diplomado del Centro de Estudios Tributarios, fue profesor de Hacienda Pública en la Facultad de Ciencias Políticas y Económicas de Madrid, colaborador de diversos periódicos y revistas nacionales, autor de varios libros y Director del Gabinete Técnico del Ministerio de la Vivienda. Está en posesión de

la encomienda de la Orden del Mérito Civil.

Las quinientas palabras que presentó, en su día, don José Meliá, a los medios informativos, como es norma al ser proclamado candidato a Procurador en Cortes, fueron las siguientes:

Una vez me definí como “un mallorquí que exerceix”. Y éste, sigue siendo mi mejor título.

Tengo dos carreras, una gran vocación y experiencia política, y un curriculum largo que muchos ya conocen con suficiente detalle. Pero, por encima de todo, he defendido el prestigio de nuestras Islas de palabra y obra y he tratado de que se ponga solución a nuestros problemas. Una trayectoria de contacto permanente con nuestro pueblo, avala mis palabras. No hay rincón de las Baleares donde no haya tratado de llegar con mis escritos, mi permanente denuncia de aquello que no nos gusta y la esperanza de lo que queremos conseguir.

Soy jurista y he sido profesor de Derecho; como periodista, conozco y sé defender los estados de opinión popular; como funcionario, sé cual es el funcionamiento de toda la maquinaria administrativa. No lo digo por presunción. Pero concuro a estas elecciones porque por convicción y talante me considero el candidato más adecuado para representar a Baleares en las Cortes.

Mi candidatura representa a todos aquellos que se quejan y no participan, defiende el derecho de las Islas Menores a que se reconozca su personalidad administrativa, asegura la defensa de nuestra identidad histórica y cultural y garantiza la existencia de un portavoz dispuesto a aceptar cualquier sugerencia útil de sus lectores.

Es la candidatura de la unidad “de los independientes”. Yo no prometo, sino que digo las cosas claras. No importo sólo ganar. Lo fundamental es ponernos en marcha para no perder el tren del futuro. Se trata de instaurar una nueva

sociedad, una nueva época, y hay que hacerlo con actitudes nuevas, sin nostalgias, con símbolos actuales, modernos, europeos.

Nací en Artá hace 35 años. Estudié gracias a una beca de la Fundación Juan March. Ingresé en el Ministerio de Trabajo con el número Uno de mi Oposición. He escrito varios libros y miles de artículos. La Televisión y la Prensa han llevado mi pensamiento a todos los rinco-



nes de España. Y esto también ha contribuido al prestigio de Baleares. Mi mayor orgullo es mi familia: María Antonia, mi mujer, y nuestros tres hijos, a quienes educo en el sentimiento de que sólo siendo fieles a sus raíces pueden aspirar a comprender el mundo.

Soy regionalista, demócrata por encima de todo. Pero creo que es posible evolucionar, desde el presente, sin riesgos ni violencias.

Como escritor, algunos me encasillan como intelectual: como Director del Gabinete Técnico del Ministerio de la Vivienda no falta quien considere que debo ser un tecnócrata; soy una persona sencilla, un mallorquí más, que juega al tute, pesca al volantín, va al fútbol, trabaja como un condenado para sacar la familia adelante y se queja de los precios y de la falta de calidad. Alguien que por pensar y sentir como vosotros, puede comprenderos y defender vuestras aspiraciones. Pido vuestro voto pero no trato de engañaros. No basta con votar para arreglar las cosas. Pero, si queremos contribuir a que cambien, no hay que perder ninguna ocasión. Y van quinientas... Apertura i canvi!

Al felicitar a don José Meliá Pericás por el éxito obtenido en aquellas elecciones le deseamos innumerables aciertos que hablen, por sí solos, de sus valiosas actuaciones en nuestras Cortes, defendiendo el buen nombre de Baleares y haciendo lo posible, a la medida de sus esfuerzos, para que se resuelvan sus problemas.

Si así lo hiciéreis, que Dios os lo pague, y si no, os lo demande.




---



---

## Los comedores de ASIMA y su gerente

---



---

Don Juan Bestard Cañellas es un hombre jovial, simpático y con verdaderos deseos de trabajar que cautiva desde el primer momento que se habla con él. Tanto le importa estar en la cocina preparando el menú del día, como tras el mostrador del bar para servir a sus clientes, así como coger una escoba y barrer el polvo de donde sea necesario.

Se me olvidaba decirles que el Sr. Bestard ha sido a quien ASIMA le ha adjudicado la explotación de los nuevos comedores de aquella Asociación.

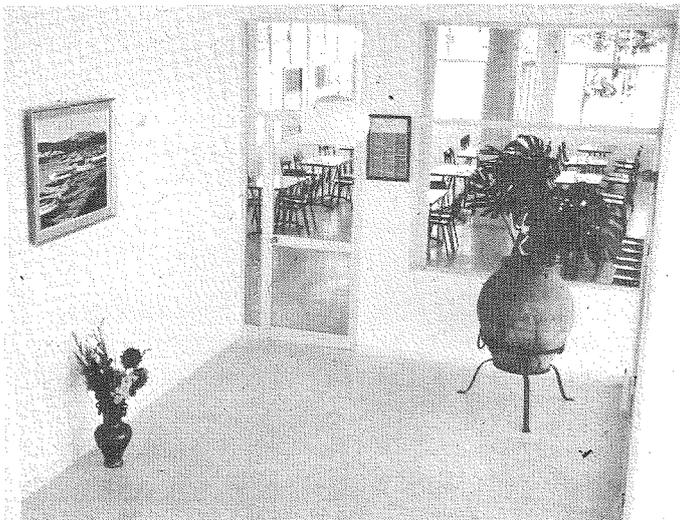
A los pocos días de haberse inaugurado aquellas espléndidas instalaciones me entrevisté con él y casi sin tiempo a preguntarle él me cuenta sus cosas.

—Estoy muy satisfecho de regentar estos locales porque creo conseguiré para ASIMA lo que esta Asociación espera de

mí. Al menos por la parte que me concierne no se perderá pues pondré todo mi empeño en no defraudar a las personas que me han depositado su confianza.

Mientras hablamos me va enseñando las dependencias recientemente inauguradas. En el bar amplio y decorado con exquisita sencillez se puede atender a un centenar y pico de personas. Posee una larga barra y unas diez mesas con sus correspondientes sillas que le dan un aspecto distinguido y coquetón.

—Como Ud. puede comprobar los precios están al alcance de cualquier bolsillo. Todas mis actividades están dedicadas al trabajador, y por lo tanto he afinado los precios hasta el máximo. Prefiero vender mucho ganando poco en cada consumición que pretender ganar más vendiendo menos.



Buen programa, pienso yo, tiene este enamorado del buen comer y beber. Esperemos que esta tónica se mantenga mucho tiempo en beneficio de todos.

—Acompañeme a la cocina, por favor, y verá cosa de maravilla. No me falta nada, mecánicamente hablando, para conseguir calidad en mis servicios. Y esto es lo que persigo en todo momento, porque medios no me faltan.

Efectivamente una espaciosa y clara cocina alegra nuestra vista con una mul-

—A fin de no aguardar que se vacíe alguna mesa esperando de pie en la puerta del comedor, el público puede pasar al bar para hacer su aperitivo o para aguardar sentado, sin hacer consumición alguna, en la espera de que se le avise para tomar asiento en el comedor.

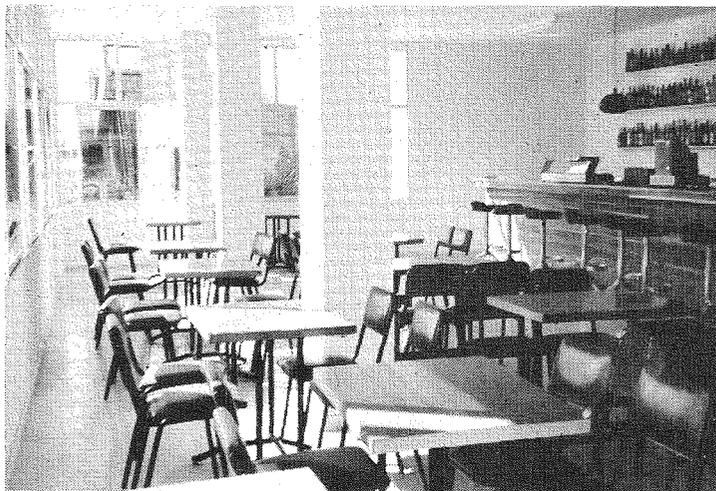
Subimos al primer piso en donde se piensa montar un auto-servicio con una serie de platos ya preparados y cuyo importe para una comida normal será más o menos el precio del menú de



Facilidades acomodaticias y precios módicos sirviendo calidad. Con estos "ingredientes" auguramos al Sr. Bestard, y con él a ASIMA, muchos éxitos en esta nueva empresa.

Ya nos vamos de aquellos locales, sinceramente satisfechos de nuestra primera visita. El Sr. Bestard me ha hecho muy fácil la entrevista.

Ya en la calle, Gremio de Toneleros, observamos un espacioso aparcamiento capaz para más de un centenar largo de turismos. No hay duda que con tantas facilidades, el triunfo está asegurado. Así se lo reiteramos al Sr. Bestard mientras le estrechamos su mano y nos despedimos de él.



titud de aparatos modernos que indudablemente debe facilitar una gran comodidad para quienes los sepan emplear.

De allí pasamos, siempre en la planta baja, al comedor, lleno de luz y con un agradable frescor que ya quisieran algunos salones con muchos "tenedores".

—¿Cual es el horario de los servicios?

—De las 13 horas a las 15.30 h. para los almuerzos y de las 20 horas a las 22 h. para las cenas.

—¿Y los menús?

—Cada día hay uno diferente a fin de que el habitual cliente no tenga que comer diariamente los mismos platos. En caso de no querer los menús establecidos se dispone de varios platos a la carta cuyos precios son también económicos.

—¿Y cuáles son estos precios?

—Los días laborables a 63 ptas., dos platos, pan, vino y postre. Y los domingos 85 ptas.

—Efectivamente, si tuviera que dar mi parecer, diría que son precios económicos. ¿Quiénes pueden concurrir a este comedor?

—El público en general. Es esta una atención de ASIMA para toda la gente que se acerque a este Polígono o trabaje en él.

Este comedor dispone de unas veinte mesas, cada una de ellas para cuatro personas que, a los 6 días de haberse inaugurado ya resultó insuficiente y se tuvo que adoptar un segundo turno.

—Y cuando el público no cabe en el comedor por estar lleno, ¿qué pasa?

aquel día. Es muy amplio y calculamos que muy bien puede albergar, cómodamente, unas quinientas personas.

—Este gran salón está a disposición de quienes lo contraten para bodas, bautizos, primeras comuniones y reuniones de empresas que por cualquier motivo se reúnan a manteles.



**INDUSTRIAS**

**GLASAL**

**ARTICULOS DE NATACION, PESCA SUBMARINA, PLASTICOS HINCHABLES, PLASTICOS INYECTADOS, BALONES, ZAPATILLAS, JUGUETES PLAYA, ETC.**

**Fábrica y Oficinas: C/. Gremio de Tintoreros, s/n. Teléfonos: 256886-256887**

**Polígono Industrial «La Victoria» - PALMA DE MALLORCA (I. Baleares)**

# Economía filatélica

por Alejandro Martínez Fornaguera,

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

## PROMOCION PARA COLECCIONAR SELLOS

Ignoro si he informado ya a mis lectores de ECONOMIA BALEAR de que hay países, como Suecia, Canadá, Australia y algunos otros, que efectúan promociones comerciales de los sellos que emiten. Incluso Gran Bretaña tiene establecido en Alemania Federal una oficina en la que se expenden los sellos británicos a precio facial, en flagrante competencia con los comerciantes de novedades.

Ahora que el Servicio Postal de los Estados Unidos ha dejado de ser un órgano estatal para transformarse en organismo paraestatal, o quizás, mejor, particular o privado, les ha entrado a los norteamericanos el gusanillo de introducir la publicidad en los sellos de correos. Por motivos que desconozco, todavía no tenemos sellos norteamericanos anunciando sus bebidas de cola, sus marcas de coches, etc., pero el caso sigue en estudio y no sería nada extraño que pronto se hiciesen realidad.

Por de pronto lo que sí ha hecho el Servicio Postal de los Estados Unidos ha sido lanzar una ambiciosa campaña de promoción que incluye los siguientes apartados:

a) un programa dirigido a los niños en edad escolar, que intenta hacer de los sellos de correos una ayuda didáctica en las aulas;

b) colocación de vitrinas filatélicas, a partir de Noviembre de 1973, en los vestíbulos de 10.000 oficinas de correos;

c) venta intensiva de una nueva edición de "Stamps & Stories" ("Sellos y Relatos");

d) puesta en venta de lo que se llama un "pack", que contiene todos los sellos nuevos emitidos en 1973, tanto conmemorativos como especiales y normales, con lo que el coleccionista no tendrá que preocuparse durante todo el año de comprar los sellos a medida que salgan, ya que, comprando el "pack" a fin de año, tendrá todos los que se han emitido;

e) introducción de conjuntos de sellos para coleccionistas principiantes que comprenderán sellos emitidos tanto por los Estados Unidos como por el Canadá;

f) también está prevista la puesta a la venta de juegos parecidos para coleccionistas principiantes, con sellos temáticos.

Todas estas nuevas acciones de marketing filatélico se han puesto en práctica después de estudiadas con más de 100 personas de gran relevancia dentro de la comunidad filatélica de los Estados Unidos, que se reunieron en Washington el pasado Septiembre para celebrar el Primer Simposium Nacional norteamericano, planeado por un comité de Promotores de "hobbies" (aficiones) y patrocinado por el Servicio Postal de los Estados Unidos. Este Simposium fue como un foro en el que se expusieron las ideas de coleccionistas, comerciantes, sociedades filatélicas, publicistas y funcionarios del citado Servicio Postal.

Como colofón a esta noticia, y según las fuentes de las que he obtenido estos datos, el mercado norteamericano se compone de unos 16 millones de personas que coleccionan sellos en los Estados Unidos. Estos datos corresponden a las personas que compraron sellos en los últimos seis meses. De éstos, el 97% coleccionan sellos conmemorativos de los Estados Unidos, el 74% coleccionan sellos ordinarios, llamados también "definitivos", y el 32% coleccionan enteros postales.

No quiero terminar esta noticia económica sin indicar que nuestra Fábrica Nacional de Moneda y Timbre ha iniciado, desde la V Feria Nacional del Sello, celebrada en Madrid en Mayo de 1972, la bonita costumbre de obsequiar a los publicistas filatélicos que tienen secciones fijas en los periódicos y revistas y a prominentes personalidades con carpetillas magníficamente impresas, con una descripción perfecta de la serie y luego una serie montada sobre cartulina negra con los sellos perfectamente protegidos. Esta política está dando sus frutos, ya que se ha notado que los publicistas filatélicos, en general, están dando mucha mejor información y detalles sobre las emisiones españolas.

En fin, que, como decía recientemente, la Filatelia ha creado demasiados intereses, y creo que los agoreros que pronostican su fin, jamás han estado más lejos de la verdad. Quizás teman que tanta promoción represente matar la gallina de los huevos de oro, pero es que realmente hay demasiado oro y demasiadas gallinas.

## ALZA METEORICA DE LOS SELLOS EUROPEOS

Los fenómenos económicos llamados inflación, deterioración de la moneda, pérdida de poder adquisitivo o situación coyuntural adversa, siempre han influido directamente en el alza de la cotización de los sellos, pues parte del capital flotante ha buscado una inversión segura y muy diversificada, y la Filatelia o coleccionismo de sellos ofrece ambas ventajas.

Esto explica que, tanto en España como en Francia y Gran Bretaña, se haya producido una extraordinaria demanda de sellos clásicos o modernos de elevado precio. En las subastas se han logrado precios récord que, al parecer, no tendrán regresión pues no se prevé

para el próximo futuro una revalorización del dinero y, por consiguiente, que el público recobre su confianza en el mismo.

En las recientes subastas celebradas en Barcelona y Madrid, dentro del año 1974, hasta los propios comerciantes, acuciados por la demanda, han desbordado los límites que se habían impuesto antes de que se iniciasen las pujas, con el resultado de que las series de elevado precio emitidas en España desde 1950, incluida la serie conmemorativa del Centenario del Sello español, se han cotizado al por mayor a precios muy superiores a los del más reciente catálogo publi-



cado en España. Las listas de precios, tanto de compra como de venta, que aparecen en las revistas filatélicas españolas ya están caducadas cuando los ejemplares impresos llegan a las manos del público.

Esta circunstancia es muy buena para la Filatelia y para el coleccionista, como también lo es para el inversor, pero estamos ya corriendo el riesgo de que los especuladores entren en liza, con lo que solamente los avispados puede que salgan beneficiados. Ahora bien, tras ellos se precipitarán una ingente masa de especuladores aficionados que se dedicarán a comprar series indiscriminadamente y pueden provocar un cataclismo como el del año 1967-68, del que algunos todavía no se han recuperado.

Por ejemplo, algunos aficionados han reparado que este año de 1974 todas las series a emitir en España tiene una tirada ("tiraje" es galicismo) de ocho millones de ejemplares, excepto la que anuncia la grandiosa Exposición Filatélica Internacional "ESPAÑA 75" que se inaugurarán en Madrid, Dios mediante, el 4 de abril de 1975. En efecto, de de esta serie solamente se han tirado tres millones de series completas. Esta tirada, que parece corta, ha provocado que muchas personas se hayan dedicado a comprar dicha serie por hojas y que se esté acaparando. Pues bien, a la larga, cualquier otra serie de 1974 tendrá mayor alza, puesto que se habrán franqueado exhaustivamente. ¿Es que quizás nadie se acuerda de la serie emitida en 1961 para conmemorar la VII Exposición del Consejo de Europa "El Arte Románico", cuya tirada fue de tres millones y medio de series? Se acaparó tanto, que trece años después se sigue comprando prácticamente a facial.

Todo el mundo guardó hojas y más hojas.

En cambio, de la serie grabada de

Velázquez emitida el mismo año, con la misma tirada, hay muchísima mayor demanda actual y su cotización, aunque no en forma exagerada, está en alza. Otra serie del mismo año, la del XXV Aniversario del Alzamiento, se tiraron solamente tres millones justos y es muy buscada. ¿La causa de ello? Pues, sencillamente, que algunos valores de facial normal se utilizaron abundantemente para franqueo.

Aunque a estas alturas ya tendría que estar acostumbrado, compruebo una y otra vez que la historia se repite. Son numerosísimos los amigos que me han hecho saber, muy satisfechos ellos, que ya tenían en su poder varias hojas enteras de la serie propagandística de la exposición "ESPAÑA 75" y, aunque les he formulado las advertencias que anteceden, también, como de costumbre, han sonreído con cierto aire de suficiencia, pensando que ellos están en lo cierto y que yo, con mi "ciencia", esta vez estoy en la higuera. Es asombroso ver la fe que tienen en su propio juicio. Ya sé que a mí los árboles puede ser que no me dejen ver el bosque, pero he visto esta sonrisa tantas veces... Sonrisa que, luego, se ha trocado en frases de lamento: — ¡Ah, si yo te hubiese hecho caso!

Sé que tiendo al "vetetismo" y que no soy infalible. La prueba de ello la tengo en que, recientemente, incluí en un artículo filatélico-cultural un dato histórico erróneo por no haber consultado el libro correspondiente. Error del que me he retractado públicamente, después de que un lector, en carta privada correctísima y amable, me advirtiese de mi confusión y pusiese los puntos sobre las íes. No me duelen prendas; cuando me equivoco, lo confieso. Contrito y apesadumbrado, pero lo confieso. Ahora bien, en cuanto a economía filatélica se refiere, si mis profecías no se ven confirmadas por la realidad, también entonaré

el "mea culpa" públicamente. Sorprendentemente, y soy el primero en sorprenderme, hasta ahora no he fallado y esto es lo que me permite tener esta arrogancia en mis afirmaciones y esta tendencia al "vetetismo" Si con ello ofendo a alguien, pido perdón desde ahora mismo.

En estos momentos en que los sellos están en franca alza en todos los países europeos occidentales, me permito aconsejar al que quiera ahora iniciar la colección de un país, que empiece por adquirir los sellos más caros y raros. Por ejemplo, si los sellos emitidos por cierto país, a partir de la serie conmemorativa del Centenario suman 330 ejemplares diferentes y valen en conjunto cien mil pesetas, de las cuales noventa y seis mil corresponden al valor de solamente seis sellos, compren Vdes. primeramente estos sellos, —si los encuentran—, y luego, en buena hora, sin prisas, adquieran los restantes trescientos veinticuatro sellos. Hacerlo a la inversa, es decir, llenar el álbum de sellos, cuyo valor total, por lógica deducción, sea solamente de cuatro mil pesetas, será estéticamente perfecto y también una gran aportación cultural al acervo familiar, pero, desde el punto de vista económico, puede que represente que los sellos de cotización más elevada se conviertan ya en inalcanzables.

Más de un amigo a quien, verbalmente, he dado estos consejos, me ha dado posteriormente la razón, tanto si los ha seguido como si no. Por consiguiente, piensen Vdes. primero si pretenden tener una colección completa al mismo tiempo que han hecho una buena inversión, o bien si se prefieren tener una colección muy nutrida y artística, de excelente rentabilidad, pero que, posiblemente, nunca llegarán a completar.

Teóricamente el proceso evolutivo de alzas se desarrollaría así:



Grupo	Sellos	Valor 1974	Valor 1979	Valor 1984	Valor 1989	Valor 1994	Porcentaje de alza
A	6	96.000	115.000	135.000	165.000	192.000	100 <sup>o</sup> /o
B	324	4.000	7.200	12.500	22.500	40.000	1000 <sup>o</sup> /o
A+B	330	100.000	122.200	147.500	187.500	232.000	232 <sup>o</sup> /o

Del cuadro precedente se desprende que si se adquiere el grupo A en 1974 y el grupo B en 1994, el coste total será de 136.000 pesetas, mientras que si se hace a la inversa, el coste será de 196.000 pesetas. Intrínsecamente el grupo A ha aumentado 96.000 pesetas en veinte años, mientras que el grupo B solamente ha aumentado 36.000. En cambio, porcentualmente el cuadro se explica por sí solo.

No obstante, sería erróneo comprar un millar de conjuntos B, puesto que su colocación en el mercado al cabo de

veinte años podría resultarle bastante difícil a su poseedor y, desde luego, no tan rentable como colocar una sola colección.

En términos económicos podemos decir que los sellos de elevada cotización dan solidez y liquidez al conjunto, pero, por otra parte, resultan de baja rentabilidad; por el contrario, los sellos de baja cotización —muchísimo más coleccionados por estar al alcance del bolsillo de más personas y también por su abundante disponibilidad en el mercado— tiene una elevadísima rentabilidad.

## EJEMPLOS RECIENTES DE ALZA

Una espléndida colección de sellos portugueses que se ha subastado en Londres hace unos meses y cuyo valor se estimaba en treinta mil libras esterlinas, alcanzó en el momento del remate el de cincuenta y tres mil. En pesetas: cuatro millones de estimación; precio al descender el martillo del subastador: siete millones doscientas cincuenta mil, es decir, la realidad superó a la estimación en un 81<sup>o</sup>/o. Tengan en cuenta mis lectores que los que realizan las estimaciones previas son profesionales del sello.

Otro caso en la misma subasta. El lote 245 indicaba:

“Sicilia 1859, 1/2 grana, plancha I, espléndida tira de 6 ejemplares en frontal de carta dirigida a Marsella, además con una pareja del 1/2 grana (uno de ellos con señal de archivo), un 5 grana pardo rojizo y un 20 grana. (El frontal está reparado por la parte superior y el nombre del destinatario ha sido suprimido). Firmado A. Diena”. Precio de estimación: entre 1.500 y 2.000 libras esterlinas.

Las pujas empezaron en tres mil libras, subiendo en forma paulatina para saltar rápidamente a siete mil libras. Esta fue la señal para el inicio de un forcejeo en el que venció un anónimo comprador italiano que adquirió el frontal por el precio récord de diez mil quinientas libras esterlinas, equivalentes aproximadamente a un millón cuatrocientas veinticinco mil pesetas.

Aunque se trata de una bella pieza —he podido ver una fotografía— he visto algunas mucho mejores en exposiciones internacionales pues, si bien la tira de seis sellos es magnífica, el frontal tiene

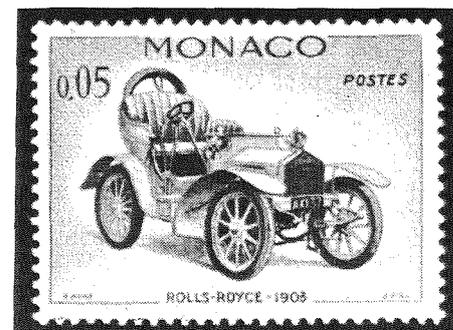
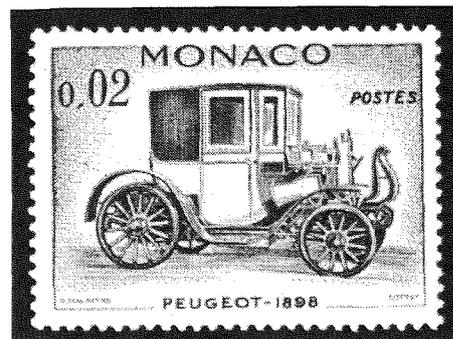
manchas de óxido, está reparado y tiene un recorte en el centro (la supresión del nombre del destinatario). ¿Pueden mis lectores imaginar el precio que alcanzaría un sobre que admiré en la exposición IBRA 73 celebrada en Munich, Alemania, en el que había la serie completa de siete sellos, frescos de color y matasellados con tal cuidado que, —premonición del empleado postal,— parecía que en 1859 supiese que aquel sobre sería 114 años más tarde la admiración de todos los miembros del Jurado calificador y de todos los visitantes sin excepción?

\*\*\*

En cuanto a la situación de los precios en España, baste ver dos anuncios enfrentados en una revista filatélica aparecida a finales de mayo de 1974. Ambos son ofertas de compra y en las series que coinciden pueden verse las siguientes disparidades:

N.º Unif.	Descripción
1075/82	Centenario
1083	Canarias sin n.º
1090	Canarias con n.º
1092/96	Isabel correo
1106/10	Fernando correo
1124/25	Legazpi y Sorolla

En todos los casos, excepto en la serie del Centenario y la de Legazpi y Sorolla, los ofertantes superan el precio que se indica en el catálogo publicado más recientemente. Por otra parte, en una subasta realizada en Barcelona una semana después de la publicación del citado número de la revista en cuestión, los precios de adjudicación coincidieron



Ofertante A	Ofertante B
12.000	15.000
70.000	80.000
10.000	15.000
1.000	950
1.000	950
11.000	12.500

o superaron los del ofertante B, lo que indica que los precios de venta al público son notablemente superiores.

\*\*\*

En resumen, el público prefiere tener sellos, a conservar dinero en metálico. La oferta es escasa y la demanda, grande. Señal inequívoca de que el alza continuará todavía pujante.

## ALZAS DESBORDANTES EN FRANCIA

También las subastas en Francia constituyen actos filatélicos a los que afluyen aficionados, comerciantes, inversores y curiosos en cantidades ingentes. El pasado cinco de marzo de 1974 en París tuvo lugar en la sala 12 del Hotel Drouot la subasta de la famosa colección Antonini del 20 céntimos negro de 1849 —el primer sello de Francia— a la que concurrió tanta gente que no cupo, ni apretados codo con codo, debiendo algunos permanecer en el vestíbulo o en la escalera que conduce a dicha sala. Los precios que se alcanzaron fueron de tal magnitud que, incluso, resultó sorprendente para los más optimistas. La adjudicación más alta fue de 41.000 francos nuevos —que, con los gastos a cargo del comprador, representan unas 550.000 pesetas— y recayó en un sobre matasellado en Sées el primero de enero de 1849, es decir, el primer día de circulación del sello. Un sobre con el citado sello matasellado con la Cruz de Troyes y con la marca de la citada población con fecha 6 de enero de 1849 alcanzó la cotización de 33.000 francos nuevos. Otra cotización digna de señalar la constituye el sobre con marca postal de fecha 26 de enero de 1849 llevando una pareja del 20 céntimos anulada con las "diez barras" de Lille, pues se pagó por dicho sobre la considerable cantidad de 39.000 francos nuevos.

En total, la venta de la colección Antonini se remató en 466.030 nuevos francos —aproximadamente 5.600.000 pesetas— a pesar de estar constituida solamente por 76 lotes del 20 céntimos negro.

\*\*\*

En Francia califican los precios alcanzados de locos, locos, locos...

Ahora bien, en general, el comercio registra gran animación, especialmente en lo que concierne a los sellos clásicos de gran categoría. En total, en la segunda parte de la subasta, se remataron sellos clásicos de Francia por un valor complementario de casi veintidós millones de pesetas.

El precio récord de la subasta lo obtuvo un franco bermellón de 1849 sobre carta, matasellado con la roseta de la oficina J, pues se remató en 75.000 francos nuevos. Otro precio que superó las cotizaciones alcanzadas por el 20 céntimos negro, fue un sello bisectado diagonalmente de 40 céntimos naranja (número 16 de Yvert) sobre carta de Mostaganem (Argelia) de fecha 7 de mayo de 1860, pues el martillo bajó cuando la puja estaba en 65.000 francos nuevos. Este sello, si estuviere desprendido de la carta, no valdría nada, pues se trata de una estampilla cortada por la

mitad para ser utilizada como si fuese un sello de 20 céntimos. ¡Qué curiosidades tiene la filatelia!

Quizás también influyan en el alza la proximidad, tanto en España como en Francia, de las magnas exposiciones internacionales que tendrán lugar en Madrid y París, respectivamente, durante el próximo año 1975. La vanidad también consigue mover montañas y hay coleccionistas que pretenden alcanzar medallas de oro en las citadas exposiciones y, para aumentar la calidad de sus respectivas colecciones, realizan esfuer-

zos pecuniarios muy considerables. Es posible que la extrema rareza de las piezas subastadas haya arrastrado a los coleccionistas que rivalizan en tener la mejor colección de Francia, con vistas a la exposición "ARPHILA 75" y para obtener en ella el codiciado Gran Premio, a pujar más allá de lo previsto.

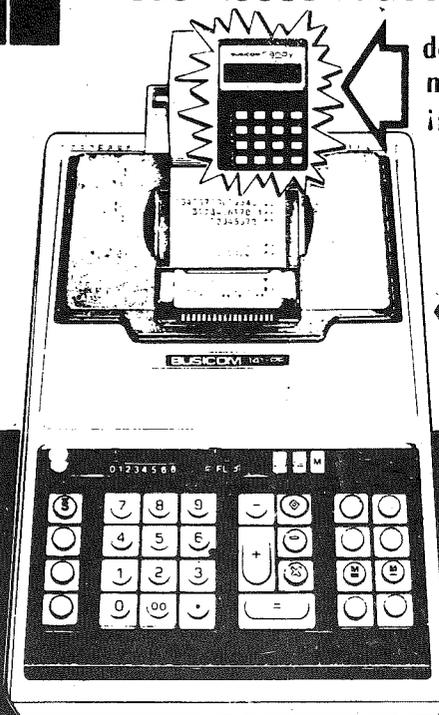
\*\*\*

Me satisface en extremo que mis profecías se vayan cumpliendo, porque el proverbio de que "la historia se repite" resulta extraordinariamente veraz, lo cual si bien quita mérito a las profecías —pues dejan de serlo— me permite continuar mis predicciones sin miedo de que los resultados me desmientan. ¡También uno tiene su vanidad!

# BUSICOM



Le ofrece la calculadora de acuerdo a sus necesidades y presupuesto



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

hasta la impresora más completa del mercado

**BUSICOM** calculadoras electrónicas japonesas

\* De venta en:

Via Alemania, 5, 7, 9  
PALMA

# GILET

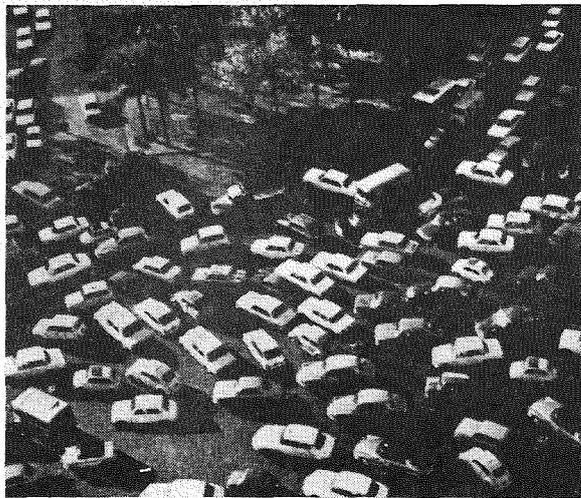
NUEVOS TELEFONOS  
29 02 50 - 54 - 58

MAQUINAS DE ESCRIBIR, SUMAR, CALCULAR, FACTURAR, CONTABILIDAD Y ESTADISTICA • MAQUINAS DE FRANQUEAR, DE DIRECCIONES Y MULTICOPISTAS • MAQUINAS REGISTRADORAS • MUEBLES METALICOS PARA OFICINAS • CAJAS DE CAUDALES • PERFILES RANURADOS • MATERIAL DE CLASIFICACION Y ARCHIVO • ARMARIOS PARA LLAVES • INTERCOMUNICADORES • REPRODUCCION DE PLANOS Y TABLIROS DE DIBUJO • FOTOCOPIADORAS.

# motor

## VERANO: Tiempo ideal para salir al extranjero

¿Pero sabe usted como hacerlo debidamente para evitar muchos disgustos?



¿Y conoce la documentación que tiene que llevar y la forma de comportarse?

### Lea esta información: puede serle de gran utilidad

#### ACCIDENTES EN EL EXTRANJERO

Estamos en la época de las vacaciones. Como todos los años muchos españoles irán en coche al extranjero. Para algunos de ellos, a la alegría de la evasión, pueden acompañarles los inconvenientes, pequeños o grandes, que se derivan de un accidente.

El automovilista poco afortunado, se dará cuenta entonces con amargura o indignación, que las cosas resultan menos sencillas en el extranjero que en España y de que, a menudo por ignorancia, se ha abstenido de tomar algunas precauciones que hubiesen podido, si no suprimirlos siempre, limitar al menos los azares de la suerte.

Examinaremos, seguidamente, sin pretender que esté completa, la esencia de estas precauciones, en función de los diversos principios aplicables en algunos países europeos, de acuerdo con los datos divulgados por la Unión Nacional de Empresarios, del Sindicato Nacional del Seguro.

#### LOS DOCUMENTOS INDISPENSABLES

Ciertos documentos básicos resultan rigurosamente indispensables para dirigirse en coche al extranjero;

Permiso de circulación del coche, para todos los países.

**Pasaporte**, cuya fecha de caducidad sea menor de cinco años, para la mayoría de los países, excepto:

Dinamarca, Finlandia, Gran Bretaña, Irlanda, Noruega, Portugal, Suecia, Yugoslavia: que no aceptan los pasaportes caducados.

**Permiso nacional de conducir**, admitido en todas partes, pero para Grecia y Turquía se aconseja llevar el permiso internacional.

**Carta verde**, el documento internacional de seguro (carta verde) es necesario en todos los países.

En caso de accidente, y especialmente de daños corporales, el conductor extranjero, desprovisto de Carta verde, corre el riesgo de serios contratiempos con la policía local.

Por otra parte, es indispensable que el asegurado verifique cuidadosamente si la Carta verde es valedera para el país al que se dirige y que la garantía es la que obligatoriamente rige en el mismo. (Se hace notar que la Carta verde no es valedera para Argel, donde hay que suscribir un seguro fronterizo obligatorio).

Los aduaneros, a veces, no verifican si la Carta verde está vigente y dejan entrar

al viajero que, en caso de accidente, queda abandonado a su triste suerte.

#### Certificado para los animales

Muchos países exigen el certificado de vacunación para permitir la entrada de los animales.

#### COSAS NECESARIAS

**La placa "E"** en la trasera del vehículo: se exige en todos los países extranjeros;

**El triángulo de señalización** que es prácticamente obligatorio en todas partes (excepto en Francia) o, en todo caso está recomendada. Algunos países exigen que todos los conductores la lleven en la maleta del coche; otros únicamente que se instale en caso de avería, lo que viene a ser lo mismo.

#### PRECAUCIONES UTILES

**El seguro de fianzas.** En algunos países (Grecia, Turquía, Yugoslavia, Países del Este), el automovilista implicado en un accidente puede ser encarcelado aun cuando las responsabilidades no se hayan determinado.

A fin de evitar su prisión, el automovilista ha de depositar una fianza, que puede alcanzar sumas elevadas: De 60.000 a 120.000 pesetas en los países

del Este, por ejemplo. Por el contrario esta fianza es pequeña, por lo general, en Turquía.

En Portugal, la fianza es obligatoria en caso de accidente mortal.

Si no se declarase responsable del accidente al automovilista, la fianza le será devuelta.

Pero si está comprometida su responsabilidad, la suma afianzada se perderá total o parcialmente.

Se hace notar que, en los países del Este, es posible redimirse de ciertas penas de prisión, desembolsando una suma de dinero.

En Alemania occidental, el Fiscal tiene la facultad de transigir y de parar los procedimientos, mediante el desembolso de una multa, elevada en general, y no asegurable.

### ¿QUE HACER EN CASO DE ACCIDENTE?

Lo primero que ha de hacerse es que la policía local levante un atestado del accidente.

Esta formalidad es indispensable en Yugoslavia (aún en caso de accidente sin contrario) so pena de no poder salir del país, si el vehículo tiene señales del accidente.

Enseguida, es necesario poner el hecho en conocimiento del organismo del país que se visita, cuyo nombre y dirección figuran en el dorso de la Carta verde o, eventualmente, del corresponsal que represente a la Compañía de Seguros Española.

Al mismo tiempo, es necesario avisar al asegurador, en España, dentro de los cinco días siguientes y por carta certificada.

Queda bien entendido, que si se ha concertado una póliza de asistencia en el extranjero, conviene avisar a la Entidad que se encargue de tal asistencia o a su corresponsal en el lugar donde haya ocurrido el accidente.

De acuerdo con las garantías del contrato, la Entidad o su corresponsal facilitará las piezas estropeadas que sean necesarias, procederá a la repatriación del automóvil, se ocupará de la defensa

del asegurado, ejercerá las acciones frente al contrario...

Pero lo que las víctimas españolas de accidentes en el extranjero deben saber —y que ignoran muy a menudo— es que las consecuencias del accidente no pueden arreglarse en la misma forma que se hace normalmente en España.

Efectivamente, las leyes y las normas habituales de arreglo de los siniestros del país donde ocurre el accidente son las que se aplicarán exclusivamente.

Los procedimientos, así como las formas y el importe de las indemnizaciones difieren, a menudo sensiblemente, según los países.

La prescripción no es igual en todas partes; los costes de las reparaciones materiales son muy diferentes y las indemnizaciones a pagar a las víctimas no importan lo mismo en todos los países.

De forma esquemática, intentaremos resumir algunos de los aspectos esenciales de dichas diferencias.

### PRESCRIPCION

En recuadro, indicamos la duración mínima de la prescripción en diferentes países europeos.

Se trata de la prescripción de la acción civil, es decir del tiempo que se concede a la víctima para entablar la acción.

Precisamos que hemos tomado las prescripciones más cortas; en algunos países y en determinados casos, la prescripción puede variar: así ocurre en Dinamarca y en Noruega, si hay condena penal del responsable.

—El punto de partida de la prescripción puede variar, según los casos, pero, en principio, ha de tomarse la fecha del accidente.

—Las causas que interrumpen la prescripción se admiten más o menos flexiblemente, según los países.

En algunos de ellos, el intercambio de correspondencia entre los aseguradores para el arreglo amistoso, no interrumpe la prescripción.

—En general, es preferible ejercer la acción ante el Tribunal antes de que

termine el plazo, contado a partir del día del accidente.

### PRESCRIPCION DE LA ACCION CIVIL

PAISES	AÑOS
Alemania Occidental	3
Austria	3
Benelux	30
Bulgaria	3
Dinamarca	5
España	1
Finlandia	10
Francia	30
Gran Bretaña:	
Corporales	3
Materiales	6
Grecia	2
Hungría	3
Italia	2
Noruega	3
Portugal	3
Polonia	3
Rumanía	3
Suecia	10
Suiza	2
Checoslovaquia	1
Yugoslavia	3

### EL PROCEDIMIENTO

No es objeto de esta exposición esquemática examinar en detalle las normas de procedimiento que se aplican en los distintos países, lo que aquí nos interesa, en primer término, es señalar la necesidad de acudir a un profesional en el caso de dificultades judiciales.

No obstante, creemos útil señalar determinados aspectos de los procedimientos que se siguen en algunos países:

—En Gran Bretaña no existe la posibilidad de que la víctima se constituya en parte civil en el proceso penal abierto contra el que ha producido el accidente.

Las demandas de reparación de los perjuicios deben formularse por la vía civil: el demandante debe personarse obligatoriamente.

El responsable está facultado para aceptar su responsabilidad mediante el

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

**SERVICIO POR ABONO**

**EL BRILLO BALEAR**

Maestro Torrandell, 7 - 1º - 1ª  
(Galería Olmos)

**TELEF. 222700**

depósito de determinada cantidad. Si la cifra decretada por el Juez es inferior a la cantidad consignada, se condena al demandante al pago de las costas; si la suma decretada es superior, el responsable asumirá el pago de las costas.

—En Francia, el automovilista extranjero, víctima de un accidente de la circulación, puede entablar acción directa contra la Compañía de seguros de un automovilista francés.

Igualmente, el automovilista extranjero puede ejercer la acción directa contra la Compañía de seguros de otro automovilista extranjero responsable de un accidente de la circulación.

El artículo 14 del Código Civil francés establece que al extranjero, aunque no resida en Francia, podrá citarse ante los Tribunales franceses para el cumplimiento de las obligaciones contraídas en el país con un súbdito francés.

#### DAÑOS MATERIALES

Los daños materiales se pagarán —como hemos dicho— según los precios que rijan en el país donde se produce el accidente.

El automovilista debe saber que si resulta víctima de un accidente, con daños materiales, en el extranjero y reparará su vehículo, o regresa con él, si su estado mecánico lo permite, a fin de repararlo en España, el asegurador del responsable no lo reembolsará del coste de los trabajos efectuados en España, sino únicamente del equivalente del coste que hubiese tenido con el país extranjero.

Sin embargo, en Portugal se obtiene con facilidad el reembolso íntegro, en base al coste real de las reparaciones.

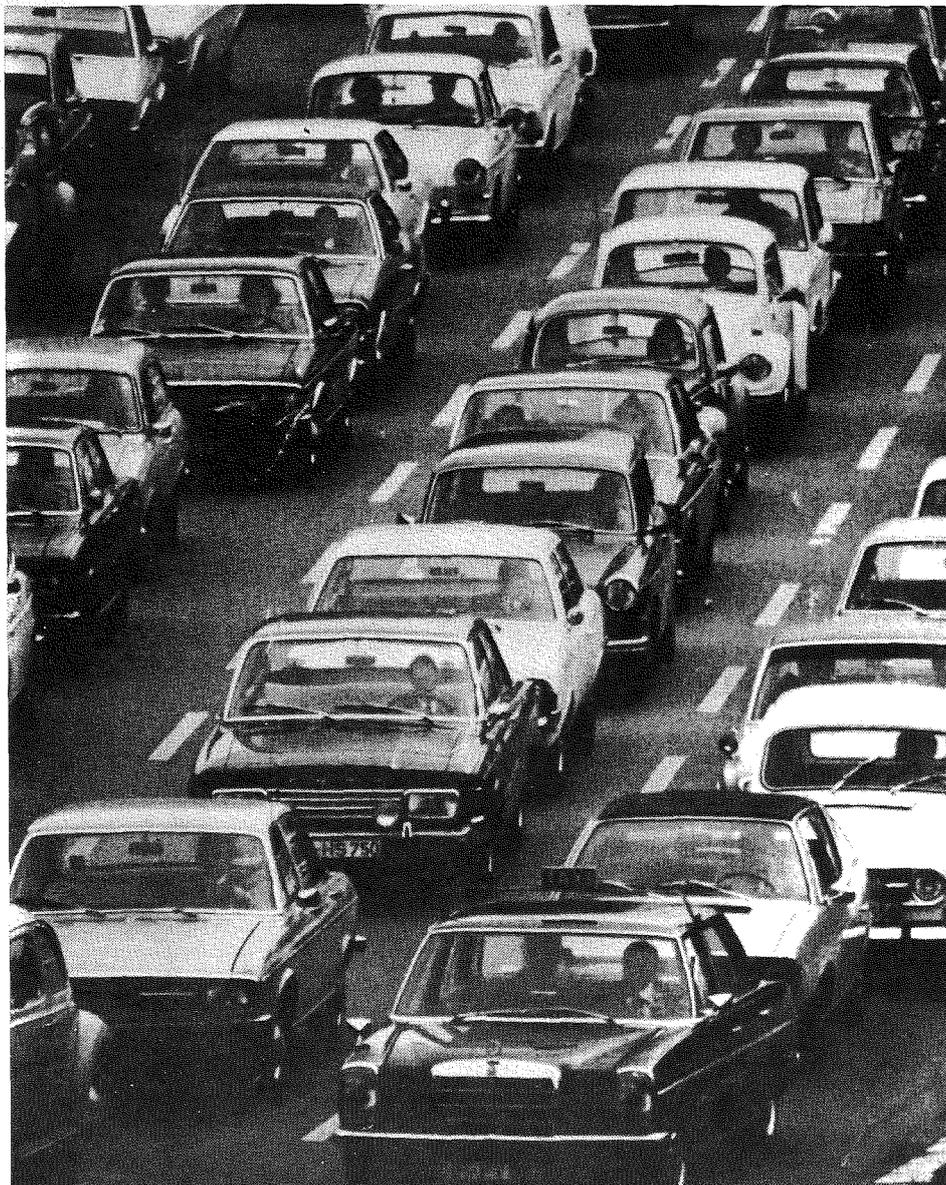
#### DAÑOS CORPORALES

En Francia, los daños corporales se evalúan con mayor amplitud que en la mayoría de los demás países, tanto en lo que concierne a los perjuicios sufridos como al “quantum” de las reparaciones.

Por lo que se refiere a los principios de la indemnización, se pone de relieve la diferencia bastante acusada entre los países latinos y los nórdicos, si bien tiene tendencia a desdibujarse.

Mientras que los primeros —y en Francia, especialmente— consideran que la integridad de la persona humana constituye un bien, y la pérdida o disminución de la capacidad tiene valor patrimonial, los otros consideran únicamente, en principio, el perjuicio netamente económico.

De este modo, en Alemania, por ejemplo, la persona físicamente disminuida sin que por ello experimente pérdida en su capacidad de ganancia, no tendrá derecho a ninguna indemnización compensadora de perjuicio patrimonial, sino que podrá tener la reparación del perjuicio moral en la forma de “pretium doloris”.



Por el contrario, en Francia, la persona físicamente disminuida tendrá derecho a la reparación por incapacidad permanente parcial, aun cuando no sufra ninguna reducción en los ingresos a causa del accidente.

Fuera del Mercado Común, el principio de reparación de los daños corporales puede resumirse como sigue:

La mayoría de los países hacen la distinción entre la responsabilidad objetiva y la responsabilidad por culpa.

La responsabilidad objetiva no está establecida, por lo común, sino en casos especiales: ferrocarriles, instalaciones industriales... y circulación de vehículos.

En algunos países (Suecia, por ejemplo), la responsabilidad objetiva puede liberarse si el responsable prueba que no ha cometido ninguna falta y que el vehículo no tiene ningún defecto técnico.

#### LIMITE DE LAS INDEMNIZACIONES

La aplicación de la responsabilidad

objetiva tiene, en algunos países, unos límites para las indemnizaciones:

—Austria: 600.000 Shillings para daños corporales (alrededor de 1.600.000 pesetas) y 180.000 Shillings para daños materiales (500.000 pesetas).

—Portugal: 200.000 escudos para daños corporales (450.000 pesetas) con un máximo de 600.000 escudos si hay varias víctimas, y 100.000 escudos para daños materiales (225.000 pesetas).

Si los límites alcanzan un nivel alto en los países nórdicos (Austria, Alemania Occidental: alrededor de 12.000.000 de pesetas en daños corporales y 2.000.000 de pesetas en daños materiales), no sucede lo mismo en los países del Sur de Europa.

—En Turquía, el seguro obligatorio está limitado a 5.000 libras turcas para daños corporales (alrededor de 20.500 pesetas) y a 2.000 libras turcas para los daños materiales (8.500 pesetas). Como la insolvencia es norma general en Tur-

**El que sale para el extranjero sin las mínimas garantías del seguro es un inconsciente... o un ignorante.**

quía, se advierte que la reparación de los daños eventuales debe preocupar seriamente al turista extranjero, que hará bien en garantizarlos por su cuenta.

#### PARTICULARIDADES

En materia de reparación de daños, señalaremos algunas particularidades propias de ciertos países:

-En Grecia, el propietario del vehículo, cuando no sea el conductor ni el ocupante del mismo, si se presenta el caso, tiene que indemnizar sólo hasta el límite del valor de ese vehículo.

-En Finlandia, las rentas acordadas para la víctima se revalorizan según las variaciones del índice de los salarios.

Existe en Polonia el seguro obligatorio "Accidentes" (1.800 a 105.000 pesetas según la edad), pero este seguro no tiene validez para los extranjeros.

-En Yugoslavia, y en determinados casos excepcionales, se concede, a veces indemnización por el "miedo sufrido".

En el aspecto del procedimiento, se sabe que en Francia sólo una parte relativamente mínima de los casos se resuelven judicialmente; ocurre lo mismo en Suecia, por ejemplo, donde funciona una Comisión de los accidentes de la circulación, en la que los componentes se designan por la Asociación de aseguradores y que está presidida por un Magistrado a quien nombra el organismo de control. Aunque las decisiones de esta Comisión no obligan a las partes, se estima que se aceptan en el 98<sup>o</sup>/o de los casos.

Señalemos, por fin, una particularidad propia de Turquía: Se reseñan en el pasaporte del conductor las características del vehículo.

Al salir del país deberá presentarse en la Aduana con el mismo vehículo, de otra forma no se le dejará pasar la frontera, ¡aunque le hayan robado el vehículo!

#### NAVEGACION DE RECREO

En Italia es obligatorio el seguro de las embarcaciones de recreo.

En los demás países mediterráneos no existe esta obligación de seguro, pero las autoridades militares de marina pueden confiscar el barco.

Por tanto, resulta prudente suscribir un seguro de R.C. y fianzas, en la misma forma que el de automóviles.

#### CONCLUSION

Fuente de alegría y de descanso inte-

lectual, la salida al extranjero representa también algunos inconvenientes en potencia para el automovilista.

En caso de accidente, se encontrará con muchas dificultades de procedimiento, reclamaciones que no se atienden y, sobre todo, con desagradables sorpresas para el arreglo práctico de los daños.

Como las reglamentaciones para la reparación de los daños, tanto materiales como corporales, se basan en las normas aplicables en el país donde se produce el accidente, puede imaginarse el chasco y la indignación de las víctimas españolas.

Tales inconvenientes puede, no obstante, reducirse considerablemente si el automovilista antes de su salida, suscribe

la póliza de seguro y de asistencia, complementando las garantías del seguro obligatorio.

Puede decirse que el que circula en Turquía sin el seguro a todo riesgo para los daños, el Individual de Accidentes y el de Asistencia, es un inconsciente... o un ignorante. Y esto es cierto, en diversos grados, para todos los demás países extranjeros.

Sin duda, todos los contratos complementarios no dejarán totalmente al viajero al resguardo de cualquier sorpresa; pero disminuirán sensiblemente los riesgos, porque, de todas formas, ha de admitirse que salir al extranjero es como aceptar algún riesgo.

**Garantía total  
un año  
y servicio  
asistencia  
post-venta**

# Calculadora Condatta 2000-1

Se trata de una calculadora electrónica con pilas y red.

- Las cuatro operaciones
- Coma flotante
- Constante

- Cálculos en cadena
- Porcentajes
- Provista de lujoso estuche

**12 MODELOS Y MARCAS DISTINTAS.**

## PRECIO OFERTA ESPECIAL 4.640

PLAZA CUARTERA, 17  
Tels. \*21 78 46/47 - 22 53 48

Gral. Primo de Rivera, 37/Tel. 22 53 15  
PALMA DE MALLORCA

SUCURSALES:  
Gral. Franco, 39/Tel. \*50 15 10/INCA  
Juan Prohens, 16/MANACOR

# NUEVOS LIBROS

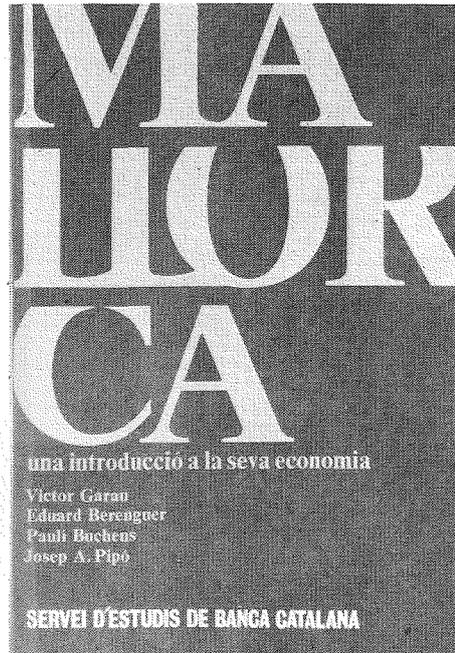
El pasado día 5 de Julio, a las 19,30 horas, en los salones del "Hotel Bellver", tuvo lugar la presentación del libro "Mallorca, una introducción a la seva economía", editado por el Servicio de Estudios de Banca Catalana.

El acto fue presidido por el señor Jorge Pujol, consejero ejecutivo, el señor Francesc Cabanes, consejero secretario, el señor Juan Rosell, director sucursales, don Juan Beltrán, director de la sucursal de Palma, don Jaime Roca, subdirector de la sucursal de Palma y el señor Alvarez, director de la Agencia de Palma.

"Mallorca, una introducción a la seva economía" es un libro compuesto por 247 páginas, editado por el servicio Offset de la citada banca y formado por una serie de artículos relacionados con la economía mallorquina, en general, si bien algunos de ellos reflejan los acontecimientos de las otras dos islas hermanas, Menorca e Ibiza.

Los artículos que figuran en este interesante volumen, después de su razonado prólogo, son los siguientes:

"La población" por don Paulino Buchens; "La Agricultura" por don Victor Garau; "La Industria" por don José A. Pipó; "Los Servicios Financieros en las Baleares" por don Lluís Armet y D.<sup>a</sup> Isabel Bonet; "Los Transportes" por D. Eduardo Berenguer; "Comercio Interior: Areas y subáreas comerciales" por don Victor Garau; "La Balanza de comercio" por don Eduardo Berenguer y "El Turismo" por don Victor Garau.



Este buen equipo de economistas ha hecho posible la realización de esta obra que permite mostrar, de una forma objetiva, nuestra realidad económica.

Para la recensión literaria de cualquier libro, se ruega el envío de un ejemplar.

Los temas que se presentan son: Informe sobre la población balear como fuente primaria para cualquier estudio sobre la economía. Los problemas de la agricultura y ganadería frente a unas conclusiones cara al futuro. La Industria en su doble faceta de industrias que tienen vida propia y de aquellas otras derivadas de otros fenómenos. La situación financiera de la Isla con sus fondos monetarios. Desde el punto de vista de la insularidad se estudia y analiza la evolución de los transportes. En Comercio se presentan los estudios del comercio interior en sus diferentes áreas, y la balanza de comercio con sus previsiones para el futuro. Y en Turismo su trayectoria, desde 1960 hasta nuestros días, así como el análisis de las posibilidades que, dicho sector representa para la economía mallorquina.

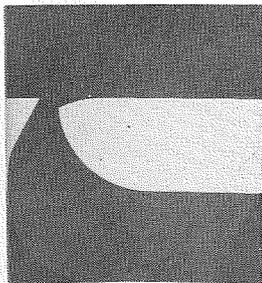
"Mallorca, una introducción a la seva economía" es un buen libro de consulta para conocer y estudiar la economía mallorquina durante los últimos años.

Por el acierto de editarlo, todo él en lengua catalana, felicitamos sinceramente a la Banca Catalana y deseamos que este primer intento, felizmente logrado, tenga nuevas y acertadas continuaciones.

Al final del acto de la presentación de este libro y después del coloquio, se sirvió a los numerosos asistentes un lunch en los mismos salones del Hotel Bellver.

EL PRESTIGIO  
DE NUESTROS USUARIOS  
CONFIRMA  
Y DISTINGUE  
NUESTRO PROPIO PRESTIGIO

DICCIONARI MANUAL  
CASTELLÀ CATALÀ  
CATALÀ CASTELLÀ



DICCIONARIO  
DE LA  
SERIE  
VOX

En conmemoración del V Centenario del primer libro impreso en catalán se ha editado por Biblograf, S.A., de la serie Vox, este diccionario castellano-catalán y catalán-castellano con un total de 614 páginas.

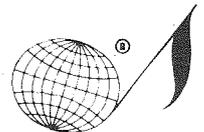
Utilísimo libro, de una fácil maniobrabilidad, por su acertado tamaño, y con una clara impresión, que le dan una categoría y un rango de verdadera alcurnia.

Prologan esta obra Antonio M. Badía Margarit para el catalán y Camilo José Cela para el castellano.

Se presentan dos resúmenes correspondientes a las gramáticas catalana y castellana, además de las claves de los signos del A.F.I. usados para la transcripción fonética.

Enhorabuena, por la publicación de esta obra, para los diccionarios Vox, Biblograf, que, con este ejemplar, aumenta, con orgullo y honor, la vasta relación de sus diccionarios, admirados y alabados, desde el primer momento en que se les consulta.

# MUZAK®



MUZAK BALEARES

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

UNA EMPRESA DE SERVICIOS EJEMPLAR

El prestigioso semanario "Manacor" ha ido publicando las Ordenanzas Municipales del Ayuntamiento de Manacor, suscritas el año 1872.

A título de curiosa información nos permitimos el placer de reproducirlas, en parte, por reconocer que poseen aquella sal y gracia de hace un siglo y definen el carácter descriptivo de unas costumbres o situaciones ya pasadas por completo, junto a otras que, después de 100 años de existencia, deberían estar, y quizá lo estén aún, en vigencia.

Hemos conservado la misma impresión del original a fin de no restarle mérito alguno, por lo que rogamos, a nuestros lectores, disculpen las deficiencias que encontraren.

## AYUNTAMIENTO DE MANACOR.

### AÑO DE 1872.

EL AYUNTAMIENTO DE ESTA VILLA EN VARIAS SESIONES CELEBRADAS EN LOS MESES DE MAYO Y JUNIO DE 1872 Y EN VIRTUD DE LAS ATRIBUCIONES QUE LE SEÑALA EL ART. 69 DE LA LEY MUNICIPAL VIGENTE, ACORDÓ APROBAR LAS SIGUIENTES ORDENANZAS MUNICIPALES DE POLICÍA URBANA Y RURAL QUE SERÁN OBLIGATORIAS EN ESTE DISTRITO LLEGO QUE HAYAN MERECIDO LA APROBACION DEL M. I. SEÑOR GOBERNADOR DE LA PROVINCIA.

## ORDENANZAS MUNICIPALES.

### TÍTULO PRIMERO.

## POLICÍA URBANA.

Artículo 1.º Toda persona de cualquier edad y sexo que con gritos, insultos, palabras indecorosas, amenazas, pedradas ó de otra manera incomode al vecindario ó perturbe el reposo público, será castigada con la multa de 1 á 25 pesetas, según la gravedad de la falta.

Art. 2.º No podrá tener lugar ninguna clase de diversion pública, sin previo conocimiento de la autoridad local, bajo la multa de dos pesetas.

Art. 3.º Los espectáculos públicos están bajo la vigilancia de la autoridad. La empresa ó el que los diere deberá anunciar públicamente la clase de función, el local y la hora en que dará principio. Faltando á alguno de estos requisitos ó no cumpliendo lo anunciado incurrirá en la multa de 20 pesetas.

Art. 4.º Se prohíbe el revender ó negociar los billetes de los teatros ó otros espectáculos semejantes bajo multa de 2 pesetas y comiso de los billetes que se traten de negociar.

Art. 5.º Durante los espectáculos, el público observará el mayor orden y compostura debiendo descubrirse los caballeros al subir el telón ó principiar la función bajo multa de dos pesetas si no hiciere caso de la primera amonestación. Si biere algun espectador tan discolo que no hiciere caso de la primera advertencia de los agentes de la autoridad incurrirá en la multa que se le hubiese impuesto por no haber obedecido á la segunda invitación, será inmediatamente sacado de la sala.

Art. 6.º Se prohíbe el fumar en la sala donde tenga lugar el espectáculo y dependencias anejas donde hubiere anuncio de prohibición. Todo bajo multa de dos pesetas si reincidiere despues de avisado.

Art. 7.º Cuando el público pida la repetición de alguna parte del espectáculo y la empresa ó los actores lo considerasen improcedente, decidirá el delegado de la autoridad que estuviere presente. Esta decision no puede impugnarse por parte del público ni por la de la empresa ó actor, incurrindo el que la resistiese en la multa de diez pesetas.

Art. 8.º Si ocurriese por cualquier motivo en el local del espectáculo un alboroto tal, que no bastaren á contenerlo las prevenciones de la autoridad, se dará por terminada la función y se procederá al despejo de aquel, entregando á los alborotadores á los tribunales.

Art. 9.º Despues de media noche no se permiten en casas particulares, casinos ni en las calles cantos, músicas u otro género de ruido que pueda incomodar ó alborotar al ve-

cindario; entendiéndose despues de las once en los meses desde el primero de Octubre hasta el treinta y uno de Marzo, incurrindo los contraventores en la multa de cinco pesetas.

Art. 10.º Nadie podrá echar agua ni inmundicia alguna por las calles ni permitir salga por ningun conducto de su casa mientras no sea producida por las lluvias. Las casas que estén á las inmediaciones de las calles por donde pasen las alcantarillas, podrán conducir sus aguas á aquellas; los que no lo hagan podrán echarlas por las calles, pasadas que sean las doce de la noche á fin de ocasionar la menor incomodidad posible á los vecinos. Se prohíbe tambien echar en los sumideros de las calles, agua ni sustancia alguna los meses de Mayo, Junio, Julio y Agosto, menos los residuos de la destilacion del vino ó sea lo que llamamos *Vinot*, que en ningun tiempo podrá echarse en ellos; Que nadie eche piedras en el torrente, ni entren en el ni se entretengan á jugar por las inmediaciones del abrevadero, plazas y convento, ni á tirar piedras por las calles. Cada vecino cuidará de la limpieza de la parte de la calle que linda con la casa que habita, todo bajo la multa de una á cinco pesetas.

Art. 11.º El que al ejecutar alguna obra ó por otra causa cualquiera tenga necesidad de sacar á la calle escombros ó materiales deberá dar previo aviso á la autoridad para que le indique el sitio y modo donde deberá colocarlos. El contraventor incurrirá en la multa de cinco pesetas.

Art. 12.º Las calles deberán estar todas desembarazadas y espedito el libre tránsito; si alguno tuviere que acopiar materiales para la construcción de obras, podrá tenerlos bien colocados, cuatro meses antes de empezar aquellas, al lado de la pared de su casa y configuas, con intervencion del concejal encargado de aquel distrito ó barrio pudiendo ocupar á lo mas un metro y dos decímetros en las calles de seis metros de ancho, un metro y ocho decímetros en las plazas y calles de mas de ocho metros, y ocho decímetros en las de cuatro metros y ocho decímetros á seis metros. En las calles de menos de cuatro metros y ocho decímetros de ancho, podrán acopiarlos en el punto que designe el concejal encargado de aquel distrito ó barrio. Se permitirá, no obstante el que se ocupe á las inmediaciones de las casas un espacio de seis decímetros, siempre que queden cuatro metros espeditos ó libres, para colocar algun madero grueso por el tiempo de ocho dias. Los escombros y residuos de las obras no podrán permanecer en las calles mas que treinta dias despues de terminadas aquellas, todo bajo la multa de cinco pesetas á los infractores.

Art. 13.º Los portales cuya entrada se introduce en las calles deberán tenerla cerrada con una tapalera vulgar *batiport* sólido á nivel del suelo y siguiendo la linea de la pared, para de este modo prevenir desgracias. El infractor incurrirá en la multa de 25 pesetas.

Art. 14.º Solo mediante el permiso de la autoridad se podrán abrir hoyos en las calles, plazas, paseos y caminos. El que los abra, previo aquel requisito, tendrá obligacion de taparlos por la noche, amontonando las tierras á su alrededor si su profundidad excediera de un metro bajo la multa de cinco pesetas y resarcimiento del daño que ocasionare.

Art. 15.º Todo hoyo ó monton de materiales que se consientan en la via pública deberá de noche ir señalado y alumbrado por un farol que se colocará en el parage mas conveniente, sin que ningun vecino pueda resistirse á que dicho farol se sitúe en su fachada, todo bajo multa de cinco pesetas.

Art. 16.º Cuando por motivo de una obra tuviere que impedirse el tránsito de carruages, se pondrán palos gruesos de dos metros de alto á la entrada de la calle impedida. Si además conviniese evitar el tránsito de caballerías, se colocarán dos palos que formen crucero, y si la clase de la obra hiciere indispensable impedir el tránsito de las personas, se cerrará la calle con valla ó empalizada. El maestro director de las obras que infringiese estas reglas será multado en cinco pesetas.

Art. 17.º El que haga obras en parage que dé á las

calles ó plazas no dejará cuerdas, escaleras ni otros útiles que puedan servir para robar ó cometer otros delitos, bajo multa de cinco pesetas.

Art. 18.º En las nuevas construcciones de edificios, los propietarios se sujetarán con respecto á alineaciones, alturas y rasantes á los planos aprobados conforme á la legislación vigente en la materia, bajo multa de veinte y cinco pesetas y la responsabilidad á que haya lugar.

Art. 19.º El propietario de la casa que se reedifica tiene obligacion de reponer la acera ó empedrado de la calle correspondiente al frontis de aquella, bajo multa de cinco pesetas.

Art. 20.º Las dos primeras bileras de tejas de los aleros ó cornisas de los tejados tanto los que se construyan de nuevo como los que tengan que repararse, deberán afirmarse con mezzla, de modo que no puedan facilmente caerse ni arrancarse bajo la multa de cinco pesetas.

Art. 21.º No podrán construirse poyos, gradas, guarda-cantones fuera de la linea de los frontis de las casas. Solo podrán colocarse guarda-cantones en aquellas esquinas en que fuesen absolutamente necesarios, en cuyo caso deberán ser de figura cilindrica, de cinco decímetros de diámetro en su base y un metro de alto empotrados la mitad dentro de la esquina. El infractor incurrirá en la multa de cinco pesetas y la obligacion de quitarlos ó reformarlos.

Art. 22.º Se prohíbe el tirar piedras en los tejados u otros objetos que puedan dañarlos, así como el andar sobre ellos, á no ser con expreso consentimiento del dueño, bajo multa de cinco pesetas.

Art. 23.º Queda prohibido el tener tiestos macetas, colchones, jaulas u otras cosas semejantes sobre las ventanas, barandillas de los balcones, galerías y terrados que den á la calle ó lugar por donde haya de pasarse, á no ser que estén bien afirmadas y de modo que el agua que se eche en las macetas ó jaulas no pueda caer sobre los que transitan. El contraventor incurrirá en la multa de dos pesetas.

Art. 24.º Solo se podrá tender ropa u otro objeto por la poblacion en las inmediaciones de las paredes de las calles á cuatro decímetros de distancia de ellas, empero siempre no incomodando á los vecinos y con autorizacion de los mismos; bajo la multa de dos pesetas.

Art. 25.º Todo el que desee poner frente la puerta de su casa toldo para resguardo del sol, necesita permiso de la autoridad la cual lo concederá siempre que no pueda embarrasar el libre tránsito de las personas, caballerías y carruages, y no afee el ornato, quedando obligado el solicitante á que el agujero que haga en el suelo para colocar las varas del toldo, no sea de mayor diámetro de cuatro centímetros, ni su contorno sobresalga de la superficie del suelo. El contraventor será multado en dos pesetas.

Art. 26.º Todo el que habite casa con zaguan ó con varios vecinos que tengan entrada por una misma escalera, deberán mantener luz en ella desde media hora despues de puesto el sol hasta que se cierre la puerta principal. Esta obligacion alcanza á todos los habitantes de la casa turnando en ella, á no ser que otra cosa conviniere entre sí. El contraventor incurrirá en la multa de dos pesetas.

Art. 27.º Todo jóven ó muchacho que juegue por la calle, plaza ó paseo á la pelota, peonza u otros que incomoden el libre tránsito será multado en cinco pesetas.

Art. 28.º El que dañe monumentos, adornos, edificios, arcuquias, cañerías, santideros, arbolado de los paseos, caminos, paredes, empedrados, así públicos como particulares, incurrirá en la multa de cinco pesetas.

Art. 29.º Se prohíben absolutamente las concerradas y el disparar armas de fuego, lo mismo que hacer barrenos y echar petardos dentro la poblacion, bajo la multa de diez pesetas.

Art. 30.º Se prohíben tambien los fuegos de pólvora y artificiales de todas clases sin permiso de la autoridad, bajo la multa de cinco pesetas.

Art. 31.º No se permiten á no ser mediante permiso, hogueras por las calles de las que se acostumbra por San Antonio, San Pedro u otros dias del año bajo multa de cinco pesetas.

Art. 32.º Los propietarios de casas, en las que no haya sumideros ó comunes, deberán construirlos inmediatamente, bajo multa de dos pesetas.

Art. 33.º No se permite limpiar letrinas en los meses de Abril hasta el de Octubre sin el competente permiso, y con este en los citados meses y en los demas, siempre con la condicion de no poder sacar de la letrina mas parte que la necesaria para cargar el carro de transporte en el tiempo de cargarlo, ó por las noches desde las diez de la misma á las cinco de la madrugada, bajo multa de cinco pesetas.

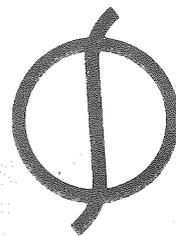
Art. 34.º Se prohíbe tener estiércol en las calles mas de seis dias, bajo la multa de cinco pesetas.

Art. 35.º No se permite por las calles el que transi-

# Automoción Balear, S. A.



CONCESIONARIOS DE COMERCIAL *Pegasso* S. A.

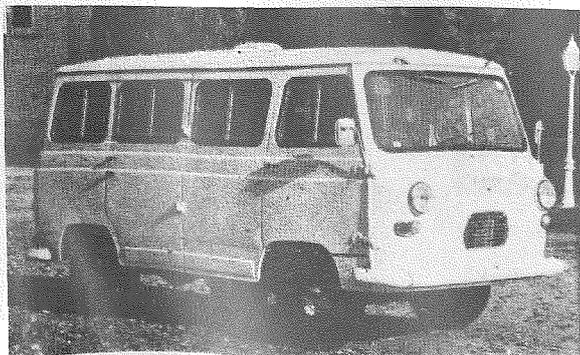


Calle Gremio Carpinteros, 35 - Polígono de la Victoria  
Teléfonos 25 53 43 - 44 - 45  
PALMA DE MALLORCA

## El rentable J-4 de SAVA:

Un vehículo de transporte  
con las ventajas de un turismo

MICROBUS.— 8 plazas + conductor.



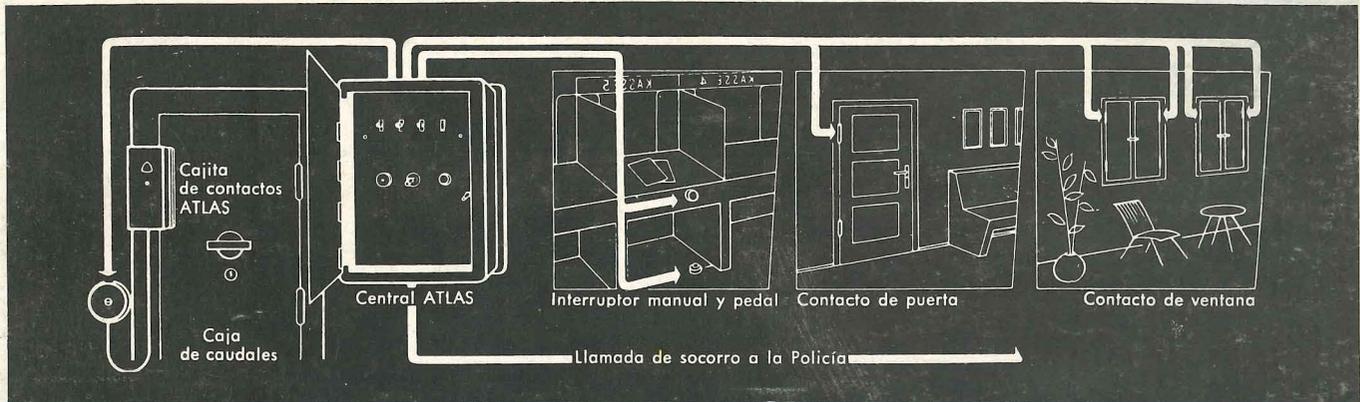
## 3060-L

El camión  
indicado para  
obras y  
construcciones



# Solucione su problema de los robos

EN SU NAVE O ALMACEN  
CON UN SISTEMA DE ALARMA DE FACIL INSTALACION  
Y POR TANTO, DE  
PRECIO REDUCIDO



con aparatos de garantía de

Sistemas de Seguridad  
REL, S. A.

Standard Elektrik Lorenz AG Alemania



- \* Cristales contra bala y golpe "antichoque"
- \* Alarmas contra robo y atraco
- \* Vigilancia fotograficas permanentes y de control
- \* Circuitos cerrados de TV.

DISTRIBUIDOS E INSTALADOS, EN EXCLUSIVA, POR

Calle Jesús, 44 y 48

**Casa Sampol**

Teléfonos: 29 06 60 - 04 - 08

Montajes eléctricos

PALMA