

# economía balear

NUM. 60

35 PTAS.

Colaboraciones de: María I. Cabrer, F. Dameto Cotoner, J. M.<sup>a</sup> Doménech, M. T. Langdon, A. Martínez-Fornaguera, G. Roos, A. Rull Sabater y M. Santolaria.

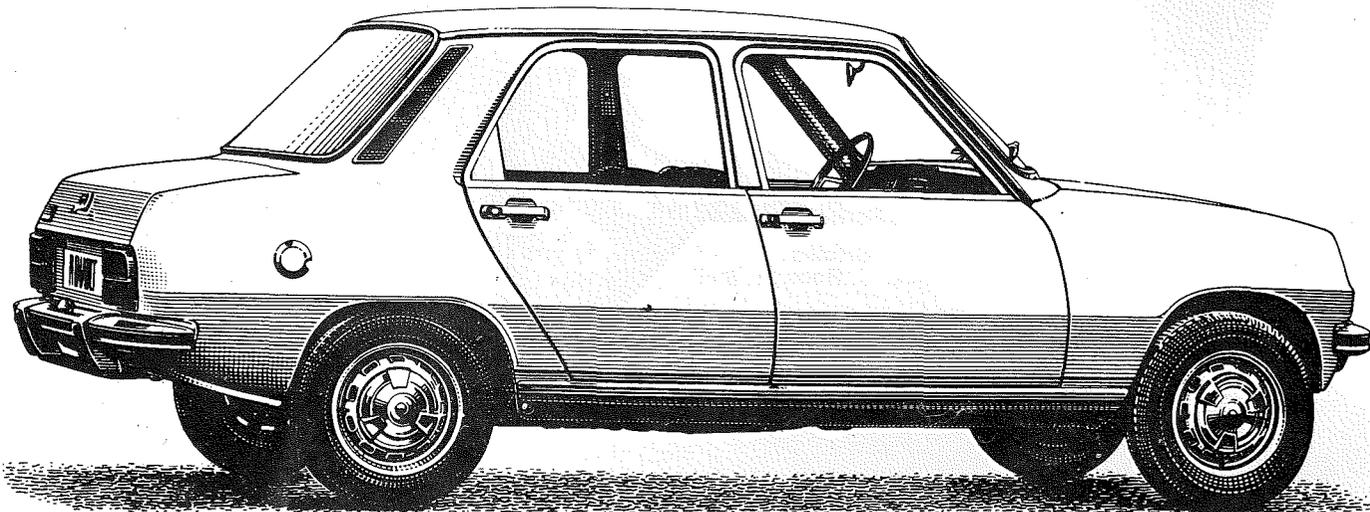
Con entrevistas a: don Pedro Amengual, doña Catalina Grau, don Jaime Guasp, don José Martorell y don José Salas.

Interesantes artículos relativos a: Tráfico, Transportes, Agricultura, Márketing, Filatelia, Economía y Finanzas.



SOBRE

RUEDAS



# Renault siete

## Línea de amplio confort

Renault siete es el nuevo coche que reúne, en un concepto práctico y armónico, toda la experiencia y los últimos adelantos técnicos de la marca Renault.

Su estilo, moderno y atractivo, ha sido concebido dentro de una línea clásica. Ofrece gran amplitud y comodidad, cuatro puertas, cinco plazas y espacioso maletero.

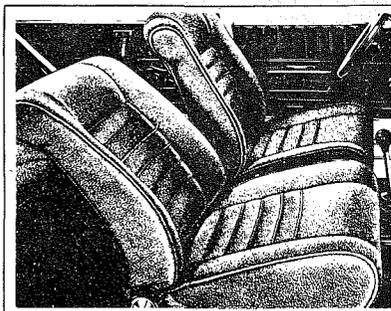
Su confort, cuidado el detalle, puede verse y sentirse, tanto por el conductor como por sus acompañantes: asientos

anatómicos tapizados en tela, los delanteros deslizables en sentido longitudinal y con respaldo opcionalmente reclinable; piso enmoquetado en su totalidad; sobrio y minucioso acabado, volante pequeño, de tacto agradable; gran visibilidad; tablero con instrumentos de fácil lectura; suspensión, por barras de torsión, independiente a las cuatro ruedas.

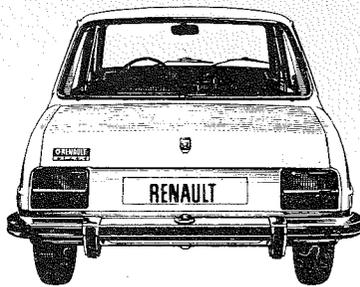
Su avanzada mecánica, segura y responsable, es consecuencia del desarrollo tecnológico de la marca Renault:

motor delantero 1.037 cm<sup>3</sup> de cilindrada; 8 c.v. fiscales; 50 c.v. DIN a 5.500 r.p.m.; dirección de cremallera; transmisión a las ruedas delanteras, frenos delanteros de disco y traseros de tambor; velocidad 130 Km/h., consumo 6,5 litros a los 100-Km. en recorrido medianamente accidentado y a una velocidad de 70 Km/h. de media.

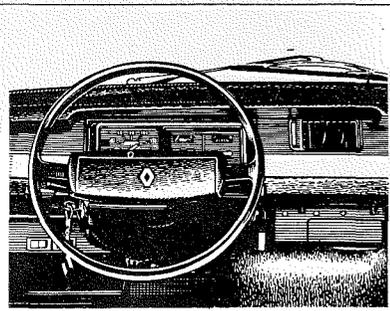
Incorpórese a la línea de amplio confort de Renault siete y descubra un nuevo modo de viajar con seguridad.



Asientos anatómicos, tapizados en tela.



Pilotos de buen tamaño, bien visibles.



Tablero de instrumentos, de fácil lectura.



**RENAULT** siete

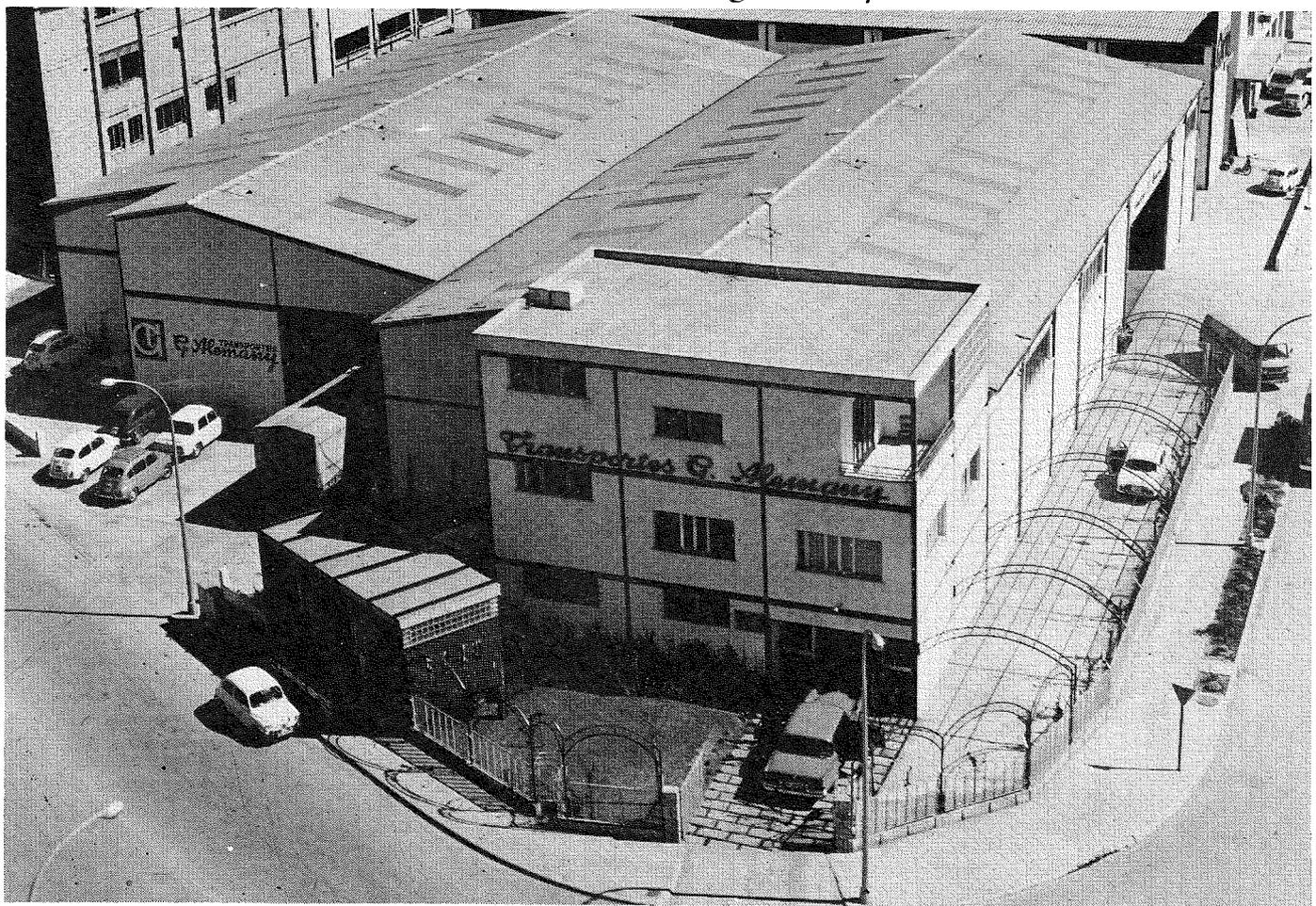


# *G. Alemany* TRANSPORTES

C/. 16 de Julio (esq. Carpinteros) Polígono Industrial La Victoria Teléfonos: 29 48 00 - 29 48 04 - 29 09 95  
PALMA DE MALLORCA

## ¡UN NEGOCIO PROSPERO REQUIERE UN TRANSPORTE DE MERCANCIAS EFICAZ!

*Nuestra red cubre toda la Península, Baleares y Canarias.  
Cincuenta colaboradores de su negocio esperan sus órdenes.*



### C O R R E S P O N S A L E S

#### BARCELONA

TRANSPORTES MONLLOR  
Sancho de Avila, 113-115  
Tels. 245 42 89 - 225 98 10

TRAFICO INDUSTRIAL Y COMERCIAL  
Tánger, 51  
Tel. 226 01 83

#### VALENCIA

TRANSPORTES MONLLOR  
Héroe Romeu, 6  
Tel. 25 74 35

#### ALICANTE

VICENTE POVEDA  
Doctor Gadea, 7  
Tel. 22 29 37

#### MADRID

TRANSPORTES CAMPS  
C/. Vallecas a Vicálvaro, Km. 2,200  
Tels. 777 95 59 - 777 95 10

RED NACIONAL Y EXPORTACION:

# MATEU & MATEU

SERVICIO INSULAR: EMBARQUE DIARIO PARA MENORCA E IBIZA

Primera publicación balear de Economía  
Márketing, Turismo y Hostelería

Fundada en 1969



NUMERO 60

ENERO - FEBRERO 1975



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

**REDACTOR JEFE:** D. JOSE RIBAS  
PALOU

**DIRECCION, REDACCION, ADMINIS-  
TRACION Y PUBLICIDAD:** Gran  
Vía ASIMA nº 2 Edificio Ramón  
Esteban Fabra. Piso 14  
Polígono Industrial LA VICTORIA  
Teléfono 29 06 12  
Palma de Mallorca

**EDITA:** EDICIONES Y PUBLICA-  
CIONES 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

**PORTADA:**  
Foto por gentileza de CASA PLANAS  
Avda. San Fernando, 59  
Teléfono 23 05 47

**DEPOSITO LEGAL:** PM 1839/1969

## EDITORIAL

Sobre ruedas . . . . . 5

## AGRICULTURA

La agricultura en Baleares, por don Fernando Dameto Cotoner . . . . . 6

## MARKETING

La distribución de la A a la Z . . . . . 9

El jefe, por don George Roos . . . . . 15

## FINANZAS

Miscelánea de economía . . . . . 16

Indexation, por don Michael T. Langdon . . . . . 18

Azares y tragedia de la peseta, por don Alberto Rull Sabater . . . . . 19

Diccionario moderno de Economía y Finanzas . . . . . 22

ECONOMIA FILATELICA por don Alejandro Martínez-Fornaguera:

Gran acontecimiento económico filatélico: "España-75" . . . . . 25

## SOBRE RUEDAS

Con el alcoholómetro en la mano, entrevista con don Pedro Amengual . . . . . 27

Accidentes en Baleares y su parque de vehículos . . . . . 29

Recientes modificaciones en el articulado del Código de la Circulación, del

Servicio de Divulgación de la J.P. Tráfico de Baleares . . . . . 30

El intrusismo en las agencias de transportes, entrevista con don José

Martorell . . . . . 33

Una de las primeras taxistas de España, entrevistada por D.<sup>a</sup> María Isabel

Cabrer . . . . . 35

Presidente de la Cooperativa de Taxis desde 1969, entrevistado por don

Manuel Santolaria . . . . . 37

Los transportes en Baleares, entrevista por M.<sup>a</sup> Isabel Cabrer . . . . . 39

Las nuevas normas de Tráfico a la palestra, del Servicio de Divulgación de

la J. P. de Tráfico de Baleares . . . . . 41

La incesante evolución de los transportes, por don Joaquín M.<sup>a</sup> Doménech . . . . . 45

## INFORMACION

Nuevas instalaciones en el Polígono "LA VICTORIA" . . . . . 47

II Congreso Nacional de Censores Jurados de Cuentas . . . . . 49

Este mal que llamamos gripe . . . . . 50

En las páginas centrales, continuamos publicando el Índice general de "Economía Balear".

*Ya pasaron las fiestas navideñas de 1974. Sus explosiones de júbilo y alegría por finalizar el año, ya son historia. Y también se quedaron un poco relegadas al olvido aquellas buenas intenciones, que nos deseábamos mutuamente, de un "feliz año nuevo". Quizá, por todo ello, nos atrevemos a dejar constancia de la iluminación que durante los últimos días de Diciembre, presentaba el Edificio ASIMA, en el Polígono "LA VICTORIA", como recuerdo de algo que ya fue y a desear, de nuevo, a todos nuestros lectores, con verdadero interés de que así se cumpla, un feliz año 1975.*



**BALEARES  
SINDICAL**



A principios del mes pasado se distribuyó en nuestra provincia, el primer número de "Balears Sindical", editado bajo la dirección de la Organización Provincial de Sindicatos.

Se trata de un nuevo periódico, de publicación mensual, gran formato 30x38, 16 páginas, impreso en la Imprenta Atlante y que, en sus diferentes secciones comprende muchos aspectos del mundo del trabajo.

El Delegado de Sindicatos, Sr. Payá, nos dijo en cierta ocasión:

—Deseo que "Balears Sindical" llegue a todos nuestros enlaces y a través de ellos a todos los productores. Mi ilusión sería que en "Balears Sindical" se reflejara la amplia información laboral que todos desean encontrar y les sirviera de orientación y formación.

Al mismo tiempo que damos la bienvenida a "Balears Sindical" deseándole una larga vida, hacemos votos para que sus objetivos sindicales se cumplan y resulte la publicación que esperaba el mundo laboral.

La frase de "sobre ruedas", acuñada ya por el vocabulario popular tiene otro sentido más amplio que el de su estricta significación. Por una parte indica que existen vehículos u objetos que "van sobre ruedas", y por otra sirve para designar una situación boyante. "La cosa va sobre ruedas" viene a ser lo mismo que "ir viento en popa".

Si en la portada de este número de "ECONOMIA BALEAR" hemos titulado "sobre ruedas", este concepto debe tomarse en su primera acepción, "strictu sensu", ya que una parte mayoritaria de este número está enfocada a la problemática del transporte en las islas. De ahí el titular.

Si hubiéramos titulado "sobre ruedas", tomando el otro sentido, se nos podría achacar de sado-masoquistas como mínimo. Resultaría un sarcasmo sangriento calificar a la actual situación económica y social de las islas como "sobre ruedas". Cualquier empresario estará de acuerdo con nosotros. No sólo el viento ha cambiado de dirección y en lugar de soplar sobre la popa de la nave empresarial lo está haciendo directamente sobre la proa, sino que la marejada que ha levantado la actual situación inflacionaria y sus secuelas de inestabilidad y paro, pueden dismantelar y hundir a muchas empresas o por lo menos mandarlas al varadero. No. De ir "sobre ruedas", nada. Buena prueba de ello son los problemas surgidos en el sector de la construcción, de la industria hotelera, de los servicios y de los transportes. Ni siquiera éste último va sobre ruedas tras el aumento indiscriminado de los precios de atraque en el puerto de Palma (por ejemplo).

La única solución factible es ir capeando el temporal con la esperanza de que no hay mal que mil años dure. Tratar de que el más débil, en este caso el factor laboral, no sufra en exclusiva todas las consecuencias de la recesión económica. Este es un momento para demostrar con hechos y no con palabras eso del "capitalismo con función social, tendente a la creación de riqueza para todos". Las dificultades y los riesgos deben repartirse más equitativamente. A pesar de todo ello hay que tener unas líneas muy claras para abordar el futuro próximo de la economía de las islas. Líneas que podrían ser, a nivel filosófico, las siguientes:

—Luchar para que la calidad de nuestros bienes y servicios, sea el verdadero estímulo para la demanda.

—Ser realistas y estudiar con pragmatismo cuales son los sectores que deben ser reconvertidos a otros más productivos.

—Tomar conciencia de que la especulación es algo abocado al desastre. Sólo el capital capaz de crear riqueza social y de actuar como factor multiplicador de la misma, tiene verdadera razón de ser.

—Dejarnos de quejas lastimeras y presentar reivindicaciones, serias y razonadas ante la Administración central que no debe ser tampoco el "sálvalo-todo".

—Enfocar de una vez por todas el futuro económico, buscando un mayor equilibrio sectorial con la diversificación necesaria para dejar de depender de una coyuntura exterior que no podemos controlar.

En las coyunturas críticas es cuando aparecen los verdaderos empresarios, que son mucho más que hombres de negocios.



# LA AGRICULTURA EN BALEARES

*por Fernando Dameto Cotoner*

## LA AGRICULTURA DEBE SER RENTABLE Y CONSIDERADA LA PRODUCCION AGRO-PECUARIA COMO MATERIA PRIMA

La situación de la agricultura es difícil en todo el mundo, nos referimos a la agricultura como inversión y rentabilidad. En todos los países occidentales ha tenido que ser subvencionada y es de todos conocido el plan de reforma de estructuras en el Mercado Común, que aún no ha podido llevarse a cabo. La agricultura que vivía en forma precaria se ha visto fuertemente afectada por la crisis de 1973. Las repercusiones que suponen los aumentos del precio de la energía, de los abonos y las imprescindibles obras de mejoras, han afectado gravemente a los costes. Si añadimos a ello que se registra una fuerte subida de los precios de determinados productos que el agricultor se ve en la necesidad de adquirir, como soja para piensos compuestos, se puede deducir que la situación es grave.

Raramente se ha tenido en cuenta la inversión en una explotación agraria para calcular el coste. Si se calcula el valor

de los terrenos, mano de obra y abonos y semillas podrá llegarse a la conclusión de que el rendimiento es prácticamente cero.

Por otra parte la mayoría de los países han querido atribuir el aumento de coste de vida experimentado desde 1973 a las materias de consumo, especialmente agrícolas, y esta atribución es errónea. Es evidente que con una coordinación de producción y consumo y el mantenimiento de los precios de los productos que el agricultor se ve en el caso de adquirir, los precios de los productos agrícolas hubieran experimentado muy escasas variaciones.

Es más, al limitarse las ventas, lo que ocurre en muchas ocasiones cuando los precios aumentan, se registra un desfase con la caída en vertical de los precios y pérdidas graves para el agricultor.

## LA SITUACION EN BALEARES

Nuestra Provincia no es una excepción a la situación general.

Si cabe considerar excepción, ésta es de carácter negativo, debido a los problemas de insularidad.

La agricultura es un problema tanto económico como

social y para superar las dificultades es necesario la adaptación de la producción al consumo, aspirando a que las diferencias entre demanda y oferta sean mínimas, al tiempo de procurar una producción rentable a precio competitivo.

Para ello se hace necesario tener un gran conocimiento del mercado y señalar unas pautas a seguir para lo que es indis-

pensable una ayuda de la Administración, una política a medio o largo plazo, y mejorar las técnicas de explotación.

La acción en Baleares debería dirigirse a los siguientes objetivos: a) Mejora del almendro y frutales; b) Mejora ganadera; c) Piensos y plantas forrajeras; d) Abonos; e) Recursos forestales; f) Comercialización; g) Regadíos y h) Mano de obra y habitat rural.

a) Almendros y frutales.— La mejora del almendro tiene que continuar y acelerarse, mediante cuidados adecuados, podas e injertos. Capítulo aparte merece el de las plagas, que afectan tanto a almendros como frutales, deben ponerse los medios para combatirlos y vencerlos y lograr con ello mejores producciones y más rentables.

b) Mejora ganadera.— La mejora ganadera debe estar dirigida a continuar la del ganado vacuno con aportación más intensa de vacas "frisonas", que parecen ser las más adecuadas a nuestro terreno. En cuanto a la ganadería ovina debe continuarse la importación de sementales seleccionados, para lograr una producción elevada de carne, lo que debe acompañarse con la construcción de cebaderos para obtener una mejor calidad y rendimiento más elevado.

En cuanto al ganado de cerda, que en la actualidad ha perdido gran parte del crédito de que gozaba hace unos lustros, la lucha tiene que centrarse en la recuperación de este crédito, mediante mejora de la producción.

Por último hay que señalar que si somos una provincia insular y tenemos que pagar los inconvenientes que ello supone, es también obligado que nos aprovechemos de las pocas ventajas que puede darnos esta insularidad y entre ellas, no es la menor, el obtener que nuestra ganadería esté sanitariamente sana en todos conceptos, lo que nos permitiría exportaciones, ello a largo plazo. A corto plazo la meta debe dirigirse a



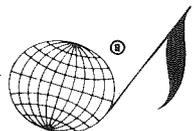
**EL PRESTIGIO  
DE NUESTROS USUARIOS  
CONFIRMA  
Y DISTINGUE  
NUESTRO PROPIO PRESTIGIO**

**MUZAK®**

**MUZAK BALEARES**

C/. BERENGUER DE SANT JOHAN, 19 - 3

TELS: 21 45 44 - 45



reducir el déficit de carne para el suministro de la provincia y eliminarlo en el futuro.

c) Piensos y plantas forrajeras.— La demanda mundial de cereales y leguminosas ha incidido fuertemente en el precio de los piensos compuestos. El campesino podrá aprovisionarse por sí mismo mediante la plantación de forrajeras en todas las variedades pratenses, plantaciones que deben estar dedicadas no sólo al pastoreo, sino también a la siega y almacenamiento de dichas plantas para poder cubrir en forma completa o casi completa ciclos estacionales.

d) Abonos.— Dos hechos han influido en la falta y carestía de los abonos. Uno próximo, el aumento de los precios del petróleo y de los fosfatos para fabricación de abonos químicos, y otro remoto, la desaparición del ganado de labor que era uno de los suministradores de abonos orgánicos. La mayoría de naciones aprovechan los desperdicios urbanos orgánicos, para fabricar estos últimos tipos de abono. También en España peninsular pueden lograrse pero el precio, debido al transporte una vez situados en Baleares, los hace prohibitivos. El ciudadano tiene que mentalizarse y comprender que el que los Ayuntamientos de las islas realicen la transformación de los desperdicios orgánicos de las poblaciones en abonos orgánicos, redundará en beneficio no sólo de una parte de la población sino de toda ella.

e) Recursos forestales.— Los recursos forestales de nuestra provincia dejaron de ser rentables hace muchos años. Ahora bien resulta necesario en beneficio de la provincia conservar los bosques cuya desaparición sería irreparable, no sólo en un concepto agrícola sino también de paisaje. Pero, el bosque necesita cuidarse, podarse, limpiarse y estar controlado, para que no se produzcan los desastrosos incendios veraniegos. Y

**UNA EMPRESA DE SERVICIOS EJEMPLAR**

estos cuidados no se pueden cargar única y exclusivamente al propietario, debe lograrse el que la Administración ayude en forma liberal en este aspecto.

f) Comercialización.— El campesino está tanto más interesado como el consumidor en acortar y despejar la madeja de los canales comerciales. Para ello tiene que acercar sus productos al consumidor. Soluciones adecuadas serían el establecimiento de una Estación Frutícola un centro de despiece y



frigorífico de almacenamiento para poder vender directamente al consumidor o al pequeño comerciante. Con depósitos frigoríficos se lograría el que el campesino pudiese sacar su cosecha en el momento más óptimo en cuanto a producción. Almacenando estos productos y aún teniendo en cuenta el coste de conservarlos, las variaciones de precio estacionales serían mucho más reducidas, lo que significaría un gran beneficio para el consumidor.

g) Regadíos.— La transformación de los terrenos de secano en regadío es una aspiración de todo agricultor de zonas

templadas. Baleares, dentro de estas zonas es lugar privilegiado, no se producen temperaturas extremas que hagan peligrar las cosechas, ni exceso de lluvias que las amenacen. Es decir el clima benigno elimina los grandes desastres. Baleares asimismo es rica en aguas subterráneas, el aprovechamiento de estas en forma total es la meta que debe intentar alcanzarse, no ya para lograr la completa transformación en regadíos intensivos, para los que faltaría el agua suficiente, sino el establecimiento de regadíos extensivos que permitan mantener los terrenos con una producción alta sea cual sea la pluviometría.

h) Mano de obra y habitat rural.— En muchas ocasiones se habla de lo cara que resulta la mano de obra campesina. Pero pocas veces quienes así platican conocen la dureza del trabajo en el campo. Evidentemente el aumento de nivel de vida ha influido en los salarios y aún así el éxodo del campo a las ciudades es constante. Este éxodo no se cortará con mayores salarios, sino dotando al campesino de un "habitat rural" adecuado del que ahora carece. Un trabajador puede prestar servicio en una actividad dura, mineros, albañiles, portuarios, y permanecerá en su puesto de trabajo si le damos comodidades después de su trabajo. Los mineros, albañiles y portuarios que suelen vivir en centros urbanos más o menos importantes han logrado este "habitat" adecuado, pero no así el campesino. Este "habitat rural" es una conquista que tiene que lograrse en forma inmediata.

Como final cabe destacar que estas metas tampoco podrán alcanzarse si no existe la ayuda administrativa en cuanto mejora de tarifas eléctricas y facilidades para electrificación rural y un estudio adecuado de rentabilidad en cuanto a las estructuras, en tamaño de fincas, estudiando las unidades mínimas rentables para cada explotación según el fin a que se dedique. El individualismo tiene que desaparecer y mecanizarse el campo en forma conjunta a través de asociaciones o cooperativas.



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

**SERVICIO POR ABONO**

**EL BRILLO BALEAR**

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

**TELEF. 222700**

# la distribución de la a la

Con el fin de familiarizarnos con el exacto significado de algunos de los términos más comúnmente empleados en el argot de la distribución comercial en sus últimas tendencias —algunos de nuevo cuño, otros procedentes del exterior—, ofrecemos a nuestros lectores un vocabulario que, sin ser exhaustivo, pretende ponernos en contacto con una serie de palabras que, en lo sucesivo, van a ser moneda corriente en cualquier trabajo, artículo o informe sobre canales de distribución.



## Autoservicio

Método de venta en el que el cliente, en el interior de un almacén o de un recinto comercial, escoge y toma posesión de las mercancías que necesita, sin la intervención de personal vendedor. El control de las mercancías y su pago se efectúa a la salida. El autoservicio se llama, a veces, asistido, cuando el comprador dispone, si lo desea, en el interior del recinto de venta, de los servicios de consejeros o guías, puestos a su disposición por el vendedor.

Es una aplicación de la venta visual, en la que la mercancía se presenta directamente al cliente, colocados los artículos en un orden de secciones, preembalados, preparados para ser vendidos, sin necesidad de un servicio especial (como consejos, medida, peso, cortar, etc.). Es decir, artículos «sin problemas», no demasiado pesados y a un precio no demasiado elevado.

En EE. UU., casi el 100 por 100 de los productos alimenticios son vendidos según este sistema.

Sus inconvenientes son esa ausencia de contacto humano que, a veces, el comprador desea y, sobre todo, la «pérdida desconocida», que comprende el robo de la clientela o del personal, los errores administrativos, pérdida que supone más del 0,50 por 100 y llega a veces al 1 ó al 2

por 100, siendo entonces la rentabilidad del almacén muy dudosa.

## Autoventa

Es el sistema de distribución de productos por el cual el reparto de la mercancía el cobro de la misma y la venta, se realizan por una misma persona y sin que exista solución de continuidad en el tiempo entre las tres acciones.

La noción de autoventa implica un vehículo cargado de determinadas mercancías que deben ser vendidas en la ruta, en un solo día, para hacer la operación rentable. El marketing de la operación exige: vehículo adaptado en cuanto a su tamaño a la posibilidad operativa de tráfico del mismo. Conocimiento exacto de la capacidad de compra de cada ruta. Recorrido de ruta que abarque una jornada de trabajo. Densidad de puntos de venta de la ruta, alta. Gama de productos reducida y en conformidad con las necesidades lógicas y presumibles de la clientela.

Es un modo de venta muy apropiado para regiones alejadas del centro, y en las que el comercio local no es suficiente. Funciona especialmente en Suiza, por medio de los camiones-almacenes Migros. Los precios son generalmente bajos, pero la elección y el servicio son también muy reducidos.

## Almacenes populares

No existe una definición concreta y que haya sido universalmente aceptada. Las peculiaridades más notables que los distinguen de los grandes almacenes son: el surtido del almacén popular es bastante más limitado, en variedad de artículos y de precios, que el del gran almacén. Por ejemplo, no se encuentran apenas muebles ni electrodomésticos o artículos textiles caros. La rotación de su surtido es superior a la del gran almacén, y lo alimenticio tiene más importancia que en los grandes almacenes. Sus márgenes comerciales son sensiblemente más bajos que los del gran almacén, lo que se compensa por la elevación de su rotación y por la mayor economía de sus gastos, al ser sus instalaciones más modestas, ser

su personal más barato y tener menos servicios públicos.

En su origen eran llamados «almacenes de precios únicos», precisamente por su escala restringida de precios. La fórmula fue lanzada por Woolwort (EE. UU.) en 1879, a precios únicos de cinco y diez centavos.

Son ejemplos de esta clase de almacenes populares, además del ya citado de Woolwort, Prisunic y Monoprix, en Francia; Markand Spencer, en Inglaterra; Priba, en Bélgica...

Hay que destacar la influencia de estos centros como reguladores de precios, obligando en ocasiones a los grandes almacenes a verificar su política de precios.

Por iniciativa de sociedades que explotan estos almacenes populares, se han creado diversas cadenas de almacenes populares, como Printemps (Prisunic), Galerías Lafayette (Monoprix)...

Del hecho de haber degradado un poco su imagen popular en beneficio de la clientela de un poder de compra más elevado, en algunas estadísticas se les confunde con los grandes almacenes.



## Baby Shark

La expresión es de Bernard Trujillo, especialista americano, quien cuenta que, cuando el mar se retira, a lo largo de las costas de Florida, deja pequeños lagos litóralos en los que nadan crías de tiburones. Estos comienzan por atacar, al principio, a peces pequeños o enfermos, hasta que, mejor alimentados y enardecidos, se atreven con los peces grandes y, finalmente, habiendo prosperado así sin ser inquietados, terminan por atacar incluso a los tiburones grandes, a los que destrazan. Con esta comparación se quiere ilustrar el desarrollo de los pequeños puntos de muy agresivos, muy bien administrados, que rompen todos los precios y prosperan gracias a una política comercial muy dinámica que atrae la clientela y favorece una rotación muy rápida de los stocks, en

detrimento de los comerciantes que desprecian su pequeña talla. Son almacenes discount que venden productos alimenticios especialmente. Sus características son: surtido y servicio reducidos, gran rotación, artículos de marca, margen inferior de, aproximadamente, el 10 por 100.



## Cadena voluntaria

La primera fue creada en EE. UU. en 1916, para neutralizar el progreso de las «chains stores» o empresas sucursalistas. La idea fue aceptada en Europa, concretamente por Van Well, que fundó en 1932 la cadena «De Spar»; desarrollándose especialmente en comercio alimentario por las cadenas Végé, Centra, Vivo, A und O, Alro, Iga. Existen también en otras ramas, como Catena (quincallería), Seldis (textil), Dyma, Unldis (droguería), La Hutte (artículos de deporte), etc.

Son agrupaciones constituidas no sólo por detallistas, sino también por uno o varios mayoristas juntamente con sus clientes detallistas.

Las principales características de estas agrupaciones son: la venta y entrega de los productos a los detallistas afiliados se efectúa, como en el comercio tradicional, por el mayorista. Tanto los detallistas como los mayoristas siguen manteniendo su independencia jurídica y económica si bien deben aceptar cierta disciplina en algunos puntos. Hay una comunidad de servicios de que pueden beneficiarse todos los afiliados, como promoción de ventas, marketing, publicidad, perfeccionamiento profesional, merchandising, servicio de aprovisionamiento, financiación, renovación, etc.

Es interesante en las cadenas voluntarias el corresponsabilizar a todos los afiliados por medio de intereses comunes.

## Canal de distribución

Se llaman así a las diferentes fases de la distribución de un bien, que se intercalan entre la producción del mismo y su llegada al consumidor. Puede ser **directo** (del productor al consumidor), **corto** (productor-detallista-consumidor), **largo** (productor-mayorista-minorista-consumidor), o **integrado**, es decir, cuando las funciones de mayorista y detallista las realiza una misma empresa.

La American Marketing Association define este término como la estructura de las organizaciones interempresariales o agentes distribuidores, mayoristas y minoristas exteriores a la empresa, a través de los cuales se realiza el marketing de un producto o de un servicio.

La elección de estos canales de distribución es sumamente importante desde el punto de vista de la organización de la empresa de producción y de los otros elementos de marketing. Por ejemplo, un fabricante que ha elegido solamente el canal de los mayoristas podrá contentarse

con un equipo de veinte representantes y una flota de diez camiones. Mientras que si se decide por vender directamente a los detallistas, deberá disponer, por ejemplo, de cien representantes y una flota de treinta camiones, ampliar su servicio de facturación, modificar su política de precios, su promoción de ventas, etc.

## Cash and Carry

Llamada también venta al por mayor en autoservicio, esta expresión anglosajona designa el sistema de venta en autoservicio, practicado en un depósito al por mayor, donde los clientes detallistas y utilizadores profesionales escogen la mercancía, pagan a la salida y se llevan inmediatamente lo que han adquirido.

## Centro comercial

Existen en tres modalidades:

**Local** o de vecindad, que corresponde al «shopping center» de barrio, de EE. UU. Comprende de 10 a 20 almacenes, entre los cuales hay un supermercado, un almacén popular, una farmacia. En él se puede encontrar cualquier artículo de primera necesidad, como en una calle comercial de una ciudad. Está situado al lado de una población, junto a una carretera importante, y comprende un «parking» de, por lo menos, 500 vehículos. Sirve a una población de 3.000 a 10.000 personas en una zona cuyo radio no pasa de diez minutos a pie o cinco minutos en coche.

**Mediano** o de comunidad, que corresponde al «shopping center» de grupo de barrios. Comprende de 20 a 40 almacenes, con un supermercado y un almacén popular también. Además de comercios de productos de primera necesidad comprende también almacenes más especializados, con un surtido más amplio de mercancías y de servicios: bancos, seguros, agencias de viaje, etc. En algunos casos hay también un dispensario, una oficina

de correos. Situado en la intersección de varias carreteras importantes, con un «parking» para 2.000 ó 4.000 vehículos, sirve a una clientela potencial de 30.000 personas en un radio de quince minutos a pie o diez minutos en coche.

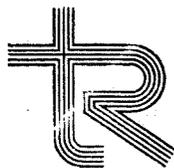
**Regional** o suburbano, que corresponde al «shopping center» regional, comprende de 40 a 100 almacenes y su poder de atracción es parecido al de un barrio comercial en su sentido más amplio. En efecto, al conjunto comercial propiamente dicho se añaden guarderías de niños, cine, «bowling», piscina, «boite de nuit», «parking» gigante para más de 10.000 vehículos. Su zona comercial es la más extendida y cualquiera puede venir desde muy lejos en la seguridad de encontrar allí todo lo que desea.

## Comercio asociado

Designa a las empresas de distribución (mayoristas y minoristas) que, conservando totalmente su independencia jurídica, se agrupan según modalidades diferentes, frecuentemente bajo una misma marca, para organizar conjuntamente sus compras, así como un cierto número de servicios que tienden a favorecer su desarrollo. En el comercio minorista el comercio asociado designa esencialmente a las sociedades cooperativas de comerciantes al por menor y las cadenas o uniones voluntarias mayoristas-detallistas. Entrar igualmente dentro de este concepto las agrupaciones de compra de detallistas o las de mayoristas y también esa forma de comercio asociado aparecida en Suecia, en la década del 60, que se llaman «los almacenes colectivos de independientes».

## Comercio independiente

Forma de comercio en el que la empresa (al por mayor o al por menor) no tiene ninguna relación con organismos coordi-



POLIGONO "LA VICTORIA" - Pasaje Partícula n.º 8  
PALMA DE MALLORCA

# transportes RETA

### CORRESPONSALES:

- BARCELONA:** AGENCIA TRUYOLS: José Anselmo Clavé, 9  
Teléfonos 318 56 48 - 302 60 50
- VALENCIA:** TRANSPORTES CAMPS, Francisco Moreno Usedo, 22  
Teléfono 379 54 67
- ALICANTE:** ANGEL VEGA MACHICOTE, Pl. Altamira, 19  
Teléfonos 21 42 86 - 21 48 54
- MADRID:** TRANSPORTES CAMPS - RETA, Carretera Vallecas a Vicalvaro Km. 2'2 - Teléfono 777 95 59 - 10
- IBIZA:** AGENCIA BONED: Carretera San Antonio, 2'2  
Teléfono 30 16 70

nadores o centralizadores para sus actividades de compra o de venta.

## Comercio integrado

Conjunto de empresas que efectúan al mismo tiempo las funciones de al por mayor y al por menor. Ejemplo, los grandes almacenes, almacenes populares, los almacenes con sucursales, las cooperativas, etcétera. Se pueden distinguir dos modalidades: una, capitalista (empresas con sucursales, grandes almacenes, almacenes populares) y otra cooperativa (cooperativas de consumo, cooperativas de empresa y de administración).

## Comercio múltiple

Comercio al por menor, no especializado, que tiene por objeto la venta de distintas clases de mercancías y, eventualmente, distintas formas de servicios.

## Comercio no sedentario

Empresa de venta al por menor caracterizada por la movilidad y la dimensión reducida de los puntos de venta.

El comerciante se desplaza al lugar en que pueda encontrar su clientela. Puede adoptar la forma de comercio «puerta a puerta», «venta en ferias y mercados», «venta en camiones-almacén», etc.

## Comisión

Remuneración pagada por toda operación comercial realizada a cuenta de otro. Esta remuneración se calcula generalmente en función de la importancia de la transacción o del servicio prestado.

## Concesionario

Comerciante elegido por una marca en razón de su cualificación profesional y a quien se le concede el derecho y se le confía la misión de vender los productos de la marca en un territorio determinado.

## Convenience Store

Almacén al por menor, en autoservicio, cuya superficie está comprendida entre 100 y 300 m<sup>2</sup>, con un «parking» para acoger de cinco a quince coches, con un horario amplio y que está emplazado en un sitio de la ciudad muy oportuno para la clientela. El surtido de artículos es más extenso que en los superservicios, ya que incluye también productos de primera necesidad, artículos de higiene, quincallería y en América tienen también tabaco.

## Cooperativas de consumidores

Sociedades de tipo detallista, constituidas por consumidores, propiedad de los mismos y dirigidas por ellos para comprar y distribuir artículos y servicios, funda-

mentalmente a sus miembros. Estas sociedades, cuando ha habido beneficios o exceso percibido, los reparten entre sus asociados, bajo forma de bonificaciones, de acuerdo con las compras efectuadas por cada uno.



## Discount House

Locución anglosajona que significa establecimiento de rebaja. Son almacenes al por menor cuya política se funda en la práctica de precios inferiores a los de otros almacenes. La explicación de estas rebajas de precios está en la supresión de muchos servicios puramente accesorios para la clientela. Los primeros «discount» hicieron su aparición en Estados Unidos, después de la guerra mundial, con la venta de productos rebajados sistemáticamente del 15 al 20 por 100 con relación a los precios fijados al por menor en otros establecimientos.

## Distribución

a) Es el conjunto de actividades que tienen lugar desde el momento en que un producto, bajo su forma utilizable, entra en el almacén comercial del productor, hasta el momento en que el consumidor lo recibe. A este título entran dentro de su concepto las actividades de transporte, publicidad, promoción de ventas, igual que las actividades comerciales propiamente dichas. b) Tomado en su sentido absoluto, designa el conjunto de empresas comerciales que participan en las actividades antes mencionadas. A veces este término se usa como sinónimo de marketing.

## Distribuidor

Se llama así a la persona física o jurídica que ejerce la función de la distribución, bien sea parcialmente o en su totalidad. En general es sinónimo de mayorista. A veces se emplea también este término para designar un agente de fabricantes o un representante de ventas de un fabricante determinado.

Se dice que es distribuidor exclusivo cuando, en un sector geográfico determinado, es la única persona habilitada para ejercer esta distribución, en virtud de compromisos recíprocos.



## Empresa con sucursales

Constituyen una forma de comercio inte-

# la distribución de la a la

grado, ya que desarrollan la función de mayorista y la de minorista. En el cuadro de la misma empresa y bajo una dirección general única, comprenden un depósito central y puntos de venta numerosos y geográficamente dispersos. Otra de las características de estas empresas es que, generalmente, no son almacenes de múltiples secciones, sino que venden esencialmente un surtido o bien alimentario, o textil, o de ferretería, etc. Hay, sin embargo, una evolución, en este concepto sobre todo, en los comercios sucursalistas de alimentación, que introducen en su surtido otra clase de productos. Ejemplos de esta clase de empresas son, en Francia, Casino; en Alemania, Latcha y Cornelius Stüsgen; en los Países Bajos, Albert Heyn; en Dinamarca, Irma; en Bélgica, Delhaize, y en España tenemos Simago, Cortefiel, etc.



## Franchising

Término inglés que significa a la vez privilegio y concesión. Es un sistema de distribución basado fundamentalmente en un contrato, en virtud del cual el «franchisor» o concedente otorga al «franchisee» o concesionario el derecho a explotar una marca o una fórmula comercial determinada, al mismo tiempo que le ofrece una ayuda técnica, comercial y financiera destinada a asegurar la comercialización de un producto o servicio en las mejores condiciones de rentabilidad. En contrapartida, el «franchisor» recibe una cantidad fija, cuyo importe depende del valor comercial de la «franchise» concedida y un porcentaje a determinar sobre la cifra de negocios anual realizada por el «franchisee».

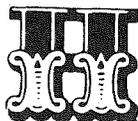


## Grandes almacenes

Establecimiento de venta al por menor en el que se venden, como mínimo, cinco grandes grupos diferentes de mercancías, uno de los cuales ha de ser necesariamente prendas confeccionadas de mujer y de niños. Debe también poseer, por lo menos, dos de las tres características siguientes: número de empleados superior a 175 personas, superficie de venta superior a 2.000 m<sup>2</sup> y venta anual superior al equivalente a dos millones de dólares.

## Gran superficie

Almacén al por menor de gran dimensión (superficie de venta mínima: 1.000 m<sup>2</sup>, aproximadamente). Prácticamente este término se aplica esencialmente, en el lenguaje corriente, a unidades de venta al por menor dependientes de la «nueva distribución» y utilizando métodos modernos de ventas: grandes supermercados, hipermercados, grandes unidades especializadas en muebles, electrodomésticos, foto-cine-sonido, etc.



## Hipermercado

Almacén al por menor instalado en situación periférica o suburbana, que presenta en autoservicio, en una superficie de venta superior a 2.500 m<sup>2</sup>, una amplia gama de artículos alimenticios y no alimenticios y disponiendo para el uso de sus clientes de amplios espacios de «parking», cafetería, restaurante económico y rápido (frecuentemente en autoservicio) y otros servicios, como taller de coches, estación de gasolina... Su decoración suele ser funcional y lujosa, las instalaciones interiores están más cuidadas. Esta forma de comercio procura ofrecer una línea de estilo «joven» en el surtido de confección y prefiere ofrecer calidad, estética y ambiente antes que precios excesivamente reducidos. La clientela en esta clase de comercio suele comprar en grandes cantidades lo que necesita, alimentación o no.



## Iresco

Por el decreto-ley de 30 de noviembre de 1973 se crea en España el Instituto de Reforma de las Estructuras Comerciales, y se le encomienda el estudio y resolución de los problemas planteados en torno a la actual conformación de las estructuras

comerciales, con el fin de adecuarlas a las exigencias del desarrollo económico y social del país, y ofrecer respuestas claras y concretas a la multiplicidad de cuestiones relacionadas con dichos problemas. Es un organismo autónomo de la Administración, adscrito al Ministerio de Comercio.

Su objetivo, en palabras de su primer director, don Manuel de Hermenegildo, es lograr que la comercialización de bienes y servicios discurra por las vías más racionales, en beneficio del sistema económico global del propio sector y del destinatario final de la acción del distribuidor, es decir, del consumidor.

## Logística

Es el conjunto de recursos (mano de obra, plantas de producción, maquinaria, vehículos, elementos de almacenaje y manipulación) empleados para llevar a cabo físicamente todas las operaciones de fabricación, almacenaje y movimiento que permitan asegurar el flujo de materiales desde los proveedores hasta los clientes, y tras haberlos sometido, a lo largo de su recorrido, a las transformaciones necesarias para convertirse en productos terminados. Es decir, que abarca las siguientes funciones: aprovisionamiento de materias primas, auxiliares o semielaboradas necesarias para el proceso de fabricación y producción propiamente dicha, almacenaje y la distribución de los productos desde la salida de la cadena de producción hasta su entrega a los clientes.

## Manutención

Es el conjunto de operaciones necesarias para que un producto cualquiera, a partir de su lugar de producción o de fabrica-

ción, llegue hasta la presencia del cliente en el almacén al por menor. Comprende, pues, una serie de manipulaciones, cargas, descargas, stocks, envasado, embalaje, presentación y exposición de los productos en el comercio... todo esto por medio de sistemas modernos que permiten hacer la misma operación en el tiempo más reducido posible, con el menor número de personal y con los resultados más positivos para la venta.

## Marca

Nombre, término, palabra, símbolo, figura o combinación de ellos, que pretende identificar los artículos o servicios de un vendedor o grupo de vendedores, para individualizarlos en relación con otros productos o servicios semejantes, y para reivindicar su responsabilidad. Puede incluir un nombre comercial, una marca de fábrica o ambos. Se llama **nacional** cuando está reconocida en una amplia distribución geográfica. Se llama **registrada** cuando ha sido objeto de un depósito legal, con lo cual se asegura el beneficio de la utilización exclusiva y de la protección jurídica.

## Marca de distribución

Designa las marcas colocadas por empresas comerciales de forma independiente, asociada o integrada, sobre ciertos productos que dichas empresas venden y pueden fabricar. Los productos así «marcados» no son vendidos más que en los almacenes administrados o aprovisionados por estas empresas. La marca de distribuidor es un factor de autenticación de un grupo determinado de comerciantes y aparece como un medio de atracción de la clientela, constituyendo un instrumento de defensa que permite, por una parte, la organización de ventas promocionales, a precios competitivos y, por otra, el mantenimiento de sus márgenes de beneficios.

## Marca de homologación

Signo distintivo considerado como certificado de calidad —creado por un grupo de productores o un organismo público o privado— que pretende garantizar, con fi-



 **cristalería oliver, s.a.**

CRISTALVER

ALMACENISTA INSTALADOR DE VIDRIO PLANO

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.

nes comerciales, que un producto o un servicio presenta determinadas garantías de origen, o determinadas cualidades específicas que han sido objeto de un control técnico, y que suele ser expedido por un organismo que no interviene en la fabricación o en la venta de este producto, o en la prestación de este servicio.

## Merchandising

Aspecto parcial del marketing que engloba las técnicas mercantiles que facilitan la presentación de los productos o servicios en venta en las mejores condiciones materiales y psicológicas. El merchandising pretende sustituir la presentación pasiva del producto o del servicio por una presentación activa que recurre a todo lo que puede hacerlo más atrayente: acondicionamiento, embalaje, colocación, presentación, exposición, etc. Se practica para la promoción de ventas por el productor en los puntos de venta. Igualmente, lo practica el distribuidor en su almacén para sus productos, bien sean del mismo tipo, bien procedan de productos diferentes. Es saber elegir el sitio, la época, las cantidades, los precios, etc. para sacarles el máximo de ganancia. Debe ser objeto de una estrecha colaboración entre productor y distribuidor.

## Minorista

Comerciante que adquiere mercancías para ofrecerlas en venta al consumidor o usuario final, generalmente en pequeñas cantidades y en el mismo estado en que las adquirió.

## Mayorista

Comerciante que compra mercancías en grandes cantidades para venderlas a revendedores, minoristas, colectividades, usuarios industriales, a excepción de los consumidores finales. En las materias primas, productos semiacabados y herramientas y maquinaria, los comerciantes de este tipo se denominan distribuidores.



## Promotor de ventas

Colaborador comercial, delegado por una firma para visitar a sus agentes de distribución y a sus concesionarios, a fin de ayudarles a ampliar la venta de sus productos, por medio de la puesta en práctica de programas de promoción, así como también para guiarles en la explotación de su (de ellos) empresa.



## Red de distribución

Es el conjunto de intermediarios que intervienen en la distribución de un producto, desde el productor o el importador hasta el consumidor final. Para un productor concreto, su red de distribución puede suponer la existencia de representantes concesionarios, viajantes...; es decir, personas físicas o empresas.

## Representante (traveller)

Es un intermediario de la distribución, cuya misión es la de recoger o provocar encargos de bienes o de servicios, en nombre y para la cuenta de una o varias empresas. Es representante **exclusivo** cuando está empleado por una sola firma. Y se llama representante **múltiple** cuando tiene representaciones de diversas firmas. Está ligado a su firma, o firmas, por una especie de contrato que precisa los servicios o bienes que él debe hacer conocer, la región en la que debe ejercer su actividad o la categoría de clientes que debe visitar y la remuneración que debe percibir. Frecuentemente también debe firmar una cláusula de no competencia, por la que se compromete a no representar ciertos productos o ciertas firmas.



## Servicio post-venta

Todas las transacciones comerciales no terminan forzosamente en el momento de la compra o de la venta. Algunos productos, en particular aquellos que presentan una cierta técnica (electrodomésticos, radio, TV, foto, sonido, etc.) precisan una prestación particular de servicios por parte del vendedor. Este es el servicio post-venta.

## Supermercado

Son almacenes al por menor en autoservicio, cuyas dimensiones de la superficie de venta es superior a 400 metros cuadrados sin llegar a los 2.500, con un surtido más abundante que el de los superservicios, pero concentrados especialmente también en lo alimenticio y en la mercería, y productos de limpieza y de hogar.

## Superficie de venta

Espacio que, en un almacén al por menor, está reservado a la venta. Comprende: el lugar destinado a la presentación de mercancías, incluidas vitrinas y escaparates;

la distribución  
de la  a la 

los caminos de circulación, incluidos en el caso de la venta en autoservicio; el lugar ocupado por las cestas y los carritos; los lugares ocupados por las cajas de contabilidad, las mesas, los mostradores, los sitios de embalaje. Quedan excluidos de esta noción todos los locales (reservas, anejos, locales sociales, etc.) a los que no tienen acceso los clientes.

## Superservicio

Son almacenes de detallistas en autoservicio cuyas dimensiones no pasan de 400 metros cuadrados y están especializados, sobre todo, en la rama alimenticia y algo de mercería, y productos de limpieza y del hogar.

Suele llamarse también SUPERETTE.



## Venta a domicilio

Sistema de venta directa organizado por una empresa cuyos vendedores presentan la mercancía al cliente consumidor, en su propio domicilio, haciéndoles, a veces, incluso una demostración de su uso, y realizando esta operación de venta bajo una forma privada y amistosa. Es una técnica de venta, a medio y largo término, en la que esencialmente se trata de adquirir clientela fiel. Esto exige preparación, argumentación, método y, sobre todo, seriedad en el servicio post-venta. Ejemplo: AVON.

## Venta a precio obligado

Sistema de venta en el que el fabricante indica, de modo imperativo a sus detallantes, el precio que deben practicar en la reventa al público. Tiene como finalidad establecer un precio uniforme en todo el territorio nacional, cualquiera que sea el almacén donde tiene lugar la compra. Esta fórmula tiene sobre todo la ventaja de permitir al fabricante publicar su precio o sus precios en su propaganda.

En el lenguaje corriente se califica, impropia, de venta a precio obligado aquellas operaciones en las que el vendedor tiene libertad para determinar el precio, a condición de que no sea inferior a un precio determinado, impuesto o mantenido por una tercera persona.

## Venta a precio reducido

Procedimiento de venta de carácter provisional o permanente, que se funda en la práctica de precios bajos, ofreciendo con

relación a los precios normales o de uso corriente, diferencias o rebajas apreciables, señaladas a veces e indicadas en las etiquetas o anunciadas publicitariamente. La venta a precio reducido o a margen reducido constituye un medio de promoción de ventas. Se practica de manera habitual en los almacenes llamados de Discount o de rebajas.

### Venta con regalo

Venta acompañada de la entrega gratuita, inmediata o diferida, al comprador, de un objeto de la misma naturaleza que el artículo principal (procedimiento del «13 a la docena») o de naturaleza diferente, a condición, sin embargo, que este último, generalmente, sea de poco valor y de reconocido carácter publicitario.

El objeto-regalo, de naturaleza diferente a la del artículo principal, puede también ser ofrecido a un precio inferior al practicado en los almacenes de minoristas. En España, al contrario de lo que ocurre por ejemplo en Francia y en otros países, este sistema de venta no está reglamentado.

### Venta directa

Venta realizada por un productor a un consumidor o a un utilizador final, sin la intervención de un comerciante mayorista o minorista, o de un intermediario.

### Venta exclusiva

Contrato de venta por el que un vendedor o un comprador se conceden la exclusiva recíproca, en un territorio determinado, o en vista del servicio de una determinada clientela. Existen también contratos unívocos (que obligan sólo al vendedor o al comprador) y parciales (que no obligan al comprador o al vendedor más que sobre determinado porcentaje de transacciones). La validez de tales convenciones será reconocida en la medida en que no infrinjan las reglas nacionales o internacionales de la libre competencia.

### Venta por distribuidor automático

Venta al por menor de artículos o servicios por medio de máquinas accionadas

por monedas bajo el control del consumidor último.

Se suele encontrar en sitios públicos (estaciones, metro, calle...) así como en algunas empresas, administraciones, a la puerta de algunos almacenes... Distribuyen productos alimenticios (por ejemplo, bocadillos) y también otros no alimenticios, como periódicos, libros, o bien otra clase de servicios, como billetes de metro, sitios de parking, música, limpieza de ropa, etc. Las principales ventajas de este método para el consumidor son la comodidad y la rapidez.

### BIBLIOGRAFIA

- *Manuel de la Distribution* (Fonctions, Structures, Evolution). Armand Dayan. Segunda edición, 1973.
- *Principios y prácticas de marketing*. Richard H. Buskirk. Quinta edición.
- *Definition of Terms*. Chicago. American Marketing Association. 1961.
- *Dictionnaire de la distribution sous la direction*. A. Dayan. 1973.



TRANSPORTES

RIPOLL VILLALONGA

Gremio Jaboneros (Políg. Ind. La Victoria) — Teléfonos 29 39 56 - 29 47 80  
Reina Esclaramunda, 4 - Teléfono 21 72 60 - Apartado 255

PALMA DE MALLORCA

# AGENCIA SCHEMBRI, S.L.

CONSIGNATARIOS  
AGENTES DE ADUANAS  
IMPORTACION Y EXPORTACION  
CARGA AEREA (AGENTES I.A.T.A.)

ALMACENAJES — TRANSITOS — SEGUROS  
VIAJES REGULARES Y CRUCEROS MARITIMOS POR TODO EL MUNDO

PLAZA LONJA, 1 - 2  
Teléfonos: 22 79 76 - 21 10 74 - 21 14 17 - 21 52 95  
TELEX 68556 SCHEM - E  
PALMA DE MALLORCA

En el medio empresarial moderno ha aparecido lo que se ha dado en llamar nuevas técnicas. No me refiero, claro está, a los métodos e inventos que han desarrollado lo que conocemos por técnica propiamente dicha, puesto que esta forma de progreso incluye exclusivamente la evolución mecánica que ha puesto al día la producción en relación con el consumo y que simultáneamente ha conseguido reducir o anular ciertos esfuerzos humanos que se caracterizaban por su dureza. Me refiero a fórmulas que han intentado cambiar la actitud mental que rige el esquema del trabajo y que por consiguiente están dirigidas a los grupos humanos que lo conducen y lo organizan.

Algo positivo se ha hecho en ese terreno, que duda cabe, puesto que dentro de algunas empresas llamadas modernas existen puntos de vista que han logrado vencer los aspectos más negativos y absurdos del paternalismo, pero que este detalle no nos haga pensar que las técnicas en cuestión son todas un dechado de racionalidad e inteligencia. Es más, algunas de estas técnicas, elaboradas por cerebros que se consideran a sí mismos hábiles y actualizados, son verdaderos exponentes de una nueva cursilería y de una nueva demagogia que nada tienen que envidiarle a los cuellos duros y al tenebroso autoritarismo del pasado.

Cursos y cursillos a granel para explicarle a un señor lo siguiente: Vd. es el jefe, y un jefe debe ser lo suficientemente astuto como para parecer bueno cuando las circunstancias lo exijan, pero para parecer un ogro en el momento preciso. Sólo así se puede mandar hoy. De lo contrario, no está Vd. al día.

Y aquí viene lo bueno: Vd. ya ha aprendido a parecer bueno; ahora aprenda a parecer malo. Aprenda a asustar a su empleado antes de dialogar con él. Abléndelo con la incertidumbre, con la antesala. Y luego, y ensáyelo Vd. por favor, aquí mismo, delante de todos, hable fuerte, pegue un puñetazo sobre la mesa.

¿No me lo creéis? Pues es verdad. Estos cursos de arte dramático existen. Algunos se imparten en círculos considerados muy serios, e inclusive se paga para recibirlos. De allí sale Vd. convencido de que es un ejecutivo o un directivo de alto nivel.

No hace mucho me tocó tratar con dos caballeros, jóvenes ellos, que rigen los destinos de dos empresas en calidad de director comercial y director técnico respectivamente. Ambos confirmados como jefes después de haber seguido uno de esos cursillos.

Hay que verlos golpear la mesa. Lo hacen como nadie y más seguido que

# EL JEFE

por  
George ROOS



nadie porque en esa empresa lo que mejor funciona es el desorden. Ni siquiera son histéricos masculinos, sino femeninos. A una mujer, con la triste carga atávica que los hombres les hemos legado, se le puede eventualmente disculpar ciertas muestras de histeria muy particulares, pero ante un hombre actuando de la misma manera, sólo se puede reír y también disculparlo, pero perdiéndole el respeto.

Que lo aguante su tía... si tiene una tía paciente. Los demás no lo aguantan. Hay un tipo de farsas feminoides que son graciosas en el teatro, cuando en un vaudeville el desparpajo es desplegado con gracia, pero en un despacho la cosa cambia. Las gentes que obedecen órdenes, y aún las que las desobedecen, son capaces de rendirse ante la evidencia de una autoridad natural y justa que represente el orden y la lógica, pero el "show" no les va nunca. Lo desprecian. Lo pagan con un resentimiento peligroso. Sólo les impone la virilidad. Y esa virilidad no se aprende en ese tipo de cursillos.

¿Por qué? Porque en esos cursillos se promete desarrollar la rentabilidad de la empresa —sin conseguirlo jamás— y de lo que se trata es de desarrollar la humanización del trabajo, que es la que a su vez desarrolla la eficiencia comercial —pero en serio— debido sencillamente a que enseñar el sentido de la responsabilidad con el propio ejemplo es el único medio de formar una organización solvente. El puño puede caer sobre la mesa alguna vez —inclusive debe a veces hacerlo— pero con tal precisión, con tal espontaneidad, con tal sinceridad, que la justa indignación sea la voz de mando por excelencia. Es decir, debe ser el último recurso y el único, pero después de haber jugado todas las cartas de la hombría de bien y de la ética. Eso sí inspira respeto, pero porque antes el respeto ha sido inspirado por la comprensión y la comunicación.

Los de "abajo" son todo menos tontos, pues aún cuando son tontos, exigen que el que los manda no lo sea. No es cuestión, pues, de ensayar frente al espejo, pues eso se le admite al actor, que tiene que parecerse a un personaje, pero no al director, que no puede ser más que su propio personaje: un personaje que se pone al servicio de la obra y que no pone la obra a su servicio.

En lo que me concierne, necesito para darme órdenes, a alguien que sea por lo menos tan justo como yo. Si lo es más, no son ya órdenes las que recibo, sino enseñanzas. Y ante quien me enseña, ante quien comparte conmigo lo que sabe, soy capaz de compararme un sombrero de mosquetero para que la reverencia sea más evidente.

# MISCELANEA

## de ECONOMIA

### REPERCUSIONES DE LA ACTUAL SUBIDA DE PRECIOS

La actual situación de los precios es francamente desfavorable porque todo está sin decidir por parte de las autoridades competentes. El problema fundamental lo representa el combustible y sus repercusiones sobre el transporte, los precios y la industria, principalmente. Un ejemplo de esta crisis lo tenemos en la prohibición del Gobierno a una asamblea de la Asociación de Amas de Hogar de Madrid, que intentaban exponer sus quejas sobre el preocupante problema de los precios.

### PROBLEMATICA EN TORNO AL HORARIO DE LOS ALMACENES

La Unión Nacional de Consumidores ha realizado un estudio sobre los horarios normales de los almacenes. Un 82% de las personas encuestadas consideran que los actuales horarios son inadecuados; un 91% estiman que los almacenes y tiendas deberían abrir el sábado por la tarde y un 67% creen que los horarios de los grandes almacenes no deberían coincidir con los horarios normales de las fábricas o talleres.

### LA HUELGA COMO FENOMENO SOCIAL

Fuentes oficiales del Gobierno y especialistas en la materia han declarado que la huelga es un factor social de gran raigambre actual. Los conocedores de dicho fenómeno social piensan que su ignorancia es absurda y que las huelgas, no pueden ser eliminadas a base de leyes, porque representarían un contrasentido.

### PRECIOS DEL PAPEL PRENSA

La media europea del precio del papel para prensa está establecida en 16,25 pesetas/kilo; el

precio del papel para prensa en España es de 19,50 pesetas/kilo, o sea un 20% superior a la media europea. No es necesario decir, por tanto, que el papel prensa español es el más caro de Europa.

### NUEVAS INDUSTRIAS

Según unas estadísticas sobre la cantidad de nuevas industrias aparecidas durante el pasado año, podemos decir que son un total de 10.711 nuevas industrias y que representan una inversión de 52.611 millones de pesetas, localizándose aproximadamente la mitad de la misma en las provincias de Barcelona, Tarragona, Castellón y Valencia.

### ENORME ALZA DEL PRECIO DEL AZUCAR

El mercado del azúcar atraviesa una época agitada que se caracteriza por continuadas subidas de precio. En el espacio de dos meses ha aumentado en un 45 por 100. Los niveles record alcanzados en otro conflictivo año para el cereal -1963- y que fueron del orden de 105 libras la tonelada en Londres y de 12,60 centavos el kilo en Nueva York parecen totalmente ridículos hoy día.

Sin embargo, esta "volada" por lo menos a alguien hace feliz: Cuba, a quien las ventas de azúcar aportarán 3.000 millones de dólares en 1975.

### PRESUPUESTO FAMILIAR DIARIO DE TRABAJADORES EN MADRID

De las cifras registradas durante el pasado mes de diciembre, podemos decir que el presupuesto familiar mínimo diario de una pareja de trabajadores con dos hijos, ha sido, en Madrid de 688 pesetas, distribuidas de la siguiente manera:

Alimentación ....	313 Ptas.
Ropa y gastos personales .....	175 Ptas.
Gastos del piso ...	81 Ptas.
Combustible .....	58 Ptas.
Gastos varios ....	61 Ptas.

### CONSUMO DE CARNE

El consumo medio de carne en España es de 30 Kg. por persona anualmente; este consumo es bastante inferior al que se re-

## COMPARACION DE NUESTRAS EMPRESAS CON LAS DEL MUNDO

He aquí una interesante comparación entre nuestras 25 grandes empresas y las 25 grandes del mundo. Las distancias son todavía largas, pero menos. Recordemos que hace tan

Las «25 grandes» mundiales por sus ventas en 1973	Millones de pesetas
General Motors. Vehic. ....	2.040.486
Exxon. Petróleo .....	1.466.268
Ford Motor. Vehic. ....	1.311.855
Shell. Petróleo .....	1.064.304
Chrysler. Vehic. ....	671.118
General Electric. Elect. ....	659.775
Texaco. Petróleo .....	650.142
Mobil Oil. Petróleo .....	649.230
Unilever. Química .....	627.513
IBM. Electrónica .....	626.601
ITT. Electrónica .....	580.431
Gulf Oil. Petróleo .....	479.769
Philips. Mat. Eléct. ....	462.156
Standard Oil C. Petróleo .....	442.377
British Petr. Petróleo .....	440.325
Nippon Steel. Acero .....	434.796
Western Electric. M. Elect. ....	401.109
U. S. Steel. Acero .....	396.207
Volkswagen. Vehic. ....	365.484
Hitachi. Vehic. ....	340.347
Westinghouse. Elect. ....	325.014
Hoechst. Química .....	318.630
Daimler Benz. Vehic. ....	316.350
Toyota. Vehic. ....	316.179
Siemens. Electrónica .....	314.754

Fuente: Revista «Fortune».

sólo tres años nuestro país no contaba con ninguna empresa entre las 500 mayores del mundo y en la actualidad hay tres: Campsa (90.<sup>a</sup>), Ensidesa (171.<sup>a</sup>) y Seat (195.<sup>a</sup>).

Las «25 grandes» españolas por sus ventas en 1973	Millones de pesetas
Campsa. Petróleo .....	107.153
Ensidesa. Acero .....	50.169
Seat. Vehic. ....	47.313
Explosivos. Química .....	40.604 *
Telefónica. Servicios .....	35.506
Cepsa. Petróleo .....	34.229 *
Altos Hornos. Acero .....	34.099 *
Astilleros. Naval .....	30.936
Iberia. Transporte .....	30.312
Dragados. Construc. ....	29.817 *
Renfe. Transporte .....	28.655
Corte Inglés. Almacenes .....	24.435
Fasa. Vehic. ....	21.073
Rpesa. Petróleo .....	20.355
Standard. Electrónica .....	19.853
Iberduero. Eléct. ....	19.720
Tabacalera. Tabaco .....	19.126
Enasa. Vehic. ....	17.935 *
Com. Pegaso. Comercial .....	17.690
Chrysler. Vehic. ....	17.479
Butano. Petróleo .....	17.476
Hidroila. Eléct. ....	15.897
Cros. Química .....	15.403 *
Agromán. Construcc. ....	14.702 *
Calvo Sotelo. Petról. ....	13.973

Fuente: Revista «Fomento».

gistra en otros países europeos en donde se alcanza la media de 60 kg. por persona.

Según informes del Ministerio de Agricultura, la producción de carne prevista para el presente año es de 1.510.000 toneladas; para 1980 se espera una producción de 2.310.000 toneladas.

#### SUSPENSIÓN DE PAGOS EN CATALUÑA

Mientras en 1972 se registraron en Cataluña 25 suspensiones de pagos con un total de 1.611 M. de pesetas, en 1973 el número de empresas en dichas circunstancias aumentó a 43, con 2.745 M. A lo largo de 1974 han suspendido pagos en esta región 111 empresas, que totalizan deudas por 9.278 M. de pesetas.

#### AUMENTA LA FABRICACIÓN DE BICICLETAS

Hasta 1969, la producción de este vehículo se mantenía en cifras del orden de las 200.000 unidades anuales. La crisis del petróleo, la contaminación y los "embotellamientos" han posibilitado un importante incremento en estas producciones. En España existen 3 fábricas en Alava; 2 en Guipuzcoa y 3 en Cataluña. Seis de estas fábricas producen también ciclomotores y cuatro, las más importantes tienen una plantilla de 2.000 trabajadores. La bicicleta española tiene un buen mercado en EE. UU., que absorbe tres de cada cuatro máquinas exportadas. En el período 1969/1974, la producción española de bicicletas en España se desarrolló así: en 1969 se fabricaron 218.873 unidades; 250.241

en 1970; 240.875 en 1971; 342.398 en 1972; en 1973 un total de 427.550 y en los meses de enero a agosto del pasado año 308.319 unidades.

#### AVANCE EN EL PROTESTO DE LETRAS

Según se informa en medios financieros, en España se han protestado durante el pasado año 1974, alrededor de 3,2 M. de letras de cambio por valor aproximado de 300.000 M. de pesetas, lo que supone alcanzar cifras "récord", tanto en el número como en el importe de los efectos protestados. Como comparación se señala que en 1973 se protestaron unos 2,6 M. de efectos, por valor de 175.000 M. de pesetas.

#### REESTRUCTURA DEL SECTOR TEXTIL

Dentro de la rama textil, un total de 183 empresas del sector algodonero se han acogido al llamado Plan de Reestructuración Algodonero, consistente en la concentración de las empresas textiles por su envergadura.

El plan cuesta 2.119 millones de pesetas y prevé unas indemnizaciones por valor de 900 millones de pesetas; de momento, su realización ha supuesto un coste de 1.739 millones de pesetas y las indemnizaciones efectivas son de 826 millones de pesetas.

Suscripciones a  
ECONOMIA BALEAR  
Teléfono 29 06 12

### INFORME ECONOMICO DEL BANCO DE SANTANDER

En el cuarto trimestre de 1974 la situación económica española se caracterizó por una combinación de hechos poco usuales durante los últimos años: a) el debilitamiento de la demanda interna, evidenciado por las encuestas de la capacidad no utilizada y de la coyuntura industrial; b) el aumento del desempleo; c) el desequilibrio interior y exterior, son características que sólo encontraríamos en el caso de que nos remontáramos al año 1959. Se estima que el PNB (Producto Nacional Bruto) alcanzó, como máximo, una expansión del 5,50% en términos reales (7,90% en 1973), tasa inferior en un punto y medio a la deseada por el III Plan de Desarrollo.

—Se espera, sin embargo, que la reactivación económica prevista en los grandes países para finales de 1975 suavice las tensiones de nuestra Balanza comercial, tanto por el aumento de las exportaciones como por la moderación del precio de las importaciones de materias primas. Por el contrario, las visiones sobre disminución de la tasa de inflación son más problemáticas y, en definitiva, dependerán de la evolución de los costes de producción.

—De cara a 1975, el programa del Gobierno formulado en su declaración del 25 de octubre se pronuncia por un ritmo de desarrollo del orden del 4,50% de

aumento del PNB en términos reales, que asegure el nivel de empleo de forma que el paro no supere el 20% de la población activa. A su vez, se pretende la reducción sustancial del ritmo de la inflación hasta 4 puntos y la reducción del desequilibrio de nuestras cuentas con el exterior, mediante la economía en el consumo y el esfuerzo exportador.

En ejecución del programa formulado, el cual iba acompañado de un amplio abanico de medidas a tomar, se dictaron inmediatamente normas dirigidas a restringir el consumo de productos petrolíferos y a reforzar los impuestos de lujo. Por otra parte, el Decreto-ley de 27 de noviembre, por el que se instrumentan medidas frente a la coyuntura económica, cubre un conjunto de ellas, que no agotan las en su día propuestas en el programa del Gobierno, y que en síntesis consisten en: a) la adecuación a las circunstancias actuales de la Política de Precios; b) reforma de estructuras comerciales y de mecanismos administrativos de vigilancia del mercado; c) renovación del sistema fiscal de apoyo a la inversión establecido por primera vez en 1971; d) fomento de las exportaciones; e) elevación del mínimo exento del Impuesto sobre los Rendimientos del Trabajo Personal; y f) adecuación del tipo de interés de demora de determinadas deudas tributarias al básico fijado por el Banco de España.

## MADRID, A NIVEL EUROPEO EN MATERIA DE PRECIOS

En la cuestión alimentaria, Roma es la ciudad más cara de la C. E. E. Le siguen Copenhague y Bonn. Por el contrario, Dublín y Londres son las más baratas.

Esto, según un trabajo de Julián M. Martínez, aparecido en el diario «Informaciones».

El cuadro que ofrecemos a continuación es el resultado de un estudio llevado a cabo por los corresponsales de las agencias Press Association y Reuter en las nueve capitales de la Comunidad, al que el autor ha añadido Madrid.

Como se puede apreciar, en materia

de precios nada tenemos que envidiar al resto de los países europeos. Ya es algo. Pero sería interesante otro baremo semejante respecto a los salarios. Seguro que ahí sí que envidiaríamos bastante a nuestros compañeros continentales.

Producto	Bonn	Bruselas	Copenhague	Dublín	La Haya	Londres	Luxemburgo	París	Roma	Madrid
Filete ternera	169,0	171,6	184,9	83,8	139,6	142,3	152,9	154,9	141,6	163
Carne de cerdo	117,0	69,2	159,6	93,1	99,7	87,1	93,1	70,5	109,1	77
Patatas	5,3	4,6	5,3	3,3	6,6	4,4	2,7	6,6	7,3	3,8
Mantequilla	77,1	73,1	61,2	40,56	78,8	30,5	69,2	63,8	100,4	81,5
Margarina	35,9	33,1	35,9	39,2	22,6	27,9	43,9	43,9	50,5	36,2
Pollo	55,8	54,5	47,9	39,9	93,1	31,9	59,8	69,2	47,9	31,7
Bacalao	73,1	99,8	74,5	63,8	99,7	59,8	79,8	85,1	129,0	72,4
Pan	23,9	14,6	26,6	11,3	19,9	10,6	17,9	10,6	17,3	8,1
Leche	13,3	10,6	10,6	8,0	8,6	5,9	9,3	10,6	12,6	11,9

# «INDEXATION»

por MICHAEL T. LANGDON

Consejero-delegado de  
Servicios Financieros, S. A.  
(de Banca Española)

## O cómo convivir con la depreciación monetaria

Quizá sea Milton Friedman, economista americano, de intachable seriedad, el que ha predicado con más insistencia las virtudes de este sistema, y ha publicado recientemente un estudio en el que explica las razones que le han inducido a recomendar la "indexation" como panacea o solución a las dificultades actuales. La tabla que sigue aparece en su estudio y la podemos utilizar para explicar los dos tipos de "indexation".

El primer tipo es el que protege el valor real o verdadero de un interés anual o de cualquier otro tipo de ingreso periódico. Al final del primer año, además del interés del 3 por 100 previsto, también se percibe una cantidad igual al tipo de la depreciación monetaria habida en ese año, o sea, un 5,2 por 100 más, que da un total de 82 pesetas. Véase método (1).

Después de solucionar este problema a los rentistas, el señor Friedman se ha ocupado de la segunda mitad de la mañana en un intento de mantener el valor real de su capital. El método (2) nos enseña que el que concede un préstamo de 1.000 pesetas, al final del plazo de cinco años recibirá no sólo las 1.000 pesetas, sino otras 420 pesetas más, porque ha subido el índice un 42 por 100 durante el período en cuestión. Esto protege al prestamista, pero exige un esfuerzo mucho mayor del que tiene que reintegrar la cantidad prestada.

Y aquí vemos la primera de las numerosas pegas que ofrece la "indexation". Tanto para el que presta dinero— y por ello recibe un interés— como para el que lo tiene que pagar existe una incógnita

¿Le suena a usted esta palabra? Es muy posible, porque últimamente se viene hablando mucho de ella. El tema ha surgido como una de las posibles soluciones a la tremenda erosión monetaria que padecen actualmente todos los países. Consiste en ajustar todos los contratos de plazo fijo portadores de un elemento financiero, de forma que se tome en cuenta la pérdida en el valor del dinero. Literalmente, significa "atar" el contrato al índice. Hacia donde vaya el índice, allá también irá el contrato. (La palabra en sí, "INDEXATION", es fea en inglés si es que realmente existe como palabra, por lo que nos complace poder confirmar que ha sido inventada por los americanos.)

muy grande: es imposible prever la cuantía de los ingresos de uno y de la obligación asumida por el otro.

De hecho, funciona ya una especie de "indexation" en España, entre otros países. Y muchos contratos de alquiler, por ejemplo, suben de acuerdo con el índice del coste de la vida. También muchos convenios colectivos toman en cuenta la erosión monetaria. Pero ¿qué pasaría si se aplicara esta solución a los contratos de compra a plazos? Aquí tenemos una dificultad adicional: el clásico contrato de este tipo no suele tener un plazo que termine el día 31 de diciembre. ¿Y los depósitos bancarios? ¿No adquirirían un valor extra, pero desconocido, cuanto más se aproximara el final del año?

Hemos hablado aquí del "índice". Pero todos sabemos que por lo menos hay dos: el de los precios al por mayor y el llamado del coste de vida. Este suele subir con más rapidez por la influencia que tiene el sector servicios. ¿Cuál de los dos (o más) se iba a utilizar?

¡Y todavía hay más dificultades! Aunque el Señor Friedman y otros digan que no es así, nos parece que de tener en cuenta la erosión monetaria en todo, cualquier tipo de bienes adquirirían un valor nuevo y sería muy difícil quitar el elemento inflación del sistema; en una palabra, se haría permanente. Para las Compañías de seguros y para el mercado de renta fija las cosas se pondrían muy difíciles, y cuanto más desarrollado el país, más complicado sería el resultado.

Lo que sí tiene la "indexation" a su favor es que, por primera vez en muchísimos años, el prestamista recibiría un tipo de interés real y verdadero. Y quizá sea por ahí por donde van los tiros en Inglaterra, donde el Gobierno acaba de crear una especie de bonos del Tesoro, con garantía del Estado, que permanecerán "atados" a un índice del coste de vida.

Ahora bien: por nuestra parte preferíamos intentar eliminar la inflación, en lugar de invitarla a que forme parte de nuestra casa. De lo contrario, mucho nos tememos que acabe siendo como el cucillo, que al final, como huésped rapaz que es, echa del nido a sus anfitriones, tanto a los padres como a los hijos. Y son aquellos precisamente los que peor suelen pasarlo. Incluso peor que los hijos.

### BONO AJUSTADO \* AL INDICE

Bono de 1.000 pesetas a cinco años, emitido en 1968 al 3 por 100 de interés

Año	Índice del coste de vida	% de cambio en los precios	PAGOS EFECTUADOS CADA AÑO INTERES	
			Método (1) (pesetas)	Método (2) (pesetas)
1968	100,0	—	—	—
1969	105,2	5,2	82	31,56
1970	112,0	6,5	95	33,60
1971	122,6	9,5	125	36,78
1972	131,0	6,8	98	39,60
1973	142,0	8,4	114	42,60
			1.000	1.420,00

\* Para mayor claridad, se ha traducido del inglés y las cantidades se expresan en pesetas.



La decisión de José Echegaray, centralizando en el Banco de España la facultad de la emisión de moneda, fue un eslabón importante y positivo en el camino azaroso de la peseta.



como para que otro gran literato reciente tuviera motivos para hablar del "sentido reverencial" del español ante el dinero<sup>2</sup>.

La peseta española tiene su nacimiento formal avanzado el siglo XIX, un siglo azaroso y trágico que comienza con el gran movimiento de solidaridad y defensa popular que es la guerra de la Independencia, que primero se levanta en un avanzado reformismo y liberalismo, como en las Cortes de Cádiz, y que luego naufraga en un subsiguiente absolutismo y en el comienzo de unas largas y desangrantes guerras civiles entre carlistas y liberales para, finalmente, saldar con la pérdida total de todo el inmenso imperio colonial ultramarino después del inútil enfrentamiento con los Estados Unidos, entonces naciendo entre los futuros poderosos en el gobierno del mundo.

Los historiadores, cuando se refieren al sistema monetario vigente a principios del siglo XIX y latente hasta su mitad, pueden hablar y con toda razón de "que imperaba la confusión, pues a la que dejó Carlos IV se añadió la producida por la guerra de la Independencia, con la aparición de cecas regionales o locales y la circulación de abundante dinero de cuño inglés y francés"<sup>3</sup>.

La Constitución de 1812 trató de establecer unas bases monetarias firmes para el país, pero todo quedó en propósitos y puras declaraciones escritas. Debe tenerse en cuenta que en este período el país contaba con varias clases de moneda nacional en circulación, además del abundante y corriente movimiento de moneda extranjera, cuyo volumen en 1840 se estimaba

por Alberto Rull Sabater

Si buscamos en la historia de la moneda española, aun referida sólo al siglo pasado y a lo que va del presente, la conclusión exclusiva que resulta es no sólo de sus momentos de sucesivas y escalonadas depreciaciones, sino también de su estrecha relación con situaciones especialmente trágicas para el país.

Por un autor reciente se ha podido decir que, para el español, la moneda no ha significado "el estar poseído por el dinero", sino que, por el contrario, en vez de la búsqueda de su estabilidad, "la salud de la peseta española ha ido dando tumbos de importancia considerable. La política económica en España, cuando la hubo en estos últimos cien años, no se instrumentó, salvo según contadísimas excepciones, en función de la estabilidad de la moneda..."<sup>1</sup>; pero ello sin que el dinero dejara de tener para el español un atractivo casi mítico, pues "poderoso caballero es Don Dinero", o,

# Azares y tragedia de la PESETA

En 1868 nace la peseta, propiamente dicha, tomándose como unidad monetaria nacional.



<sup>1</sup> Alejandro Pedrés Abelló, "Algunas consideraciones acerca de la política económica y la estabilidad de la moneda: aplicación al caso español" (*Economía Financiera Española*, núm. 25).

<sup>2</sup> Ya en los clásicos españoles como Quevedo, o en los más recientes de la generación del 98, como Ramiro de Maeztu.

<sup>3</sup> Vicens Vives, *Historia económica y social de España*.

que alcanzaba a la mitad del numerario español en circulación; la unidad efectiva de pagos, ante el desorden monetario español, no era en tal momento la peseta, ni el real, sino el *napoleón* francés, al cual se le atribuía un valor equivalente a unos 20 reales.

No sería hasta mediar el pasado siglo cuando comenzaría a tratarse de poner en orden el sistema monetario español, y en tal sentido cabe señalar los siguientes y sucesivos intentos:

▷ el que se inicia con el proyecto de ley de 1847, que proponía como unidad monetaria el real de vellón, siendo las distintas divisiones conforme al sistema decimal; dicho vellón se proponía como una ley de 900 milésimas; pero no fue aceptado por las Cortes;

▷ por decreto de 15 de abril del siguiente año (1848), y por el Ministerio Narváez, se dio vía libre a tal proyecto, y a consecuencia del mismo el sistema de monedas implantado respondía a las siguientes unidades: el doblón, o centén isabelino, de oro, e igual a 100 reales, o también a 10 escudos de plata; al propio tiempo existiendo el duro (igual a 20 reales o a 2 escudos), el medio duro (equivalente a 10 reales o a un escudo), la peseta (igual a 4 reales), la media peseta y el real;

▷ algunas reformas se introdujeron en 1854, especialmente en el sentido de rebajar el peso de los reales de plata, y de suponer la introducción en España del sistema bimetálico apoyado sobre el oro;

▷ nuevas reformas del mismo año 1854

fueron la supresión del maravedí, hasta entonces unidad de cuenta común para todas las operaciones económicas, pasando a ser la unidad efectiva el real, que a su vez fue dividido en centésimas partes o céntimos;

▷ una modificación más sustantiva tendría lugar a partir del año 1861, siendo al efecto particularmente interesante el dictamen de la Comisión Técnica sobre los presupuestos del Estado, según la cual "era preciso crear un patrón de plata con circulación oro revisable periódicamente o una moneda divisionaria de plata con capacidad liberatoria inmediata, gravada con un derecho del 30 por ciento de señoría"; esto dio lugar a que por ley de 26 de junio de 1864 se estableciera un nuevo sistema monetario cuya unidad fue el escudo de plata, con un peso de 12,98 gramos y 90 milésimas de ley, el cual equivalía a 10 reales; se mantuvo el doblón o centén isabelino en oro, y en plata como moneda divisionaria el duro, la peseta, media peseta y el real; como aleación de bronce, estaño y cinc se estableció el medio real, el cuarto de real, el décimo de real y el medio décimo de real;

▷ una sucesiva y última modelación de nuestro sistema monetario tendría lugar pocos años después, con el decreto de 19 de octubre de 1868, en cuyas disposiciones se tuvieron muy en cuenta no sólo la experiencia de las pasadas reformas, sino los acuerdos de la Convención Monetaria Latina del año 1865; se tomó como unidad a la peseta, igual a cien céntimos; como múltiplos superiores a la peseta había monedas de oro de 100, 50, 20 y 10 y 5 pesetas; también una de plata de 5 pesetas y otra de 2; como múltiplos inferiores, en plata de media peseta y 0,20 pesetas, y en bronce la divisionaria de 10, 5, 2 y 1 céntimos.

Cabe, pues, ver cuánto costó el que el sistema monetario español consiguiera una cierta consistencia. Pero ¿cuál fue la manera en que se desarrolló la situación financiera y monetaria? Por lo que respecta al pasado siglo XIX, los historiadores han señalado la existencia de hasta cuatro períodos de caracteres netamente diferenciados.<sup>4</sup>

▷ el primero, que se extiende de 1814 a 1834, caracterizado por una política de inmovilismo en el que persistía la aplicación de medidas totalmente anacrónicas; el país tenía una moneda alta que escapaba hacia el extranjero, mientras entraban en España monedas de baja ley, en especial la francesa; se pensaba que España se encontraba en aquella situación de pleno goce del imperio colonial ultramarino, que año a año le suministraba todas las cantidades que precisara de oro y plata; pero, al no ser así, lo único que ocurría era que la moneda metálica que aún ateso-

**LLAME AL TELEFONO**  
**290250** Y en

**GILET**  
Via Alemania,5  
PALMA DE MALLORCA

le estudiaremos la máxima  
valoración por su vieja calculadora,  
al cambiarla por una nueva

4 OPERACIONES  
CALCULO DE PORCENTAJES DIRECTO  
IMPRESORA ELECTRONICA

CALCULADORAS ELECTRONICAS  
DESDE 2.990.- PTAS.

<sup>4</sup> Ver al respecto el estudio de Juan Sardiá.

raba el país de mejores tiempos del pasado se le escapaba irremediablemente de sus manos; debiendo acudir a poner remedio, sólo se optó al final por recurrir a la obtención de empréstitos al extranjero, que no harían sino debilitar definitivamente la posición del país; a este período se le ha denominado *anacronista*.

- ▷ el segundo período abarca de 1834 a 1848, y se inicia con la desvalorización de la moneda y reducción de la ley de la plata; pero tal política encontró no pocas oposiciones y, en cierta medida, aún persistió la política de obtener medios de pago a través de suscripción de empréstitos con el extranjero; a este período se le ha calificado como de *deflacionista*.
- ▷ un tercer período se inicia en 1848 con la reforma del sistema monetario al que antes hicimos referencia y al que le siguen otras que condujeron definitivamente al establecimiento de la peseta como unidad básica de nuestro sistema; es un período que se ha podido identificar con el del alza de la plata, y también por el retraso inoportuno en que la reforma y la necesidad de devaluación monetaria se llevó a cabo; preparó el siguiente período de máxima confusión y decaimiento;
- ▷ el siglo pasado termina con un cuarto período que se inicia en 1873, una larga etapa de la *peseta enferma* en que la circulación fiduciaria toma un volumen considerable, pues si en 1891 se había duplicado la cantidad de la que circulaba en 1833, a partir de entonces se hizo frenética, especialmente al finalizar el siglo, en que hubo que hacer frente a todas las cargas de una guerra colonial totalmente perdida; la peseta perdió la mitad de su poder de compra en el último período de diez años; tal cabría decir que la crisis monetaria es un reflejo de la propia crisis existencial del país entero; sin embargo, conforme veremos, nuevas y aun si cabe más profundas crisis se sucederían a lo largo de lo que va del siglo xx.

Liquidado nuestro sistema colonial, desde fines del siglo XIX y a lo largo de casi la década y media de principios del siglo XX, el deterioro de la peseta se evita y una manifiesta estabilidad se logra gracias a unos presupuestos equilibrados y un gran esfuerzo de saneamiento financiero. Pero el comienzo de la gran guerra europea marca un cambio radical de la situación, produciéndose una fase inflacionista que cubre todo el período 1914-1923, de tal magnitud que en su breve transcurso el poder adquisitivo de la peseta perdió algo más de la mitad de su valor (de un índice igual a 100 en 1914, se pasa a otro de 23,2 en 1920). Una deflación importante tendría lugar en los tres años siguientes, provocando una serie de quiebras en el país, pero a partir de 1923, al cobrar la economía española un nuevo signo de actividad y laboriosidad, tendría lugar lo que se ha podido definir como los *dorados veinte*. Con la instauración de la República

y el relativo impacto sobre el país de la gran crisis de 1929, un cierto decaimiento se produce en la situación económica española, junto con una incertidumbre político-social, pero a pesar de ello el poder adquisitivo de la peseta se mantiene firme y su paridad con el exterior no aparece demasiado perturbada, al menos hasta que tiene lugar el estallido de la guerra civil, que arruina al signo monetario, no sólo en el transcurso de la misma (con un país escindido en dos bandos beligerantes y con dos



sistemas monetarios separados), sino en un largo período subsiguiente.

Cabe señalar un primer período de gran inflación que abarca nada menos que unos veinte años, desde el comienzo de la guerra civil hasta 1957, en que el derrumbe es total, pues de un índice igual a 100 para 1936, se pasa a otro de 1070 en 1957; es decir, una relación superior a 10 veces de pérdida de valor en la unidad monetaria. Dentro de este largo período, algunos subperíodos acusaron con mayor intensidad la pérdida del valor adquisitivo de la peseta: el de 1945 a 1947 (41 por ciento), el de 1950-52 (28 por ciento) y el que comprende los años 1955 a 1957 (28 por ciento).

Un cambio de rumbo se pretende a partir de este momento, y en el intento de poner orden en el sistema monetario y financiero, y en toda la economía del país, fue un importante punto de partida el informe que los expertos del Banco Mundial elaboraron para centrar la política económica futura, así como las recomendaciones que al Gobierno español formulara la O.C.D.E. Se trata de poner en orden la economía española para asegurarle las oportunidades de un desarrollo equilibrado, desarrollo en el cual una mejor estabilidad monetaria se

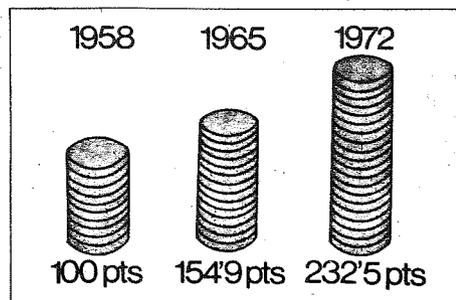
considera requisito esencial: de ahí que el punto de partida lo constituya un Plan de Estabilización en el que se insertan medidas para una reestructuración del sistema financiero y crediticio.

Conviene tener presente que no fue hasta bien avanzada la década de los cincuenta cuando España logra recuperarse de los estragos de la guerra civil, alcanzando los niveles de producción que se habían conseguido a finales de los años veinte. Es el momento en que el desarrollo español inicia el despegue y, precisamente en razón de ello, entre las distintas adaptaciones estructurales que el país precisa, figura la de poner orden y estabilidad en nuestro sistema financiero y monetario: será el momento de poner en marcha un Plan de Estabilización Económica, que, efectivamente, se llevó a cabo en 1959. Se ha podido decir, muy fundadamente, que hasta aquel momento "la política monetaria —que seguramente no existió en forma deliberada— se había limitado a proporcionar a la economía cuantos recursos monetarios precisara, de manera que lo monetario no supusiera ninguna traba a la expansión coyuntural: bastante frenada estaría ésta por los controles e intervenciones directas en la distribución y producción, las rigideces del sistema productivo y las dificultades crónicas del abastecimiento".<sup>5</sup>

Dos nuevos caminos se abrirían a partir de entonces para el país: por una parte, un esfuerzo hacia la liberalización económica, especialmente significada por el derribo de los complejos sistemas de control político-burocráticos que vigilaban todo el proceso económico productivo por medios directos; y por otra, el mejor deseo de lograr una formulación coherente y sistemática de la política económica, al menos en sus actuaciones a medio plazo, a través, en especial, del establecimiento de una programación económica indicativa, decisivamente imitativa de la que desde hacía algunos años se había implantado en Francia. No dejó de tener importancia, aunque sus resultados efectivos fueran un tanto inciertos, la reforma establecida en 1962 para el conjunto de todo el sistema financiero.

Pero, entre tanto, ¿cuál era la situación de la peseta? Desde el punto de vista interior, y a pesar de los sucesivos planes de estabilización, apenas conoce pausa, pues para un índice igual a 100 en 1958, en 1965 se situaba en 154,9, y en 1972 nada menos que en 232,5 ..., y ello a pesar de que los índices oficiales —es conocido— contemplan con mucho optimismo el aumento del coste de la vida. Es decir, en catorce años el poder adquisitivo de la peseta ha perdido casi dos veces y medio su valor, lo cual si es menos que cuanto ocurrió en el período inmediato a la postguerra, no deja de ser una proporción muy elevada. Y en el futuro, al menos a medio plazo, no parece que esta tendencia vaya a cambiar muy radicalmente; después de todo, la peseta sigue el compás de los avatares por los que atraviesa la nación.

Evolución del poder adquisitivo de la peseta\*  
(Expresión de un mismo valor)



<sup>5</sup> R. Poveda, "Política monetaria y financiera", en *Política Económica de España* (Biblioteca Universitaria de Economía, Guadiana de Publicaciones.)

(Continuación)

**bonos con fondo de rescate:**

Aquéllos que son redimibles con fondos de una cuenta especial.

**bonos convertibles:**

Los que pueden ser transformados en acciones por voluntad de su tenedor.

**bonos de apelación:**

Los emitidos por el apelante para cubrir gastos y daños si perdiese su reclamo.

**bonos de caja:**

Son emitidos por los bancos industriales para lograr recursos a largo plazo. Corrientemente tal plazo no pasa de los cinco años y el tipo de interés se fija generalmente entre el 4 y el 5.0/o.

**bonos de consolidación:**

Aquéllos que reemplazan dos o más emisiones al objeto de acumular las deudas en una sola emisión.

**bonos de continuidad:**

Los que pueden ser cobrados a su vencimiento o retenidos durante un período fijo o indeterminado.

**bonos de cupón:**

Aquéllos que llevan cupones con la promesa de pago de los intereses señalados.

**bonos de descuento:**

Los vendidos sin intereses y por un precio inferior a su valor nominal.

**bonos de garantía:**

Los que se dan como recaudo de un contrato.

**bonos de intereses:**

Los emitidos en pago de intereses adeudados por emisiones previas.

**bonos de participación:**

Aquéllos que, además de gozar de interés fijo, tienen derecho a las utilidades de la empresa.

**bonos del tesoro:**

Aquéllos emitidos por el tesoro público —a corto o mediano plazo— para financiar las necesidades del estado. También se les llama obligaciones públicas.

**bonos perpetuos:**

Los que no tienen fecha de redención y gozan de intereses permanentes.

**bonos redimibles:**

Aquéllos que pueden ser rescatados antes de su fecha de vencimiento mediante sorteo u otro procedimiento.

**“boom”:**

Alza súbita e importante en la actividad económica del mercado en uno o varios países.

**caja de amortización:**

La que maneja las deudas del estado, su clasificación, liquidación, pago de réditos, etc.

**cajas de seguro social:**

Ver instituciones de seguro social.

**cálculo de la renta nacional:**

Hay tres métodos para calcular la renta nacional de un país: el del gasto, el de la producción y el de la renta. El primero parte de la suma de los valores totales de los bienes y servicios componentes de la demanda final. El método de la producción estima la renta como suma de todos los valores añadidos de cada una de las industrias de un país. Y el método de la renta estima la renta como suma de todas las rentas percibidas por los factores de producción: sueldos, salarios, intereses, beneficios, etc.

**cambios de cierre:**

Precio de los valores cotizados en Bolsa al cierre de una sesión.

**capital:**

Conjunto de bienes utilizados para la producción de otros bienes y no para la satisfacción inmediata de necesidades.

**capital activo:**

El que desempeña un fin primario en la producción.

**capital circulante:**

Aquel que, en proceso de producción, cambia de naturaleza: materias primas, productos manufacturados, créditos, numerario, etc.

**capital de acciones:**

El invertido en una empresa y dividido en acciones que representan proporcionalmente la propiedad del patrimonio social.

**capital fijo:**

El invertido en las instalaciones productivas de una empresa. Es un capital inmovilizado no destinado a ser vendido.

**capital nacional:**

La suma de los activos netos de las personas naturales y jurídicas de un país dado.

**capital público:**

El del estado y sus dependencias.

**capital social:**

El total de las aportaciones de los socios de una empresa.

**capitalización:**

Acumulación de activos. Adición al capital de los intereses devengados. Uso de una renta, transformándola en medio de producción.

**cártel:**

Palabra alemana. Acuerdo nacional o internacional de las empresas para regular o reducir la competencia.

**cartera o portafolio:**

Los valores, acciones, bonos, etc., en el activo de una empresa que respaldan su crédito.

**cédulas hipotecarias:**

Títulos de crédito territorial que, con la garantía hipotecaria, sirven para

prestar sobre la tierra, la propiedad urbana, etc.

**cédulas para inversiones:**

Se designa con este nombre a una modalidad de deuda pública española de carácter intermedio entre la deuda amortizable y los bonos del Tesoro.

**ciclo económico:**

Fluctuaciones más o menos periódicas de la actividad económica de las naciones industrializadas. El ciclo tiene dos períodos u ondas, una de prosperidad y otro de depresión.

**circulación fiduciaria:**

Se llama así al conjunto de los billetes y la moneda metálica que circula en un país.

**cláusula de nación más favorecida:**

Beneficio que un país concede a las importaciones de otro, dándole automáticamente las mismas ventajas que haya otorgado a un tercero.

**clearing:**

Palabra inglesa con la que se designa la compensación de los créditos y débitos del comercio internacional acordada entre dos o más países cuyas monedas no son convertibles entre sí.

**coeficiente:**

Constante numérica que establece la relación entre dos variables.

**cogestión de empresas:**

Participación de los trabajadores en la administración y dirección de una empresa.

**colectivismo:**

Doctrina que atribuye a la libre competencia económica la causa de los males sociales y propugna la sustitución de tal práctica por la acción del estado o de los propios trabajadores.

**compensación bancaria:**

Procedimiento por el cual el sistema bancario de un país ajusta diariamente, a través de anotaciones contables, las deudas contraídas por cada uno de los bancos con el resto de los bancos que componen el sistema.

**concentración de empresas:**

Acuerdo o unión de varias empresas a fin de dominar un mercado; puede ser horizontal o vertical.

**concentración horizontal:**

Conjunto de empresas que domina una gran proporción del producto total de una industria dada.

**concentración vertical:**

Conjunto de empresas que efectúan una gran proporción de la totalidad del proceso de producción, desde su fase primera hasta el mercadeo del producto o servicio final.

**conglomerado:**

Conjunto de empresas dedicadas a la producción de bienes y/o servicios no relacionados entre sí con el objetivo de explotar nuevas oportunidades de

beneficios utilizando principalmente modernas técnicas de administración de negocios.

**conocimiento de embarque:**

Documento en el que se consignan las condiciones de transporte marítimo de una mercancía. Una copia se utiliza para recoger la mercancía en el lugar de destino y otra justifica en el lugar de origen la realización del envío y sirve para exigir el pago.

**consorcio:**

Asociación creada para alcanzar un objetivo económico común.

**contrato de futuros:**

Obligación de entregar y recibir productos o servicios en una fecha futura.

**contribuyente:**

Persona física o jurídica sobre la que recae la carga de un impuesto.

**control de calidad:**

Sistema para conocer la calidad de los artículos terminados en una cadena de producción, mediante un muestreo estadístico de varios elementos seleccionados.

**control de cambio:**

Medidas adoptadas por un gobierno para determinar el valor de cambio de la moneda nacional y el uso y disponibilidad de la moneda extranjera.

**control de precios:**

Fijación, más o menos artificial, de los precios por una o varias empresas, o por el estado.

**conversión de la deuda pública:**

Se pone en práctica cuando la deuda pública ha llegado a cifras en que el estado no puede afrontar el pago de intereses al tipo inicial y consiste en reducir el tipo de interés con el consentimiento de los poseedores de los títulos, a fin de facilitar su pago en efectivo.

**convertibilidad:**

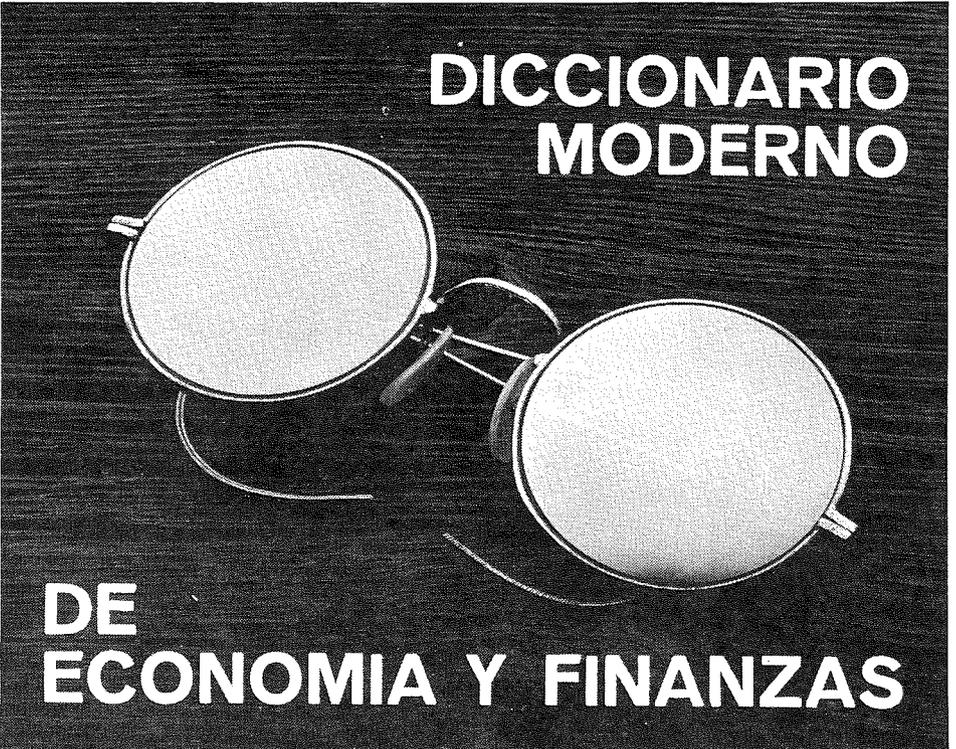
Se tiene por tal la libertad de cambio de una moneda por otra a los tipos de cambio oficiales. También, en el Fondo Monetario Internacional, es el compromiso que adquieren algunos países miembros de convertir por medio de un Banco Central, a petición de otro, la moneda nacional en oro o en divisas pagaderas en oro, al tipo de paridad del país al que se le solicita la convertibilidad.

**cooperativa:**

Asociación basada en el principio del mutualismo, cuyo fin es el fomento de los intereses económicos de sus miembros. Pueden ser de producción, de crédito, de consumo, etc.

**corporación:**

Persona jurídica, de interés público o privado.



**corredor de bolsa:**

Agente mediador en la compra y venta de acciones y otros valores.

**costo:**

Importe total de los factores utilizados en la producción y distribución de bienes y servicios.

**costo de capital:**

Aquél en que se incurre al obtener capital. Incluye intereses, dividendos, etcétera.

**costo fijo:**

Aquel que no varía significativamente con la producción: dirección, amortizaciones, etc.

**costo de distribución:**

Es una parte del costo variable ocasionado por todas las operaciones necesarias para hacer llegar un producto desde el lugar de producción hasta el consumidor final.

**costo marginal:**

Incremento del costo total que resulta al producir una unidad más del producto de que se trata. Expresado matemáticamente, el costo de producción de X más 1 unidades menos el costo de producción de X.

**costo de producción:**

Gastos ocasionados por el pago de intereses, salarios, amortizaciones, materias primas y todos aquellos conceptos que inciden directamente en la producción de un artículo. Pueden ser fijos o variables.

**costo de ventas:**

Gasto en que incurre la empresa para lograr la adquisición de los productos que elabora.

**costos variables:**

Los que cambian cuando varía el nivel de actividad económica de una unidad productiva. Costos que varían con el volumen de producción.

**coyuntura:**

Combinación de factores y circunstancias que influyen para la prosperidad o depresión en un momento determinado del ciclo económico.

**crédito:**

a) Promesa de pago transcurrido el plazo estipulado; b) Contablemente, el derecho de un sujeto acreedor frente a un deudor.

**cuadro macroeconómico:**

Es aquel en que se recogen las previsiones de la evolución deseada y posible de las principales magnitudes macroeconómicas, a fin de destacar el equilibrio entre la oferta real de bienes y servicios y su utilización.

**cuenta de resultados:**

(o de pérdidas y ganancias): Cuenta a la que se llevan los resultados originados por las operaciones mercantiles de una empresa durante el ejercicio económico.

**cuota impositiva:**

Pago de un impuesto a la Hacienda Pública.

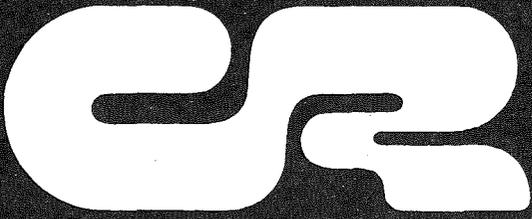
**curva de Lorenz:**

Sistema para estimar la desigualdad de las rentas.

**cheque:**

Mandato de pago incorporado a un título de crédito al portador, o nominativo, que gira el titular de una cuenta corriente bancaria.

# CASASNOVAS & ROCA REPRESENTACIONES Y EXCLUSIVAS



MAX EDUARD

CULLIGAN ESPAÑOLA, S.A. / Tratamientos de aguas.  
HIDROL IMPERMEABILIZANTES, S.A. / Telas, Aditivos, Masillas.  
SADECA, S.A. / Calderas para agua y vapor.  
HADASA / Iluminación.  
KLIMAT, S.A. / Enfriadoras y Compactos.  
CEMENT MARKETING ESPAÑOLA, S.A. / Revestimientos de exteriores.  
COMPANIA ATLANTICA DE TRANSACCIONES, S.A. / Sellantes.  
RUNTAL, S.A. / Radiadores.  
TALLERES EUPO S.A. / Difusores de aire.  
TERRAIN, S.A. / Tuberías y Desagües P.V.C.  
YANURA, S.A. / Torres e intercambiadores de calor.  
GUARDIAN IBERICA, S.A. / Detección y extinción de incendios.  
METALES PERFORADOS, / Nervio Metal.

San Felio, 25 (entrando a la izquierda) Tels. 210247\*221926/Palma de Mallorca

## débito:

Deuda de un sujeto contraída frente a otro.

## deflación:

Descuento del nivel general de precios.

## déficit presupuestario:

Exceso de los gastos sobre los ingresos presupuestados, al realizarse la liquidación.

## depreciación:

Disminución del valor de un activo.

## depresión:

Reducción del volumen de producción, y empleo, con la resultante contracción en la economía y caída de los precios.

## derechos arancelarios:

Impuestos que se fijan a las importaciones de un país.

## derechos especiales de giro, D.E.G., u "oro papel":

Créditos concedidos por el Fondo Monetario Internacional a cada país miembro en proporción a su cuota en el F.M.I. para saldar déficits en su balanza de pagos.

## desarrollo económico:

Proceso para aumentar a largo plazo la renta nacional por habitante, reflejo de la riqueza de un país.

## descuento:

Cesión de un efecto comercial antes de su vencimiento por un precio inferior a su valor nominal.

## descuento de caja:

Bonificación otorgada cuando un crédito es cancelado antes de su vencimiento normal.

## desdoblamiento de acciones.:

Emisión de nuevas acciones por cada acción suscrita anteriormente.

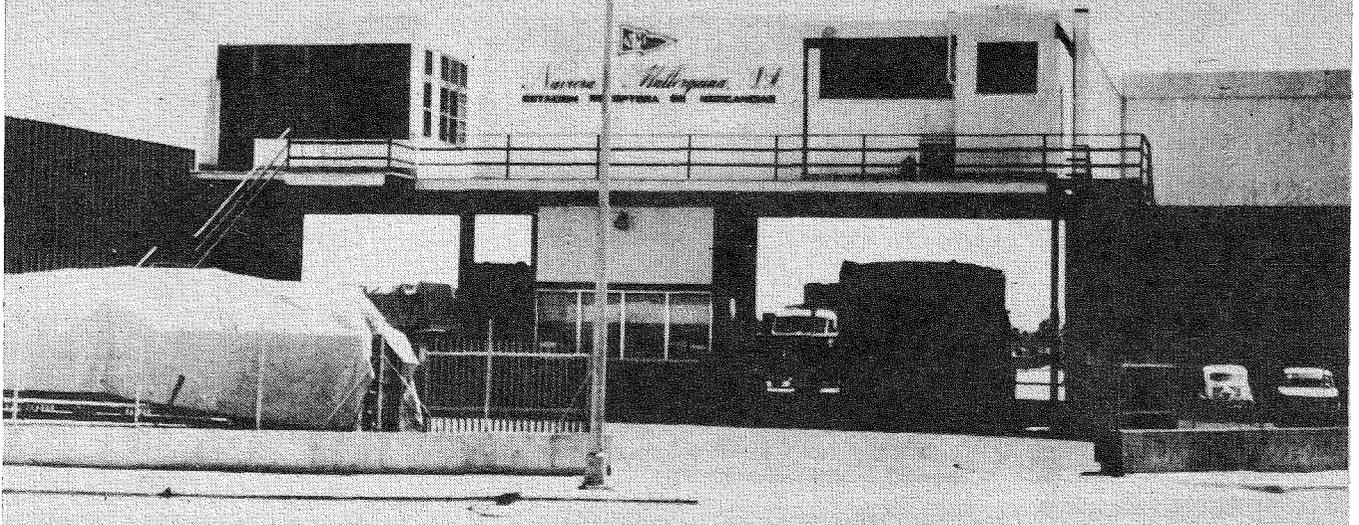
## deuda amortizable:

Es la deuda pública que el Estado debe reembolsar por el importe de su nominal en las cantidades y en los plazos fijados en el momento de su emisión.

## deuda pública:

Conjunto de las obligaciones contraídas por el estado mediante empréstitos. Se le llama flotante cuando es a corto plazo y, generalmente, de poca monta.

*Naviera Mallorquina, S. A.*



Muelle Viejo, s/n. Oficinas. Tel. 22 66 42

Estación Receptora: C/ 16 Julio.— Tel. 25 60 51 - 35  
Polígono Industrial La Victoria.

# Economía filatélica

por Alejandro Martínez Fornaguera,

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

## Gran acontecimiento económico-filatélico:

### «La exposición mundial de Filatelia «España 75»

Cuando, a solicitud de España, el 42º Congreso de la F.I.P. (Fédération Internationale de Philatélie) acordó en Munich (Alemania Occidental) patrocinar la celebración de la magna exposición señalada en el epígrafe, creo que pocas personas se percataron de las consecuencias económicas que tendría para la Filatelia española.

Los gastos que se producen al preparar una exposición de este calibre son tan considerables, que el Grupo Nacional de Comerciantes Filatélicos no se atrevió a sufragarlos, a pesar de las consecuencias favorables que, para su comercio, sin duda se derivarían de su celebración. Por ello, hemos de agradecer a los responsables de la Administración española el que estudiasen el asunto con atención e interés y tomaran la sabia decisión de destinar una importante cantidad del presupuesto para que dicha Exposición Mundial de Filatelia tenga lugar con la dignidad y decoro que corresponde a un acontecimiento filatélico tan importante, ya que éste hará converger en la capital de España las miradas de todo el mundo.

Evidentemente el hecho de que se celebre redundará en beneficio de todos: del Estado, de los comerciantes filatélicos, de los coleccionistas, de la juventud española y, ¿por qué no decirlo?, de la industria hotelera madrileña que hará el completo en las fechas que va a durar la exposición, es decir, del 4 al 13 de abril de 1975.

Pero hay algo que muchos olvidan. Cuando en 1950 se celebró en Madrid la Exposición del Centenario del Sello Español, pocos calibraron la importancia del evento desde el punto de vista económico. Dicha exposición marcó un hito en la Filatelia española y, por sí sola, causó que el número de coleccionistas del sello español casi se duplicara. Otra fuerte sacudida económica la causó el "C.I.F. 60", siglas que corresponden al Congreso Internacional de Filatelia celebrado en Barcelona en 1960. Tanto en una ocasión como en la otra se aprovechó el momento para emitir sendas series conmemorativas. En el caso del Centenario, el motivo era obvio y la hermosa serie de ocho sellos grabados, sin dentar, tuvo al principio una fría acogida debido a su elevado valor. Su precio permaneció estacionario durante unos seis años (aproximadamente en 120 pesetas), para luego aumentar rápidamente. Actualmente están catalogados en 18.500 pesetas los ocho valores. Un aumento que sobrepasa del QUINCE MIL por ciento en los veinticuatro años transcurridos. Los amantes de la estadística verán que excede del 642º/o anual y a algunos éstos les hará despertar en su interior el ansia especulativa con respecto a las series que se emitirán con ocasión de la exposi-

ción "ESPAÑA-75" y se dispondrán a acaparar muchas series para así gozar dentro de veinticinco años de unos considerables beneficios.

¡Ah, amigos, si fuese tan fácil! ¡Cuántos millonarios habría gracias a la Filatelia! Algo de esto ya barruntaron en 1960 los especuladores (¡qué nombre tan desagradable!) cuando hicieron largas colas ante las taquillas del C.I.F. 60 para conseguir las series a su valor facial (52 pesetas, incluido el valor de la entrada al recinto, imprescindible para su adquisición). Actualmente están catalogados en 700 pesetas la serie de diez valores. El importe total de la emisión hizo ingresar 13.650.000 pesetas en las arcas del Estado y 3.250.000 en la caja de la organización del C.I.F. 60. La juiciosa medida de vender solamente una serie para cada entrada, provocó que algunas personas adquiriesen talonarios enteros de entradas para poder adquirir hojas completas de dicha serie. El porcentaje de aumento para esta serie (correo y aviación) ha sido solamente de 1.346º/o en catorce años, lo que arroja un porcentaje de aumento anual del orden de casi el ciento por ciento. "No está mal", se dirá el especulador (¿por qué estaré siempre pensando en ellos?) y se aprestará a acaparar series de "ESPAÑA-75".

De momento, estoy solamente mencionando las series obvias, pero si el lector no se cansa y sigue hasta el final, podrá comprobar que mi idea va mucho más lejos. Por ahora, sigamos con el C.I.F. 60. Esta exposición, la más importante celebrada en España hasta la fecha por la cantidad de coleccionistas valiosísimas aportadas por coleccionistas de todo el mundo, tuvo también otros alicientes entre los que destacaré: una serie de dos valores del tipo corriente con la efigie del Caudillo, pero con pie de imprenta especial (F.N.M.T. - B., en vez de F.N.M.T.), para denotar que se habían impreso en Barcelona; la impresión ante el público visitante de dos valores de la serie correspondiente al Greco con el mismo pie de imprenta; y la emisión de dos enteros postales, es decir, dos tarjetas postales con el sello ya impreso en ellas.

Esta exposición de tan grato recuerdo para los filatelistas españoles (me sigo refiriendo al C.I.F. 60), tuvo consecuencias económicas muy superiores a las que reportaron las series impresas para tal acontecimiento y que acabo de reseñar. En efecto, aunque ya desde 1958 la serie de Goya había reavivado la afición española, —un poco adormecida por cuanto en 1957 apenas si emitieron sellos nuevos en España (tres sellos con un facial de 1.55 pesetas y unos colores sucios y poco atractivos),— el C.I.F. 60 hizo salir de su letargo a la afición activa y

## NOMBRAMIENTO

*El Excmo. Sr. Ministro de Asuntos Exteriores, el pasado 3 de Diciembre de 1974, nombró a don Alejandro Martínez-Fornaguera, intérprete jurado para la traducción escrita de las lenguas inglesa y alemana, para documentos oficiales de aquel ministerio.*

*Al complacernos en divulgar esta noticia, felicitamos a nuestro estimado colaborador titular de la sección filatélica y le deseamos muchos aciertos en esta interesante tarea por la cual ha sido elegido.*

creó tantos nuevos coleccionistas dentro y fuera del país que la cotización de los sellos aparecidos desde 1950 experimentó un considerable aumento en todos los catálogos.

En esta sección de ECONOMIA BALEAR no puedo por menos que hacer resaltar convenientemente las consecuencias económicas que la próxima exposición "ESPAÑA-75" va a ocasionar. Voy pues, una vez más, a hacer de profeta:

a) Muchos aspirantes a coleccionistas se decidirán finalmente a empezar a reunir los sellos que emita España a partir de la serie conmemorativa de "ESPAÑA-75". Más adelante, muchos de ellos al mejorar su capacidad adquisitiva, pasarán a adquirir los sellos emitidos durante el período 1950-1975, lo cual favorecerá a todos los sellos del período, quizás incluso a aquéllos del período infáusto 1964-1968, que dejarán probablemente de venderse a facial.

b) Un cierto número de coleccionistas españoles adquirirán algunas series conmemorativas adicionales de las que van a aparecer con motivo de dicha exposición y también se decidirán a completar períodos anteriores.

c) Los visitantes extranjeros que vengan a maravillarse con las extraordinarias colecciones que van a exhibirse, comprarán también algunas series conmemorativas para ellos y para amigos suyos que no hayan podido venir. Quizás también muchos que no coleccionen todavía sellos españoles se decidan a iniciar su colección, con el consiguiente aumento de la demanda de sellos españoles.

d) Los especuladores (no puedo olvidarme de ellos) acapararán cuantas series conmemorativas puedan, con vistas a su aumento de cotización posterior. Probablemente se las ingeniarán para excitar a los incautos provocando una escasez ficticia que hará elevar el precio al cabo de un mes de su emisión para, de este modo, hacer rápidamente su negocio y sorprender así la buena fe de los que no estén apercebidos de la picaresca filatélica.

e) Comerciantes e inversionistas aumentarán posiblemente la cantidad de sellos en su stock, pues ambos grupos saben que las consecuencias inmediatas de una exposición mundial es un incremento de la demanda.

El corolario de estas actividades será un incremento en la demanda de todos los sellos españoles y, debido a ello, un mauor número de operaciones comerciales con el consiguiente aumento de su cotización en los catálogos mundiales.

Esta es una de las razones por las que los sellos actualmente están ya subiendo de cotización. Muchos coleccionistas de importancia están efectuando ya compras de sellos clásicos rarísimos con el fin de embellecer al máximo su colección con vistas a obtener los máximos premios en "ESPAÑA-75". Otros, debido a la pérdida de confianza en el poder adquisitivo de la moneda, han buscado refugio en la Filatelia que ofrece una total garantía al dinero asustado si se sabe en qué es conveniente invertir. Un tercer grupo —en su mayoría,

comerciantes— han iniciado su acopio ahora que los precios todavía no han alcanzado las cotas que se prevé alcanzarán cuando se haya clausurado la exposición "ESPAÑA-75".

Hasta aquí la parte materialista del asunto, pero ¿es que sólo del pan vive el hombre? Veamos pues otros puntos positivos de esta magna manifestación filatélica:

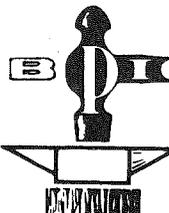
Como sea que durante los días en que se celebre la exposición, la atención mundial estará enfocada sobre España, también los niños y los adolescentes serán captados a esta fascinante y cultural afición, puesto que el tema "Filatelia" será cotidiano en los "mass media". (Este anglicismo equivale al cultismo "medios de comunicación social"; ambos, en lenguaje llano que todo el mundo entienda, significan "periódicos, radio y televisión" y que me perdonen mis lectores está pequeña vanidad de tipo docente, pero es que uno, a veces, también quiere presumir).

Otras muchas personas indiferentes a la Filatelia, por ignorancia generalmente, no tendrán otro remedio que enterarse de qué son y representan los sellos, su valor artístico, cultural y crematístico y su importancia en la economía de los países.

Precisamente aquellas personas que no saben como llenar sus momentos de ocio, serán las que se dirigirán al Palacio de Cristal de la Casa de Campo para contemplar rarezas filatélicas, cuyo valor no sabrán estimar por cuanto su aspecto, desde el punto de vista gráfico, suele ser deficiente, pero en cambio su atención será atraída, sin duda alguna, por las vitrinas en las que se expongan sellos modernos agrupados por temas y quizás sea ésto lo que les haga decidir a iniciar una colección temática: flores, fauna, astronáutica, religión, etc. Debo hacer resaltar que una colección temática completa no es asequible a todos los bolsillos, pero será precisamente este tipo de coleccionismo, el que les incite a empezar ¡por fin! a reunir sellos y a convertirse en filatélicos.

¡Qué Uds. y yo podamos verlo!

# TALLERES



**B** **BIQUIER** **S. A.**

ESTABLECIMIENTO DE OBRAS DE CONSTRUCCION  
DE CARPINTERIA METALICA Y CERRAJERIA DE  
CAMECOT  
MIEMBRO FUNDADOR

Teléfonos  
\* 25 32 19  
25 67 61  
25 45 72

## CARPINTERIA METALICA Y CERRAJERIA DE LA CONSTRUCCION

Calle Gremio de Carpinteros

Polígono "La Victoria"

PALMA DE MALLORCA

(Balears)



tivas" por el Sr. Martínez Martín . . .	21
"Confidencia" por La Pimpinela . . .	23
"A los niños se les puede enseñar economía" . . .	24
Página recortable: Cómo matar a una sociedad" . . .	27
"Regiones turísticas en España" . . .	28
"El turismo español y el turismo de los españoles" . . .	28
"Inversión alemana en España" . . .	28
"Los horarios del comercio en las zonas turísticas de Baleares" por D. Manuel Bueno . . .	29
"Un horario insostenible" . . .	30
"Error y verdad de las cifras del turismo" . . .	31
"El turismo balear cuesta dinero" . . .	31
"Fomento de Turismo de Ibiza y Formentera" . . .	31
"Ferias y Salones" . . .	31
"La bolsa es noticia ¿Hasta dónde la baja?" . . .	33
"Las cien empresas más importantes del mundo" . . .	34
"Aumentaron los créditos a la exportación" . . .	35
"Madrid: el agua sube el 11 por 100" . . .	35
"Exportaciones a los EE. UU." . . .	35
"Desgravación fiscal a la exportación" . . .	35
"Dameró económico" . . .	36
"Tiene Ud. su consejero de seguros" por D. José M <sup>a</sup> Sala . . .	37
"Asamblea constitutiva del Club de Dirigentes Marketing de Baleares" . . .	39
"Premios Ciudad de Palma 1970" . . .	40
"Preocupación de la Cámara de Comercio por la enseñanza" . . .	41
"Encuesta entre trabajadores de la construcción" . . .	42
"Servicio de información económica mundial en Barcelona" . . .	42
"El Renault-12 diseño avanzado y línea modernamente clásica, ya rueda por Palma" . . .	43
"Nuevos productos e inventos" . . .	45
"Sonría y piense" . . .	46

**NUMERO 10**

Editorial: "Economía de guerras" . . .	5
"Cartas al director" . . .	7
"Informe sobre la artesanía en Mallorca: La labor del palmito" por D. Miguel Aleñar . . .	9
"Confidencial" por La Pimpinela . . .	11
"Los contratos "Atípicos" del hospedaje hotelero" por D. Gabriel Martínez García . . .	12
10 <sup>a</sup> Carta abierta: "Las remuneraciones de personal" por D. Javier Macías . . .	15
"¿Purgatorio para la agricultura española?" . . .	16
"La industria balear del calzado presenta grietas y fallas" por D. Rafael Alcover . . .	17



"Exportación de calzado desde Baleares" . . .	18
"Peligro para el calzado español" . . .	18
"Japón suprime el depósito" . . .	18
"La población activa y su educación" por D. Alfonso Barceló . . .	19
"La bolsa ha vuelto a la normalidad" por D. Francisco Suarez Guinjoan . . .	21
"Un nuevo dinero en efectivo" . . .	21
"Las cien empresas más importantes del mundo" . . .	22
"Las 10 primeras españolas..." . . .	22
"...Y las 35 no norteamericanas que "pesan" en bolsa" . . .	22
"Protesto de letras" . . .	22
"Historia y contenido de una definición española de Marketing" por Abraham Buxaredas . . .	24
"El "Oscar" de la Economía, Europea a empresas españolas" . . .	26
"Cuatro reglas a emplear" . . .	26
Página recortable: Decálogo del buen vendedor" . . .	27
"Dameró económico" . . .	28
Monográfico: "Feria de Muestras, Artesanía y Turismo de Baleares" . . .	29
"Feria oficial de muestras y artesanía y turismo de Baleares" . . .	30
Al habla con... ..don Bartolomé Bosch Nadal" . . .	33
"El futuro emplazamiento de la F.O.M.A.T." por D. Bartolomé Suau . . .	35
"La F.O.M.A.T. un punto más a considerar entre los puntos considerables de nuestra Mallorca" por Manuel Santolaria . . .	36
"Deshauciamos a la Feria de Muestras" por D. José Poncell Estrany . . .	39
Encuesta: "Ellas... opinan" por Isabel Iglesias y Marisa Rovira . . .	40
Encuesta: "Y ellos... también opinaron" por Miguel A. Martinez . . .	43
"El éxito de la Feria no radica en lo que hemos visto sino en lo que	

todavía esperamos ver" por D. Antonio Colom . . .	45
Resumen de las antiguas ferias . . .	46
"La "Exposición de productos" de 1910" por D. Joaquín M <sup>a</sup> Domenech . . .	49
"Hace sesenta y siete años que se inauguró la primera feria palmesana" por D. Joaquín M <sup>a</sup> Domenech . . .	51
"Historia del lugar que ocupa nuestra Feria de Muestras" . . .	53
"Nuevos productos e inventos" . . .	54
¿Quiere Ud. exportar?" . . .	55
"Inauguración de la factoría Seven-up en Baleares" . . .	56
"Informe de la Cámara de Comercio sobre la coyuntura económica mallorquina" . . .	57
"Sonría y piensa" . . .	58



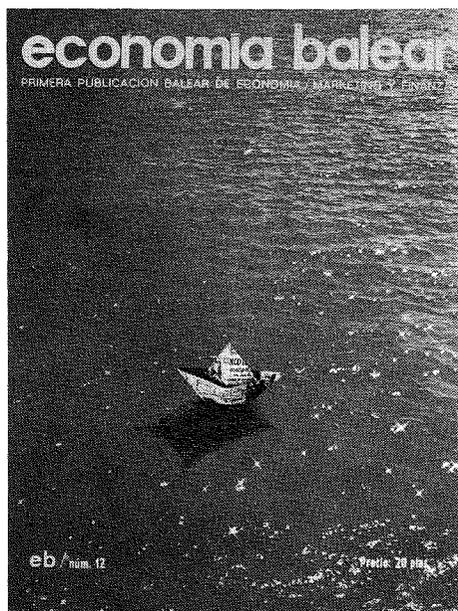
**NUMERO 11**

Editorial: "¡Adelante, ministro!" . . .	5
"Cartas al director" . . .	7
"Diez millones costó el dictamen de la ley de educación" . . .	8
"El Plan Badajoz ha costado hasta el momento 10.960 millones" . . .	8
"Probable subida de las tarifas aéreas" . . .	8
"Una buena fotografía de empresa" por D. Rafael Alcover . . .	9
"La bolsa en aguas tranquilas" por D. Francisco Suarez Guinjoan . . .	11
"El ahorro de las regiones españolas" . . .	12
"El milagro español consiste en vivir sin trabajar" . . .	12
"El año pasado se pagó a treinta y cinco pesetas la hora de trabajo" . . .	13
"Inversiones extranjeras en España" . . .	13
11. <sup>a</sup> carta abierta: "El lenguaje empresarial" por D. Javier Macías . . .	15
"Movimiento de viajeros en alojamientos hoteleros y acampamentos turísticos" . . .	16

"El valor de las previsiones turísticas" por D. Pedro Costa . . . . .	17
"¿Zonas turísticas: Zonas raquífticas?" Por D. Manuel Santolaria . . . . .	19
"El turismo en Menorca" por C. de R. . . . .	21
"Página recortable: "Para mejorar las relaciones sociales" . . . . .	23
"Premios Economía Balear 1970" . . . . .	24
"Declaraciones del Director Gerente de la ENA en exclusiva para E.B." . . . . .	24
"Datos para la historia de la última feria" . . . . .	26
"Los delfines": Antonio Borrás Llabrés . . . . .	27
"El acondicionamiento de aire en las fábricas" . . . . .	29
"¿El automóvil síntoma de la potencialidad económica?" . . . . .	30
"Primer semestre '70, 348 Accidentes, 4 muertos, 100 heridos graves y 165 leves" de "Última Hora" . . . . .	31
"Informe sobre la artesanía en Mallorca: El vidrio soplado. por D. Miguel Aleñar . . . . .	33
"Club Dirigentes Marketing de Baleares, panorama de sus actividades" . . . . .	35
"Conferencia en la Cámara de Comercio" . . . . .	35
"Cambian las normas de retribución de vendedores en U.S.A." por D. Burton E. Bauder . . . . .	37
"Salones, Ferias y Exposiciones para Agosto-Septiembre 1970 . . . . .	41
"Los no compran" por S.I.G. . . . .	41
Nuevos inventos: "La carrera hacia la cassette audiovisual" por D. Harry M. Cuehn . . . . .	42
"La "Video-cassette", peligro para el cine y la televisión" . . . . .	43
"U.S.A.: Se inaugura el telefonovisión" . . . . .	44
"Discos de imágenes" . . . . .	44
"Una antología de invenciones españolas será exhibida en Madrid" . . . . .	44
"El malestar del empresario mallorquín" . . . . .	45
"Escuela de relaciones públicas" . . . . .	45
"Agenda del alto ejecutivo" . . . . .	46

**NUMERO 12**

Editorial: "Llorar no conduce a nada" . . . . .	5
"Cartas al director" . . . . .	7
"Juegos para el empresario" . . . . .	9
"La tipología de los idiotas útiles" por D. Harry M. Cuehn . . . . .	15
"Jean Bertín contesta a un mallorquín" . . . . .	16
"C.D.M. Baleares, panorama de sus actividades" . . . . .	17
"17 preguntas de Doménech contestadas por nuestro director" por D. Joaquín M. <sup>a</sup> Doménech . . . . .	21
"Los llamados "depósitos" de las agencias extranjeras encubren ver-	



daderos préstamos usuarios" por D. Gabriel Martínez García . . . . .	23
"Saludo y agradecimiento" . . . . .	25
"Así se hace Economía Balear" . . . . .	26
"Estas son las firmas que venden en el mercado y que nos han distinguido con su presencia en nuestro primer año de actividad" . . . . .	28
"Del 1 al 12 y viceversa" por D. Joaquín M. <sup>a</sup> Doménech . . . . .	29
"Doce meses uno a uno" por D. Bartolomé Suau . . . . .	30
"La velita solitaria de Economía Balear" por D. Manuel Santolaria . . . . .	31
"Con el catalejo al revés" por D. Rafael Alcover . . . . .	32
"E.B.: Una tarea y una misión" por D. Antonio Colom . . . . .	33
"Y estos son los que hacen Economía Balear para usted" . . . . .	34
"Premios Economía Balear 1970" . . . . .	35
"J.J. S.S. o un nuevo estilo" por D. Antonio Colom . . . . .	36
12. <sup>a</sup> carta abierta: "La dimensión de la empresa" por D. Javier Macías . . . . .	37
"El concepto del comercio a las puertas del Mercado Común" por D. Rafael Alcover . . . . .	38
"Verano con poca bolsa y mucha Europa" por D. Francisco Suarez Guinjoan . . . . .	41
"Situación económica mundial" . . . . .	43
"¿Tenemos derecho a vivir como vivimos" por D. Gabriel Delafont . . . . .	43
"Suspensiones de pago en el pasado año" . . . . .	45
"¿Qué es el Leasing?" . . . . .	45
"Setenta millones rentan los monopolios al estado" . . . . .	45
"El turismo produjo cien millones de dólares" . . . . .	45
"Dameró económico" . . . . .	47
"Mapa estadístico publicado por la O.C.D.E. sobre la economía de los 21 países miembros de la organización" . . . . .	49

"VI aniversario de ASIMA" . . . . .	50
"Sr. Mayquez: miembro de honor" . . . . .	50
"Copa internacional para España" . . . . .	50



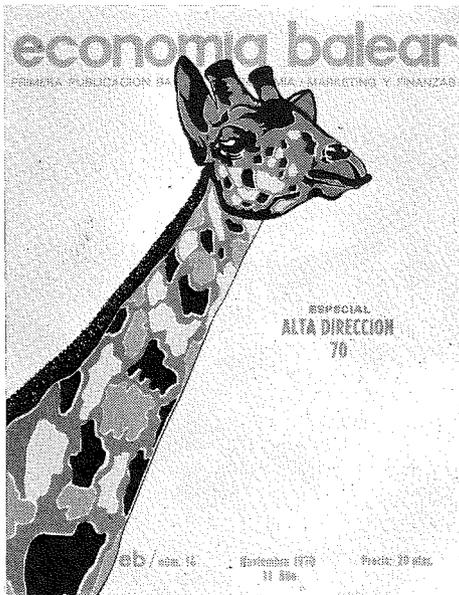
**NUMERO 13**

Editorial: "Industrial y comercialmente... ¡cercados!" . . . . .	5
"Cartas al director" . . . . .	7
"Relaciones entre la banca y el Mundo de los negocios" . . . . .	9
"Conclusiones empresariales (1967-1969)" por D. Miguel Aleñar . . . . .	12
"Concepción filosófica de la palabra ECONOMIA... ¡...esa cosa endiablada!" por D. Joaquín M. <sup>a</sup> Doménech . . . . .	13
"Dameró económico" . . . . .	15
"La bolsa sin vela ni timón" por D. Joaquín Suarez . . . . .	17
"Información extranjera" . . . . .	19
"Al con D. Carlos Blanes Nouvilas" . . . . .	20
"Realidades que hablan por si solas, de una magnífica labor" . . . . .	21
"Sopa de letras y pasta de millones" por D. Manuel Santolaria . . . . .	22
Página recortable: "Luz sobre nuestros mandos" . . . . .	23
Turismo y hostelería: "Tres notas definitorias de la temporada que concluye por D. Gabriel Martínez García . . . . .	24
"7,496 hoteles había en España en el año 1969" . . . . .	25
"Agencias norteamericanas de turismo no pagan a los hoteles españoles" . . . . .	26
"Un "Tour Operator" británico pagó con cheques sin fondos" . . . . .	26
"Turismo: beneficios" . . . . .	26
"La formación profesional, sus problemas... y unos objetivos a cubrir" por D. Paulino Buchens y D. Pedro Costa . . . . .	27
"Unas jornadas que serán fructíferas" . . . . .	29
"Agrupación de electrodomésticos de Baleares" . . . . .	31

"Errores del Marketing americano en Europa" . . . . .	33
"Los Burócratas Parasitarios" por Harry M. Cuehn . . . . .	36
"¿Conoce Ud. el PERT?" . . . . .	37
"C.D.M. de Baleares, panorama de sus actividades" . . . . .	41
15. <sup>a</sup> carta abierta: "El chequeo" por D. Javier Macías . . . . .	42
"¿Porqué se compra un vehículo?" . . . . .	43
"Hay en España 69 automóviles por cada mil habitantes" . . . . .	43
"La carrera de las matrículas" . . . . .	44
"Premios Economía Balear 1970" . . . . .	46
"Nuevos inventos" . . . . .	46

"Del representante al jefe del estado general" por D. Harry M. Cuehn . . . . .	34
"115 preguntas en torno a un estudio sobre el márketing" . . . . .	35
"Dameró económico" . . . . .	37
"El Japón presiona al F.M.I. para que le compre oro" . . . . .	38
"Hacia una moneda convertible en los países del Este" . . . . .	38
"Sesenta empresas de U.S.A. dominarán la economía mundial" . . . . .	38
"Bancos españoles, entre los primeros del mundo" . . . . .	38
"Las 150 primeras empresas" . . . . .	39
"La bolsa. Octubre con telefónica" por D. Francisco Suarez Guinjoan . . . . .	41
"Televisión" . . . . .	45
"Página recortable: "10 consejos para padecer" un Infarto de Miocardio" . . . . .	46
"¿Quiere Ud. exportar?" . . . . .	47
"Salpicadura del mes" . . . . .	49

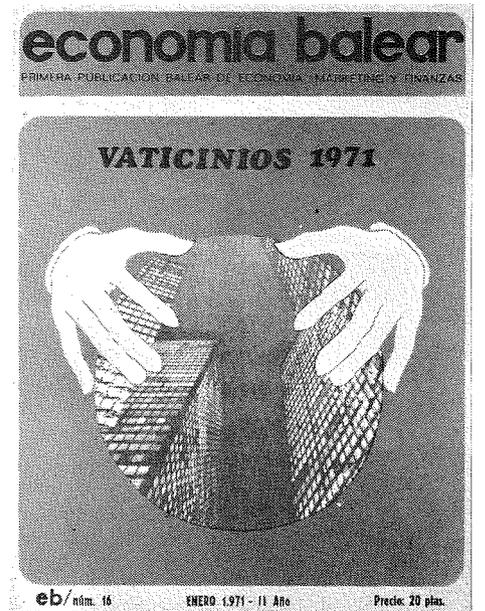
"La formación profesional en la Hostelería Baleares" por D. Paulino Buchens y D. Pedro Costa . . . . .	23
"Crisis contra crisis igual derrotismo" por D. Manuel Santolaria . . . . .	26
"Necesidad de una política administrativa del turismo" por D. Gabriel Martínez García . . . . .	27
15. <sup>a</sup> carta abierta: "¿Tiene Ud. un "Controller"?" por D. Javier Macías . . . . .	29
"Perfil de los rasgos más importantes en el buen directivo" . . . . .	30
"La Feria de Muestras, actuar sin peros" . . . . .	32
"Para el año 2.000 no existirá el dinero" . . . . .	33
"Capitán de Empresa: D. Enrique Castro Martínez" . . . . .	35
"Otra amenaza a los medios actuales de difusión" . . . . .	39
"Yo continúo... Charles De Gaulle en 1.940 Jefe de la Francia libre" por D. Antonio Colom . . . . .	42
"Sal-pica-dura" . . . . .	43
Página recortable: Historia del circuito de un regalo de Navidad" . . . . .	48
"Y para terminar 2 chis-3" . . . . .	49



NUMERO 14



NUMERO 15



NUMERO 16

Editorial: "Las instituciones van actuando en política de empresa" . . . . .	7
"Presentación" . . . . .	8
"Circunstancias obligan" . . . . .	8
"Un marco poco propicio" por D. Vicente Oller . . . . .	9
"Sugerencias" por D. José M. <sup>a</sup> Segarra y Montoliu . . . . .	11
"Financiación de la empresa" por D. Jaime Batalla Rapalo . . . . .	15
"La función comercial" por D. Luis Renart Cava . . . . .	19
"Dirección de hombres" por D. José Baruel Coll, S.I. . . . .	21
"La gestión administrativa, su problemática y su futuro" por D. Francisco Javier Palom Izquierdo . . . . .	25
"Despedida" . . . . .	29
16, débiles de la empresa industrial en Baleares" por D. Miguel Aleñar . . . . .	30
14. <sup>a</sup> carta abierta: "Delegar-Delegar-Delegar" por D. Javier Macías . . . . .	31
"España el país turístico más barato de Europa" . . . . .	32
"La calidad del turismo que viene a España" . . . . .	32
"C.D.M. de Baleares, Panorama de sus actividades" . . . . .	33

Editorial: "Navidad tiempo para pensar" . . . . .	5
"Cartas al director" . . . . .	7
"La coyuntura económica en Baleares" por D. Miguel Aleñar . . . . .	8
"Relaciones entre la Banca y el Mundo de los Negocios" . . . . .	11
"U.S.A. ¿Un futuro optimista para la producción civil?" por D. Harry M. Cuehn . . . . .	15
"El difícil manejo de los futuribles económicos" por D. Rafael Alcover . . . . .	17
"El precio del oro, en 1980" . . . . .	18
Hubo "Milagro" económico español" . . . . .	19
"Nuestra pesetas, estable" . . . . .	19
"Aumento del coste de la vida, 4,98 por 100" . . . . .	19
"La F.E.C.I.T. en Palma" por D. Rodolfo García de Pablos . . . . .	21

Editorial: "Vaticinios 1971" . . . . .	5
"Cartas al director" . . . . .	7
"El comercio balear en 1970" por D. Rafael Alcover . . . . .	9
"1970: La enseñanza en Baleares" por D. Bartolomé Suau . . . . .	11
"La información y la formación por prensa y radio en 1970" por D. Manuel Santolaria . . . . .	13
"El coctel del año 70" por D. Antonio Colom . . . . .	15
"BEBE-71" por D. Joaquín M. <sup>a</sup> Doménech . . . . .	17
"Algo de turismo... y un mucho de otras cosas" por D. Gabriel Martínez García . . . . .	19

"C.D.M. de Baleares, una corta vida, con pasado fructífero y porvenir halagüeño" . . . . .	20
Página recortable: "La Fe" . . . . .	21
16. <sup>a</sup> Carta abierta: "Carta a los Magos" por D. Javier Macías . . . . .	22
"La economía al alcance de todos" por D. Joaquín M. <sup>a</sup> Domenech . . . . .	23
"La exportación ¿ es una aventura? ¡¡¡NO!!!" . . . . .	24
"Quiere Ud. exportar" . . . . .	25
"Panorama de la Bolsa" . . . . .	27
"Autoliquidación de la contribución territorial rústica y pecuaria" . . . . .	27
"El servicio de merchandising" por D. Jean Hass . . . . .	29
"Ferias Salones y Exposiciones 1971" . . . . .	33
"Astilleros con solera y pericia" por D. Antonio Colom . . . . .	35
"Opinión económica y oposición" por D. Gabriel Delafont . . . . .	36
"Damero económico" . . . . .	37
"La Agricultura mundial en 1985" . . . . .	38
"Consumo de algunos artículos alimenticios en los principales países del mundo por habitante y año" . . . . .	38
"El ganado de cerda en España y Europa" . . . . .	40
"Primer aniversario de la publicación Economía Balear" . . . . .	41



**NUMERO 17**

Editorial: Provincias agresivas" . . . . .	5
"Cartas al director" . . . . .	7
"Mahón" por D. Bartolomé Suau" . . . . .	9
"En 1970, cifra "record" del Aeropuerto de Ibiza" . . . . .	10
"Las orejas del lobo: Un peligro para Mallorca" por D. Mateo Moragues . . . . .	11
"Una prospección al mercado de South Africa" por D. Ramón Dauden Dalmau . . . . .	13
"Damero económico" . . . . .	14
"¿Qué son... acciones, accionistas?" por D. Joaquín M. <sup>a</sup> Domenech . . . . .	15

"Recuperación de la banca privada" . . . . .	16
"Volumen de las cuentas acreedoras en los 30 primeros bancos españoles" . . . . .	16
"La subida de los honorarios en la enseñanza" por Morless . . . . .	17
"Panorama de la Bolsa" . . . . .	19
"Los verdaderos textos de la ciencia económica" por D. Rafael Alcover González . . . . .	20
"Premios Economía Balear 1970" . . . . .	22
"Club Dirigentes de Marketing" . . . . .	24
"Aunque su empresa gane o pierda ¡¡¡analízela!!!" . . . . .	27
"Las relaciones industriales pueden mejorarse" . . . . .	30
"En España hacen falta relaciones Universidad-Empresa" . . . . .	31
"La ley Mills" por D. Manuel Santolaria . . . . .	32
"Las diez noticias económicas más importantes de 1970" . . . . .	34
"Producción y exportación de calzados" . . . . .	34
"El gremio de los sastres, no todo es coser y cantar" por D. Manuel Santolaria" . . . . .	35
17. <sup>a</sup> carta abierta: La regla del 20 x 80" por D. Javier Macías . . . . .	37
"El" No cultivo" en los agríos" por D. Antonio Socías Rosselló . . . . .	38
"Pérdidas producidas por la sequía: 4.358 millones de pesetas" . . . . .	39
"Las heladas en agricultura" . . . . .	39
"Aumentan los precios al por mayor en Noviembre" . . . . .	39
"Descenso en la producción de Maíz" . . . . .	39
"Alta y profunda economía" por Mr. Cocktail . . . . .	41
"Para que sonriáramos muy en broma" . . . . .	42

**economía balear**

PRIMERA PUBLICACION BALEAR DE ECONOMIA / MARKETING Y FINANZAS



\* Concentración de Empresas  
\* Comunicación 71

eb/núm. 18 Marzo 1971 - II Año Precio: 20 ptas.

**NUMERO 18**

Editorial: "La cadena económica en Baleares" . . . . .	5
--	---

"Cartas al director" . . . . .	7
"Concentración de empresas" . . . . .	8
"El puente de unión de las Baleares" por D. Rafael Alcover Gonzalez . . . . .	15
"Opus Dei y fuerzas políticas" por D. Rafael Gómez Pérez" . . . . .	17
"Capitán de Empresa: Don Tomás Darder Hevia" por D. Joaquín M. <sup>a</sup> Domenech . . . . .	21
"Cansancio por exceso de trabajo" . . . . .	23
"Los labios no sólo sirven para besar" . . . . .	26
"¿Sirve para directivo?" . . . . .	28
18. <sup>a</sup> carta abierta: "Directivos, químicamente puros" por D. Javier Macías . . . . .	31
"Qué son... Obligaciones. Obligacionistas?" por D. Joaquín M. <sup>a</sup> Domenech . . . . .	33
"Los precios de la gasolina" . . . . .	35
"El mapa bancario de España" . . . . .	35
"Las condiciones de ventas a plazos" por D. Carlos Luaces . . . . .	36
"Breve perspectiva de la economía mundial" por D. Antonio Colom . . . . .	37
"Año Nuevo ¿Bolsa nueva?" por D. <sup>a</sup> Montserrat Arqué Ferrá . . . . .	39
"Casi cuatro mil millones ingresó TVE por publicidad" . . . . .	39
"Lucha acaricida en los frutales" por D. Antonio Socías . . . . .	40
"Otra vez con Uds" . . . . .	41
"Comunicación de bienes" por D. Miguel Ferrer Flores . . . . .	41
"ASIMA comunicación 71" . . . . .	43
"Otro acontecimiento de ASIMA": La Gasolinera . . . . .	50
"Nunca se le debe decir al jefe" . . . . .	50



**NUMERO 19**

Editorial: "Las lonchas de jamón son transparentes" . . . . .	5
"Cartas al director" . . . . .	7
"Leasing propiedad horizontal y reestructuración del sector de ascensores" por D. José de Fortuny Oñós . . . . .	9

# Con el alcohómetro en la mano

EL CABO DE LA  
POLICIA MUNICIPAL,  
DON PEDRO AMENGUAL,  
EXPLICA LAS DIFERENTES FACETAS  
DE LA ALCOHOLEMIA



Multas de  
diez a cien mil  
pesetas  
y posible  
retirada del  
carnet.

En virtud del apartado 6.º de la orden de la Presidencia del Gobierno de 17-1-74, la Escuela Nacional de Administración Local convocó para los días 16 y 17 de Diciembre próximo pasado un cursillo, en la Escuela de la Policía Municipal de Barcelona, para adiestrar a representantes de la Policía Municipal en el manejo de aparatos a fin de determinar la alcoholemia en los conductores de vehículos.

A dicho cursillo, al que asistieron 49 policías de diferentes capitales españolas, estuvieron presentes, en representación de nuestra ciudad el cabo don Pedro Amengual Munar y don Miguel Tugores Llobet, conductor de coche patrulla, ambos pertenecientes a la sección de Coches Patrulla de nuestra Policía Municipal.

Por estar íntimamente relacionado con ASIMA y ser más conocido entre los asociados residentes en los Polígonos Industriales "La Victoria" y "La Paz", nos entrevistamos con don Pedro Amengual, para que nos cuente algo sobre el cursillo realizado y su opinión sobre el mismo.

—Estupendo —nos dice en primer lugar— tanto por las enseñanzas impartidas como por el fruto que de ellas podemos aprovechar.

—¿Cuales fueron estas enseñanzas?

—Desde las puramente técnicas a las jurídicas, desde las humanas a las morales. Personal especializado nos fue mostrando, en apretado programa de actividades, las diferentes facetas de la alcoholemia y sobre todo de la humanidad que, en todo momento, debe existir por parte del representante de la autoridad para actuar según las circunstancias.

—¿En qué consistirá su actuación?

—Si me lo permite le contestaré con la disposición en la mano para no separarme del sentido legislativo. En caso de producirse accidente de los previstos en el artículo 49 y de las infracciones del 289 del Código de la Circulación, sin perjuicio de las actuaciones que fueran procedentes, podremos someter al conductor o conductores implicados a una primera prueba de determinación del alcohol en el aire espirado, utilizando a tal objeto el aparato alcohómetro que podrá aportar el propio conductor. Este es un alcohómetro de evaluación simple, formado por una ampolla denominada "alcoholtest" a la cual se le acopla una boquilla por donde tiene que soplar el conductor.

—¿Y si el resultado es positivo?

—Si el resultado de esta primera investigación fuera igual o superior a

0,80 gramos de alcohol por 1.000 centímetros cúbicos de sangre, para mayor garantía, se podrá someter al presunto embriagado a una segunda determinación con un alcohómetro de precisión que portaremos nosotros, y en el cual se marca el grado exacto de la alcoholemia.

—¿Y si el conductor mostrara su disconformidad con el resultado de estos análisis?

—Se le podrá someter a una determinación de alcohol en sangre, realizada por personal facultativo competente, en el centro sanitario más próximo al lugar del accidente.

—Supongamos ahora que el segundo análisis, el que ustedes hacen por su cuenta, o el de la sangre, resultaran positivos, ¿Cuales son las medidas a tomar?

—En estos casos, y cuando el conductor se opusiera a la práctica de dichos análisis, se procederá a la inmovilización del vehículo, garantizando la seguridad de aquél y de la circulación en general, mediante su aparcamiento correcto, cierre de puertas, señalización oportuna y la adopción de cuantas medidas sean necesarias.

—Usted acaba de decirme que el conductor se puede oponer a la práctica de estos análisis, ¿Es así?

—Cuando el conductor requerido para esta práctica de investigaciones se opusiere a ello, se redactará un boletín de denuncia, informando al interesado que tal negativa está sancionada con multa de 4.000 ptas. El agente actuante levantará el correspondiente atestado y trasladará al conductor a presencia de la autoridad judicial competente, la cual procederá con arreglo a la Ley.

—¿Cuales son las sanciones por conducir embriagado?

—De 10.000 Ptas. a 100.000 Ptas.



FRAGE

# AVISO URGENTE A LAS EMPRESAS

antes de formalizar hoy sus operaciones de venta a crédito  
**asegure su buen fin**

**AHORA MAS QUE NUNCA  
"CREDITO Y CAUCION"**

**EL SEGURO DE CREDITO ES  
UNA GARANTIA:**

- Clasificando la solvencia de sus clientes.
- Ayudando a recobrar sus créditos impagados.
- Indemnizándole en caso de pérdida.

Y su precio puede considerarse un factor más de la comercialización de los productos.



**CREDITO Y CAUCION**  
comercio sin riesgo

**ORGANIZACION CENTRAL:** Raimundo Fernández Villaverde, 61. MADRID - 3.

**SUCURSALES:** BARCELONA: Provenza, 216; BILBAO: Gran Vía, 53; LA CORUÑA: Alameda, 36-38; LAS PALMAS: Pl. Ingeniero León y Castillo, 40; OVIEDO: Conde de Toreno, 4; SEVILLA: Pl. Nueva, 8 Dpdo.; VALENCIA: Avda. Barón de Cárcer, 34.

**AGENTE EN BALEARES:** Francisco García Prats. c/ Lorenzo Riber, 24-26. PALMA DE MALLORCA.

según los casos, y posible retirada del carnet de conducir.

—¿Cuál es su opinión sobre estos cursillos?

—Ya le dije al principio que para mí ha sido estupenda. Pero creo que la ilusión máxima sería mentalizar a los conductores para que comprendieran y se convencieran sobre todo de los peligros a que se expone, conduciendo su coche con la euforia de haber ingerido alcohol en demasía. Sus reflejos serán tardíos y por lo tanto desaparecerán de su voluntad la agilidad y rapidez de movimientos a fin de poder evitar aquellos accidentes que, en casos normales, se podrían haber evitado. Estimo que todo conductor, mientras tenga que conducir, no debería probar bebida alcohólica alguna. La ingestión de las mismas no produce ninguna seguridad. Todo lo contrario.

—¿Qué aconsejaría a un conductor que, en una fiesta, haya bebido esta copa de más?

—Si le es necesario e imprescindible conducir, que lo hiciera a una velocidad de las que el conoce, como ridícula y no la sobrepasase a fin de llegar sano y salvo a su destino. Mejor, insisto, es quedarse en casa, y dormir un buen rato hasta que el efecto alcohólico haya desaparecido. Vale más prevenir que lamentar.

De muchas otras cosas hablamos con don Pedro Amengual, pero nuestro espacio nos obliga a cerrar esta información. Su conversación, de por sí interesante, se hace fluida y amena cuando el cabo Amengual habla de todo cuanto aprendió en estos cursillos. Se le ve convencido y plenamente capacitado para llevar a cabo su misión.

—Pero —nos añade como resumen

final— le ruego haga constar que mi alegría sería inmensa si no tuviera que practicar estos análisis por ausencia total de presuntos embriagados. Créame que no es nada halagüeño comprobar que el

causante de un accidente haya sido la bebida alcohólica.

A pesar de sus buenos deseos pensamos que tendrá trabajo. ¡Qué le vamos a hacer! Somos así...

### ACCIDENTES REGISTRADOS EN LA JEFATURA DE TRAFICO DE BALEARES



#### AÑO 1974 (Datos provisionales)

	Interurbana	Urbana	Total
Número de Accidentes	924	532	1.456
Número de Accidentes mortales	65	20	85
Número de Muertos	76	20	96

#### AÑO 1973

Número de Accidentes	1.162	626	1.788
Número de Accidentes mortales	98	33	131
Número de Muertos	105	35	140

### PARQUE PROVINCIAL DE VEHICULOS AUTOMOVILES SEGUN TIPOS EN 31 DICIEMBRE 1974

#### Matriculados hasta 31 Diciembre 1973

Camiones	18.362
Autobuses	1.442
Turismos	126.238
Motocicletas	54.550
Tractores	48
<b>TOTAL</b>	<b>200.640</b>

#### Bajas por Desguace durante 1974

Camiones	390
Autobuses	17
Turismos	1.426
Motocicletas	1.175
<b>TOTAL</b>	<b>3.008</b>

#### Vehículos automóviles matriculados durante 1974

Camiones	1.587
Autobuses	59
Turismos	12.316
Motocicletas	870
Tractores	2
<b>TOTAL</b>	<b>14.834</b>
<b>TOTAL ABSOLUTO</b>	<b>215.474</b>

### PARQUE PROVINCIAL DE BALEARES a 31 Diciembre 1974

212,466

En este resumen, facilitado por la Jefatura Provincial de Tráfico de Baleares, no figuran los vehículos con matrícula turística.

# Recientes modificaciones en el articulado del Código de la Circulación

Estudiadas y divulgadas por  
don José María Altozano Moraleda,  
Jefe de la Sección  
de la Dirección de Tráfico



El Decreto 2.926/1974, publicado en el B.O.E. de 22 de octubre, y cuyas normas entraron en vigor el pasado 11 de noviembre, aparte de retocar a fondo el cuadro de multas, ha modificado, con mayor o menor profundidad según los casos, nueve artículos del Código de la Circulación.

Aunque los medios de información han dedicado ya al tema la atención que merece, quizá no resulte ocioso volver ahora sobre esta cuestión e intentar exponer en forma resumida esos nuevos preceptos, cuyo conocimiento puede interesar a todos, y especialmente a los conductores de vehículos automóviles.

Nuestro propósito es, por tanto, puramente expositivo, pero, si en algún momento se desliza alguna glosa o comentario, no parece necesario advertir que se trata de una opinión estrictamente privada y personal del autor.

El artículo 16, uno de los más reformados, tiene en su nueva redacción tres apartados. En el primero coexisten varias normas relativas al **comportamiento** de los usuarios de las vías públicas, los cuales deben comportarse **correctamente**, no constituir **peligro** o **entorpecimiento** para la circulación, y **evitar cualquier daño** a las personas o a los bienes, públicos o privados.

En el segundo, referido sólo al conductor, se procura salvaguardar debidamente, de modo que no resulten sensiblemente disminuídos, su **libertad de movimientos**, su campo de

visión y su permanente atención, y se especifican, concretamente, como circunstancias adversas el **número excesivo de viajeros**, la **posición o postura**, respecto a cualquiera de ellos, del conductor, y los **objetos o animales domésticos** transportados y la colocación de cosas o **materias no transparentes** sobre los cristales.

En el tercero, se establece la **obligatoriedad de uso de los cinturones de seguridad** en vías interurbanas, es decir, en carretera, norma esta última que es la única que no entrará en vigor hasta el próximo abril, ya que, previamente, la Dirección General de Tráfico proyecta realizar una campaña informativa, que procurará explicar las indudables ventajas de este medio pasivo de defensa.

La penalidad establecida para las infracciones previstas en este artículo es como sigue:

—Manifestarse de palabra o con gestos incorrectamente, con ocasión de la circulación . . . . . 500 pesetas.

—Restantes conceptos, si no constituyen otra infracción expresamente prevista en el Código . . . . . 1000 pesetas.

Y, por supuesto, cuando la gravedad de los hechos así lo exijan entrará, además, en juego, lo dispuesto en los artículos 273, ó 289, que, respectivamente, prevén, por las circunstancias de peligro concurrentes en la infracción o por los antecedentes desfavorables del infractor, la anulación de la licencia

de conducir ciclomotores o la suspensión del permiso de conducción por tiempo no superior a tres meses.

Pero antes de terminar con este artículo, al que por su absoluta novedad, se le ha concedido aquí mayor desarrollo expositivo, conviene precisar, quizás, algunas ideas. El comportamiento "incorrecto" debe, en este precepto, entenderse referido a los demás usuarios de las vías públicas. A mi juicio, lo que se trata de evitar —o de reprimir— son las palabras o gestos ofensivos por la trascendencia evidente y negativa que, para la seguridad vial, puede tener el impacto emocional que provoca un insulto en el que lo recibe e, incluso, en el que lo profiere.

Es esa misma y única razón, la seguridad vial y no otras motivaciones ajenas de suyo a la misión del Código de la Circulación, la que permitirá sin duda incluir dentro del apartado I ó II del artículo 16, según las circunstancias del caso, determinados actos contra la moral y las buenas costumbres o las manifestaciones amorosas incompatibles con el grado de atención que la conducción requiere.

La modificación efectuada en el artículo 36, reduciendo a 25 metros la longitud del grupo de vehículos —de tracción animal o de motor— que marchen en convoy a menos de 10 kms/h., y unificando en 50 metros la separación entre los diversos grupos, tiene su lógico fundamento en una mayor fluidez de la circulación y seguridad en los adelantamientos.

Es esta misma razón, la seguridad vial, la que sin duda ha motivado también la nueva exigencia introducida en el artí-



culo 64, sustituyendo, como señalización de que el vehículo transporta materias inflamables o peligrosas, el antiguo banderín encarnado por dos paneles cuadrados —uno en la parte delantera y otro en la trasera—, de color naranja, reflectantes, de 40 cms. de lado y con un reborde negro de 15 milímetros. La mayor visibilidad del nuevo símbolo debe traducirse en una más depurada prudencia de los usuarios de las vías públicas cuando circulen en las proximidades de los vehículos así identificados.

El contenido del nuevo artículo 94 nada tiene que ver con el precepto que sustituye. Consta, al igual que el artículo 16, de tres apartados, que constituyen otros tantos preceptos, no relacionados por su contenido de modo inmediato, y, por lo tanto, independientes entre sí.

El primer apartado establece que "todo conductor de automóvil debe circular a la velocidad que le permita detenerlo en el espacio visible a su frente, ante cualquier obstáculo previsible que pudiera encontrar".

El precepto es lógico. No se tiene la misma visibilidad de noche que de día, con buenos o malas condiciones atmosféricas, en recta que en curva, con luz de carretera que con luz



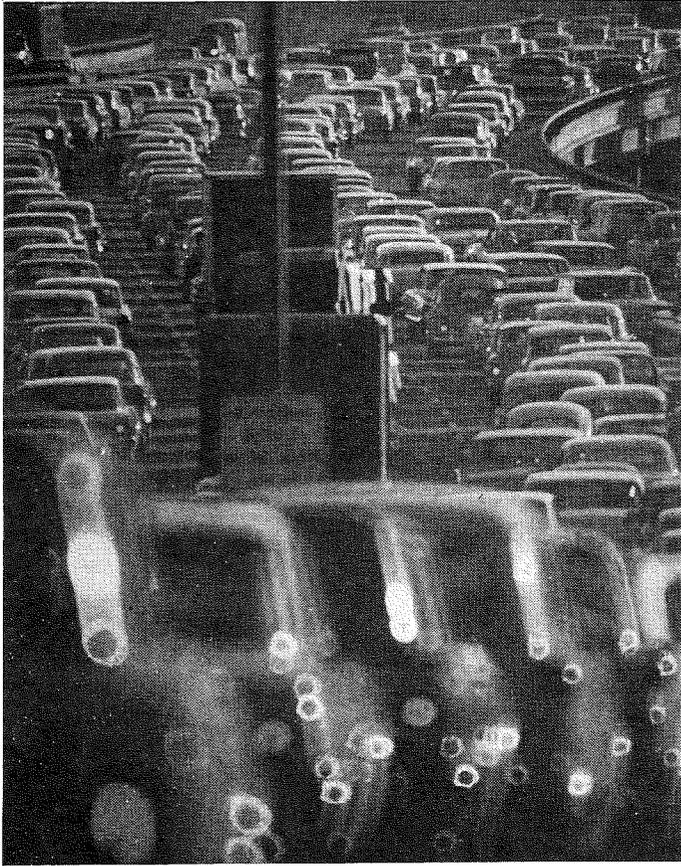
de cruce, etc. etc. Y el conductor debe adecuar su velocidad a cada circunstancia en función de su visibilidad real, de la previsión racional de obstáculos y de las inexorables distancias de frenado.

El segundo apartado dispone que "salvo casos de inminente peligro, no se reducirá bruscamente la velocidad". Puede suponerse que tal reducción brusca, señalizada o no —circunstancia ésta que no le priva de peligrosidad— habrá sido motivada por descuido o imprevisión del conductor, ya que si se tratara de una maniobra malintencionada o temeraria, constituiría otro tipo de infracción, mucho más grave. El tercer apartado establece la siguiente norma: "No deberá entorpecerse la marcha de otros vehículos al mantener una velocidad anormalmente reducida sin causa justificada". La fluidez razonable de la circulación y el margen de riesgo que entraña todo adelantamiento parecerían aconsejar este precepto, para cuya recta inteligencia es preciso fijarse en los adjetivos y adverbios que matizan los conceptos.

La sanción prevista para cada una de las infracciones tipificadas en el artículo 94 es de mil pesetas.

La novedad que aporta la actual redacción del artículo 99 es doble: de un lado, se suprime, al hablar de distancia de seguridad, esa anticuada y concreta referencia a que la separación con respecto al vehículo que precede no debía ser inferior en metros "al número que resulte de elevar al cuadrado el de su velocidad expresada en miriámetros por hora"; ahora se habla simplemente de "mantener una distancia prudencial que, en caso necesario, le permita detenerse sin colisionar con el mismo (vehículo que precede) y que, a su vez, permita a otros usuarios la maniobra de adelantamiento". Y, por otra parte, se introduce una nueva norma en el apartado III, que mejor que comentar preferimos reproducir: "En todo caso, salvo en autopistas y autovías, y cualquiera que sea la velocidad a que circulen los vehículos que por sus características o por la condición de sus conductores estén sometidos a una reducción especial de velocidad, guardarán una separación con el que preceda no inferior a cincuenta metros, salvo cuando se adelante o se disponga a adelantar.

En tales supuestos no será permisible que un tercer vehí-



culo de los sometidos a una reducción especial de velocidad se aproxime a menos de cincuenta metros al que le preceda”.

Las infracciones a este artículo 99 están penadas con multa de 500 pesetas. Pero hay que tener en cuenta que, en virtud de lo dispuesto por el artículo 289, apartado I, las infracciones descritas en el mismo podrán dar lugar, además, en atención a las especiales circunstancias de peligro concurrentes en el hecho o a los antecedentes desfavorables que, como conductor, tenga el infractor, a la suspensión del permiso para conducir por tiempo no superior a tres meses.

La modificación del artículo 216 alcanza sólo a su apartado VI y se reduce a precisar que la obligación de que tengan instalados cinturones de seguridad en los asientos delanteros afecta, aparte de a los turismo, a los “vehículos comerciales derivados de otro turismo”, definiendo, además, este último concepto.

El nuevo artículo 273, por un lado, amplía el número de infracciones que pueden motivar la anulación de la licencia de conducir (ciclomotores), pero, por otro lado, atempera el rigor de esta última medida, que, en la anterior redacción era de aplicación automática y, en la nueva, es una simple posibilidad, condicionada por la peligrosidad del hecho o los antecedentes desfavorables del titular.

El artículo 289, que es el que enumera aquellas infracciones que, además de la correspondiente sanción pecuniaria, pueden, según las circunstancias de especial peligrosidad o antecedentes desfavorables, determinar también la suspensión del permiso de conducir (automóviles) por un período de hasta tres meses, se ha visto modificado.

—en primer lugar, en el sentido de añadir a las ya establecidas con anterioridad, las tipificadas en los artículos que enumeramos a continuación:

artículos 16 y 99: comentados ya en nuestro trabajo; artículo 20: no respetar las limitaciones de velocidad establecidas;

artículo 295, párrafo 1: no ceder el paso al incorporarse a una

autopista artículo 296, núm. 3 2º concepto: cambiar de carril en una autopista interceptando la marcha más rápida de otro vehículo.

—en segundo lugar, estableciendo que el hecho de conducir vehículos automóviles durante el tiempo de suspensión del permiso llevará siempre aparejada una nueva suspensión por tres meses.

Esta última norma hay que ponerla en relación con ese apartado V adicionado al artículo 291, que constituye la última de las modificaciones y en el que se establece “la revocación de los permisos de conducción cuando su titular sea sorprendido por segunda vez conduciendo un vehículo automóvil durante el tiempo de suspensión de su propio permiso, sin que pueda obtener otro antes de transcurrir dos años”. De acuerdo con todo ello, parece que puede concluirse: —primera vez que el titular de un permiso es sorprendido conduciendo durante el periodo de suspensión: nueva suspensión por tres meses.

—segunda vez: revocación del permiso. Esta revocación del permiso significa que, para obtener otro, hay que volver a examinarse, y que ese examen no podrá solicitarse hasta que hayan transcurrido dos años.

Tales son, en síntesis, las modificaciones al articulado del Código introducidas por el Decreto que comentamos, y que, insistimos, entraron en vigor el pasado 11 de noviembre.

Actualización de normas para su adecuada adaptación a la nueva problemática de un tráfico en constante evolución, y, en definitiva, robustecimiento de la acción tutelar de la seguridad colectiva en las vías públicas: esta doble idea, explícitamente expresada en la exposición de motivos del Decreto, pensamos que resume muy bien el contenido y el sentido de la reciente modificación en el articulado del Código, que, con los límites propios de un trabajo periodístico, hemos intentado explicitar a nuestros posibles lectores.



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



**DISTRIBUIDOR PARA BALEARES**

**OSCA**

**Héroes de Manacor, 184 Telf. 27 14 85**

# El intrusismo en las Agencias de Transportes

En el despacho de Transportes Reunidos de Mallorca, S.A. en el nuevo y espléndido edificio recientemente puesto en servicio, en el Polígono "La Victoria", entrevistamos a su Consejero Delegado don José Martorell Monar, como Presidente, que es, de la Agrupación de Agencias de Transportes de nuestra provincia.

Un Presidente que archiva la colección Aranzadi en su despacho, que posee uno de los mejores abogados de España como Asesor Jurídico y que tiene la adhesión de sus sindicatos y sobre todo su admiración por su bien demostrada diligencia en plantear los asuntos y buscar las mejores soluciones, es difícil cogerle desprevenido en los temas de su competencia.

—¿Lanzas o cañas? le preguntamos.

—Lanzas— contesta rápidamente.

—¿Apretón de manos o palmaditas en la espalda?

—Pocos apretones y ninguna palmadita. La ley es ley para todos igual —empieza a decirnos a bocajarro.

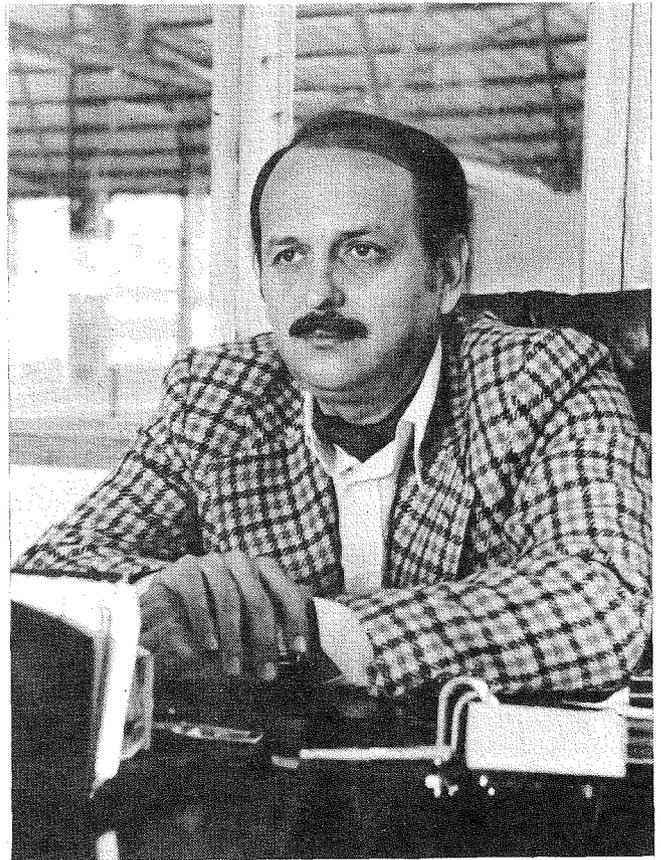
—¿Qué es, dentro su Sindicato, lo que está fuera de la ley?

—Hablemos claro. Si una agencia

**Honda preocupación del Presidente don José Martorell.**

**"Todo se solucionará aunque algunas figuras tengan que caer de su pedestal".**

**"No cederé ni me venderé. Como Presidente debo velar para que la Ley se cumpla".**



peninsular de transportes se instala en Mallorca, en Inca, Alaró y Lloseta por ejemplo, sin estar legalmente reconocida, actúa públicamente por calles y carreteras de nuestra isla sin tener la documentación en regla, esta agencia, sin duda alguna, está fuera de lo legislado.

—¿Y qué hay que hacer?

—Obligarle, según las leyes establecidas, a que deje de quitar el pan a las 43 agencias AT legalmente instaladas en Baleares. Que cada una cumpla con lo instituido y que todas, trabajando honradamente, defiendan sus intereses. Desde el mes de Mayo último estas agencias han dejado de facturar unos 15 millones de pesetas por culpa del intrusismo.

—¿Quién debe poner el cascabel al gato, o dicho más claramente, quién debe prohibir a esta agencia sus actuaciones con el público?

—Y yo le pregunto ¿Quién clausuraría, por ejemplo, una sala de fiestas que abriera el local sin permiso alguno?

—Comprendido. ¿Y qué hace usted en estos casos?

—Con la ley en la mano informo a las autoridades provinciales el camino a seguir para lograr la paz entre el personal de las agencias de transportes.

—¿Y si no se logra esta ansiada paz?

—Seguiré con la guerra, que ésta es





# GABRIEL VICENS

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

Empresa de prestigio ofrece calidad

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

lícita cuando en ella se defiende los intereses de unos obreros que trabajan con afán y con deseos de vivir en paz. No cederé ni me venderé. Soy Presidente y debo velar para que la ley se cumpla.

—¿Se considera viejo o joven para ser Presidente de una Agrupación Sindical?

—Tengo 44 años. Que juzgue el que quiera.

—¿Oveja o tigre?

—Tigre, sin dudarle, y no de pepel. Cuando no consiga lo que la legislación me concede lo intentaré por otros medios, aunque algunas figuras tengan que caer del pedestal.

—¿Amenaza?

—Ruego, intento, solicito. Deseo hacer las cosas bien y antes de emplear unos sistemas drásticos dimitiré. No quiero luchas, deseo diálogos. Con ellos he conseguido algo. Seguiré esta táctica.

—Por todo lo dicho vemos que su problema más importante es el intrusismo de las agencias peninsulares en la provincia.

—Que intento resolver. Desde 1971 no podemos aceptar nuevas agencias de transportes, porque la ley lo prohíbe.

—¿Otro problema?

—La competencia desleal entre los recaderos en el interior de la isla. También se solucionará.

—¿Tiene confianza en sí mismo?

—Y en la que la ley ampara. Espero conseguir que se cumpla lo establecido en favor de estos honrados hombres que trabajando en transportes se sienten orgullosos de haber escogido esta profesión.

—¿Qué opina de los transportistas?

—Que son muy competentes y, en su trabajo, verdaderos artistas.

En este momento el Sr. Martorell recibe una llamada telefónica. Se interrumpe nuestro diálogo.

—Por desgracia así es —dice por teléfono— esta mañana ha muerto mi perro dalmata. Tenía 39 días de edad. Tanto mi esposa como yo hemos tenido un gran disgusto.

Y sus ojos brillan un poco más de lo normal como si en ellos quisieran aparecer unas lágrimas.

El Presidente Martorell también tiene su corazoncito. También es humano.

Ante esta embarazosa situación optamos por cerrar la entrevista con este hombre a quien vaticinamos una gran carrera dentro los sindicatos, por su humanidad, tranquilidad y planificación. No creemos que nadie se atreva a zancadillearle ni hacerle la vida imposible porque, a nuestro criterio, es uno de los pocos Presidentes que saben como pisan y pisan fuerte y bien.

Que tenga suerte, Sr. Martorell, es lo que le deseamos sinceramente. Porque con un poco de suerte y con su temple y decisión podrá conseguir grandes cosas para sus representados.

¡Adelante!

# AGYO S. A.



ASCENSORES  
MONTACARGAS  
EQUIPOS ELEVADORES ESPECIALES

Pons y Gallarza, 9 y. 13  
Teléfono: 29 41 12  
Palma de Mallorca

Camiones



SERVICIO DE TRAILERS PARA GRANDES PESOS Y VOLUMENES

Camiones con Grúa incorporada hasta 5 Tm.

C/. Segura, 10

(MOLINAR)

Palma de Mallorca

Los taxistas han notado también una cierta crisis.

\*

Los ayuntamientos tendrán que controlar el dar tantas licencias.

\*

Se cobra poco, y los gastos son mayores.



Muchos taxis y poco trabajo.

\*

Somos muchos a repartir y hay mucha competencia.

\*

El taxista es la oveja negra del tráfico rodado.

## Una de las primeras taxistas de España

D.<sup>a</sup> Catalina Grau Alzamora es taxista. Mallorquina, nacida en Petra, con cuatro hijos cuyas edades están comprendidas entre los 15 y los 3 años, nos cuenta cómo llegó a esta profesión.

—¿Cómo se le ocurrió hacerse taxista?

—Sentía necesidad de hacer algo más que las tareas domésticas, somos muchos de familia y mi aportación para sacarla adelante con desahogo pensé que nos iría muy bien. A mí conducir me gusta mucho y lo hacía frecuentemente desplazándome a Petra donde viven mis padres. Saqué el carnet de 1.<sup>a</sup> y al tener dos cuñados taxistas se me ocurrió que yo podía hacer lo mismo. Mi marido fue conductor de autocar y a raíz de la crisis turística, el trabajo parecía no tener la misma seguridad, entonces decidimos comprar un taxi y llevarlo entre los dos.

—¿Cuándo empezó a llevar el taxi?

—En Noviembre de 1973.

—Sus compañeros ¿la recibieron bien?

—La verdad es que no demasiado. Sobre todo los taxistas mayores, muy friamente. Parece que las mujeres queremos meternos en un campo que hasta ahora fué exclusivamente suyo. Los más jóvenes no fueron tan radicales.

—Tendría alguna deferencia...

—La primera y que por muchos años que viva no podré olvidar, fue de parte de un taxista al que llamamos "Franqui-

to". Este me animó a continuar en un camino que a mí me parecía vetado y sus palabras fueron de aliento y esperanza. Se lo agradecí de veras y continué en la profesión que había elegido.

### Entrevista

María Isabel Cabrer

—¿Cómo compagina su trabajo en el taxi con los de la casa?

—Normalmente trabajo de taxista de 2,30 a 7,30 de la tarde. Mi marido tiene estas horas para descansar; a veces lleva a los niños de paseo y yo por otro lado descanso de todas las tareas del hogar, y como el conducir me gusta mucho, me sirve incluso de distracción. Durante las vacaciones de los niños, trabajo por las mañanas.

—¿Es rentable tener un taxi?

—De momento, siendo propietarios del mismo, podemos vivir de él. Ahora bien, teniendo que pagar el jornal o un tanto por ciento a un asalariado, no creo que lo sea. Se entrega poco dinero y los gastos son muchos, incluidas las multas, tanto si hacemos una carrera corta, como la más larga la sobretasa es la misma —8 ptas.— y no compensa lo que ha subido el gas-oil.

—¿Y si se cambiara este combustible por Butano, no saldría más a cuenta?

—Al expenderse el Butano en un sólo lugar, se pierde una carrera para reponer-

lo. Antes se podía adquirir en varias gasolineras y esto simplificada las cosas. Ahora ignoro los motivos, las cosas están como he dicho.

—¿Los taxistas han notado la crisis?

—La hemos notado mucho. Hay muchos taxis y poco trabajo. Menos gente, menos cliente.

—¿Y propinas?

—Muy pocas propinas. En las pasadas fiestas, cuando parece que el dinero corre más, ha habido una ausencia total de ellas. Con ello no quiero decir que si sobran dos pesetas a nuestro favor, no se redondee el importe y el cliente las deje, al que normalmente, se cobra el importe justo de la carrera, sin propinas.

—¿Cuántas mujeres taxistas hay en Palma?

—Hay tres, la primera empezó a trabajar hará unos cuatro años. Por cierto que en un programa de T.V. —no hace mucho— entrevistaron a una señora que quería ser la primera taxista de España, de Madrid concretamente. Un poco tarde, ¿no?

—¿Qué problemas más importantes tienen los taxistas?

—Hay mucha competencia y poco trabajo, somos muchos a repartir los pocos clientes que hay. Sobre ello hay que añadir que taxis de otros municipios, se meten en nuestro terreno y merman nuestro trabajo.

—¿Cómo solucionaría este último problema?

—Las licencias están dadas y como digo hay poco trabajo, entonces los dueños de aquellas tienen que amortizar lo que invierten y es muy humano que se quieran defender como sea. El mal ya está hecho, aunque, los Ayuntamientos tendrían que controlar más el dar licencias de taxis. En verano y en determinadas ocasiones, espectáculos, días de lluvia, hay trabajo para todos, pero la mayoría de días, nos cuesta encontrar clientes. El aumento en el precio del combustible no está en relación a las tarifas establecidas.

—Esta corriente de poca simpatía que el público tiene a los taxistas, ¿está justificada? ¿a qué se debe?

—Es verdad que la gente nos acusa de muchas cosas: poca amabilidad, conducir mal, etc. Es lo mismo que cuando va al volante una mujer y comete una infracción o simplemente estorba en nuestro camino, exclamamos, ¡mujer tenía que ser! . El taxistas lo mismo, es la oveja negra del tráfico rodado, ahora bien nos olvidamos de que un taxista suele ser el único que cede el paso al peatón en un paso cebra, que cumple a rajatabla todas las señales de tráfico, la poca o mucha amabilidad del taxista dependerá de su condición personal, no de la profesión. Es una fama injustificada que nos han

atribuido y que tal vez por culpa de algún desaprensivo que haya en la profesión pagamos todos.

—D.<sup>a</sup> Catalina, cuéntenos alguna anécdota.

—Pues mire una vez en Jaime III, me paró un señor de edad, me detuvo, abrió la puerta para subir y al ver que era una mujer, volvió a cerrar la puerta y paró al taxi siguiente. Me hizo gracia su reacción. Otra vez subió a mi taxi un grupo de jóvenes y me dijeron: ¡Por favor, no corra! .

D.<sup>a</sup> Catalina, sonríe recordando estas anécdotas, no guarda rencores y disfruta con su profesión. ¿No será la desmitificación de la idea que tenemos del taxista?

## NOTICIAS

### TRAFICO AEREO

En tráfico de aviones se ha producido en diciembre último un incremento del 1<sup>o</sup>%, y desglosándolo en tráfico internacional una disminución del 11<sup>o</sup>%, y en el nacional un aumento del 10 por 100. En pasajeros el descenso producido en dicho mes es del 7<sup>o</sup>%. En tráfico internacional se registró un descenso del 8<sup>o</sup>% y en el interior se ha producido un descenso del 5<sup>o</sup>%. Comparando el tráfico anual en 1974, en relación con el

de 1973, se observa un decrecimiento del 1<sup>o</sup>% en el de pasajeros y un incremento del 8<sup>o</sup>% en cuanto a las mercancías. El total de pasajeros en los aeropuertos españoles en el pasado año fue de 35.009.702, frente de los 34.981.960 en 1973.

### LA PRODUCCION ESPAÑOLA DE AUTOMOVILES EN 1974

La producción española de automóviles de turismo durante

el pasado año alcanzó las 705.500 unidades, según las primeras estimaciones realizadas por el Sindicato Nacional del Metal. Esta cifra representa un descenso del 0,1 por 100 sobre la del pasado año. Las matriculaciones de coches durante la totalidad del año suponen un total de 565.000 unidades, con descenso del 2,2 por 100 sobre las matriculaciones correspondientes al año anterior. Finalmente, las exportaciones totalizaron en

1974 la cifra de 135.300 vehículos, con descenso del 14 por 100 sobre el año 1973.

### GRANDES QUIEBRAS EN EL REINO UNIDO

Gran Bretaña ha experimentado en 1974 más quiebras que en ningún otro año, según cifras publicadas en Londres. El Tribunal Supremo se ha ocupado de 1.151 quiebras este año, frente a 883 en el año anterior. Los sectores más afectados han sido los pequeños negocios y las Compañías de bienes inmuebles.

# TRANSPORTES MIRALLES

TRANSPORTES COMBINADOS DE DOMICILIO A DOMICILIO

Gremio Jaboneros, n.º 7  
Manzana XXI

Teléfono 25 21 53

Polígono La Victoria  
Palma de Mallorca

### PRINCIPALES CORRESPONSALES:

INTERBALEAR DE TRANSPORTES - Calle Luchana, 46 - Teléfono 3 09 05 59 - BARCELONA

JUAN RAMON SARRIO - Pl. de Gabriel Miró, 5 - Teléfono 21 23 10 - ALICANTE

AGENCIA BIOSCA - Canarias, 8 - Teléfono 2 27 45 89 - MADRID

TRANSPORTES PITIUSOS - Avda. Ramón Tur, 11 - Teléfono 31 11 28 - IBIZA

### CORRESPONSAL EXCLUSIVO DE:

T. R. E. S. A. (SERVICIO DE CAMIONES AL NORTE DE ESPAÑA)

PÉREZ, AGULLO y Cía. S. L. (SERVICIO DE CAMIONES AL SUR DE ESPAÑA)

y

TRANSPORTES MARCOS (SERVICIO DE CAMIONES A GALICIA Y EXTREMADURA)

(Suc. de Aleblay)

# Presidente de la Cooperativa de taxis desde 1969

“ES POSIBLE UN AUMENTO EN LAS TARIFAS”

## La Cooperativa.

Los taxis y sus servicios y sus problemas. Taxis agrupados y taxis sin agrupar. Los que figuran en la Cooperativa de Palma son los más. Los menos no están porque no se han mentalizado, creen que no la necesitan.

Hablamos con el Presidente de la entidad, don José Salas Mas, un hombre elegido para el cargo en 1969 y reelegido en 1974.

—¿Cada cuánto tiempo hay elecciones?

—Cada cuatro años.

—¿Es apetitoso el cargo?

—Es muy obligado, muy comprometido. Se podría decir que hay que vivirlo las 24 horas del día.

—¿Están todos los taxistas agrupados en esta Cooperativa?

—No.

—¿Por qué?

—A veces por desconocimiento, otras por un prurito de no estar, de demostrar que no les hacemos falta. Un señor por ejemplo dice que no le va bien la Cooperativa, pero nunca ha venido a demostrarnos el por qué.

—¿Hay Cooperativas en todas las capitales españolas?

—No, pero sí en la mayoría.

—¿Es eficaz la labor de ustedes para el taxistas?

—Lo es sin duda. Es evidente que si de pronto dejásemos de funcionar, muchos o quizá todos, se darían cuenta de nuestro trabajo.

Una honrada  
Cooperativa  
que  
trabaja  
por y para  
sus asociados

por Manuel Santolaria



—¿Tienen ustedes fuerza legal para actuar contra el taxista que no cumpla bien su cometido?

—No, no la tenemos; pero debo decir que sí tenemos una fuerza moral que nos permite aconsejar sobre lo que está bien o lo que está mal. Esta fuerza nace de la misma confianza del taxista ante nuestro trabajo continuado.

Además de ello, añadimos por nuestra cuenta, que la Cooperativa posee una honradez bien manifiesta, refrendada por cuantos inspectores peninsulares se han trasladado a ésta para cumplir con su cometido.

—Y, concluye el Sr. Salas, queremos ayudar, en todo cuanto podamos a nuestros socios. Si alguien tiene alguna duda le ruego se acerque a nuestra oficinas, que le atenderemos como se merece.

## Radioteléfonos

Seguimos indagando sobre la Cooperativa y el señor Salas se muestra dispuesto a facilitarnos toda la información posible.

—¿Desde cuándo llevan radioteléfono los taxis?

—Desde 1971

—¿Lo llevan todos?

—No, pero se les puede aplicar. En estos momentos hay unos 115 coches equipados con ese servicio.

—¿Tiene ventajas el taxista?

—Podemos decir que no. La ventaja es para el cliente.

—¿Bajas?

—No. Los hay, qué duda cabe, que tal vez se han arrepentido de colocar radioteléfono en el coche, pero no han llegado al caso de darse de baja.

## ¿Aumento de tarifas?

Hemos oído rumores acerca de un posible aumento de tarifas en los taxis de Palma y así se lo planteamos al señor Salas.

—En principio, cuando se produjo el aumento con la crisis energética, se autorizó el aumento a 8 pesetas bajada de bandera. Esto, debido a la cadena de aumentos nos ha venido a demostrar que era insuficiente.

—¿Luego hay peligro de nuevo aumento?

—No podemos decir que sí de una manera categórica, pero el aumento por kilometraje y por hora de espera es posible que se produzca. Ello está solicitado



mediante unos estudios económicos que se han elevado al Ministerio de Comercio.

La pelota está en el tejado, como ustedes ven.

### ¿Cómo funciona el taxímetro?

Se ha dicho en muchas ocasiones que el taxímetro funciona por recorrido y también se ha dicho que lo hace por tiempo. Las dudas crean dudas y sospechas para el buen sentido económico del usuario, del público en suma.

—¿Cómo funcionan los taxímetros?

—Por tiempo y por recorrido. La gente piensa que si es por tiempo y el desplazamiento es estudiadamente lento, el importe será mayor y esto es un desconocimiento del asunto.

—¿Nos lo puede aclarar, señor Salas?

—No tengo inconveniente. Verá. La realidad no estriba en que el coche haga su carrera más o menos lenta. Lo que cuenta es que cien metros son siempre cien metros y no más. La tarifa de recorrido se mide por metros y lo que es tiempo se mide por segundos o por minutos. El doble sistema está adaptado al taxímetro de modo que un coche puede rodar o puede estar parado sin que ello perjudique el importe para el cliente.

—¿Cómo se mide el recorrido?

—En metros.

—¿Cuántos metros dá una peseta?

—166 metros.

—¿Cuántos segundos caben en una peseta?

—58 segundos. O sea, coche parado marca cada 58 segundos. Y rodando, cada 166 metros. Y esos sistemas, tiempo y rodaje, van completamente sincronizados.

### Carburantes y polución

Carburantes... polución... igual, problema.

—¿Con qué tipo de carburante funcionan los auto-taxis?

—Con tres tipos: gasolina, gas-oil y butano.

—¿Los que más?

—Con gas-oil.

—¿Puede funcionar el taxi con gasolina o con butano indistintamente?

—Puede perfectamente. De hecho, ya los hay que funcionan en Palma.

—¿Puede el butano perjudicar el motor?

—No señor.

—¿Y polucionar el ambiente?

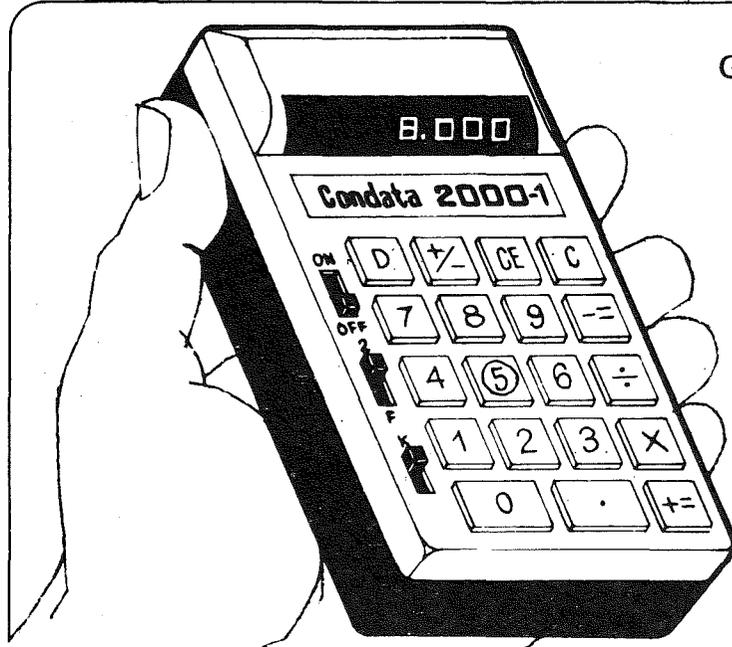
—Mucho menos. Precisamente el buta-

no es un gas tan limpio que no ocasiona contaminación de ninguna clase. La experiencia nos va confirmando de que con el tiempo los servicios de transportes públicos, tales como taxis y otros, van a tener que incorporar el butano a sus motores, para evitar la gran contaminación ambiental. El butano es menos contaminante que la gasolina y el mil por ciento menos que el gas-oil.

Pero lo del butano tiene un problema: que no hay todavía surtidores para abastecer a los taxis y hay que andar con las botellitas caseras, a pesar de que en cierto reglamento se habla de taxis "con depósito de butano"

Y lo peor es que tampoco hay interés en dar solución al digamos problema. ¿Por qué?

Este es otro tema, amigo lector.



**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**

**3.340**



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

**Transportes**

MUDANZAS: TRANSPORTES GENERALES

C/. G. Centellas, 23 Telfs. 21 23 02 - 22 26 02 - 21 24 58

C/. Asegra - Esquina Poima - Teléfono 29 18 00 - 04 - Polígono "La Paz"

**NOCHE**

**y DIA**

# Los transportes en Baleares

- \* Dificultades en tráfico urbano.
- \* Problemas de los camiones en el transporte nocturno.
- \* Las cosas no van como antes.



por MARIA ISABEL CABRER

*D. Jaime Guasp Bisbal, Presidente de la Unión de Empresarios del Sindicato Provincial de Transportes de Baleares, por su cargo y por su experiencia de muchos años al frente de "Transportes Guasp" y como Delegado Regional de "Unitransa", es quien, con conocimiento de causa y gran cordialidad, contesta a nuestras preguntas.*

—D. Jaime, en 1974 ¿qué mejoras han obtenido los transportistas?

—De momento no podemos hablar de logros conseguidos. Tenemos varios problemas en cartera que espero se resolverán en este año que comenzamos.

—¿Tienen dificultades para realizar el transporte de mercancías en la Ciudad?

—La mayor reside en el tráfico urbano que entorpece notablemente nuestra labor. Hay puntos de carga y descarga, aunque resultan insuficientes. Tenemos un horario limitado para la circulación de camiones de un determinado tonelaje en el casco urbano, estos problemas se acentúan en las grandes capitales donde adquiere caracteres dramáticos. En Palma, a pesar del intenso tráfico, a según que horas del día, todavía nos defendemos.

—¿Y en la carretera?

—Los camiones de cierto tonelaje sólo pueden circular de noche, para no entorpecer el tráfico de las mismas y otras veces debido a su mal estado. El itinerario que más problemas presenta es Palma-Sóller, éste sólo puede hacerse de noche.

—¿En qué medida les afecta el canon de coincidencia?

—Como sabe este gravamen de Obras Públicas se hace efectivo cuando un servicio de ferrocarril coincide en el transporte de mercancías por carretera. En Mallorca nos afecta poco.

—¿Cuántos asociados son y unidades con qué cuentan?

—Agencias de transporte sindicadas —A.T.— hay unas 28 ó 29, me refiero a las llamadas de puerta a puerta que incluyen el servicio terrestre y marítimo. Son agencias autorizadas y de momento el cupo de admisiones está cerrado. Camiones de carga habrá unos 2.000.

—¿En relación a otras provincias, en qué posición estamos?

—Tenemos una flota de camiones, proporcionalmente superior a la mayoría de las provincias españolas. Teniendo en cuenta que en España existe un servicio de transportes equiparable al del centro de Europa, por los medios con que contamos y por su ejecución.

—¿Cómo se avecina 1975?

—La crisis nos afecta a todos, en mayor o menor escala, todos nos perca-

\* Los transportistas peninsulares vienen a comerse lo poco que tenemos.

\* El transporte aéreo es aún caro.

\* La eficacia de los containers es difícil desbancarla.

tamos de que las cosas no van como antes. De todos modos influye que estos meses del año en que estamos, siempre son los de menos movimiento y por tanto de menos trabajo. Para el transportista la mejor época del año es el Verano.

—¿Los transportistas, tienen tarifas unificadas o son arbitrarias?

—Las agencias de transporte, sean de mercancías o pasajeros, los taxis, los coches de alquiler se rigen por unas tarifas establecidas, no así los camiones que efectúan servicio de mercancías por carretera, estos diríamos que actúan por libres y van a un previo acuerdo con el cliente.

—¿Es dura la vida de un camionero?

—Ha cambiado mucho debido a la mecanización y a la técnica. Por otra parte no podemos comparar el trabajo de un camionero en la Isla al de la Península, que hace cientos de kilómetros al día.

—¿Qué han supuesto los "containers" en el transporte?

—Han sido la gran revolución. Un paso de gigante. Han creado una nueva técnica del transporte, lo han automatizado.

Las ventajas son tan numerosas que me limitaré a mencionar las más importantes. La reducción de gastos y de riesgos de pérdidas o daños y la aceleración de la entrega de la mercancía en perfectas condiciones. La reducción de seguros es también importante.

—D. Jaime, si le parece pasemos a los taxis. ¿Qué problemas tienen?

—Hay cerca de mil taxis y mil problemas, aunque el principal para los taxistas de Palma, son las incursiones de los que pertenecen a Calviá y El Arenal (Lluchmayor), conflictivas la mayoría de veces, al no poder operar los últimos más que en sus términos municipales.

—¿Y el transporte aéreo?

—Su gran ventaja es la rapidez y su campo de acción determinado: periódicos, flores, alimento, medicamento. Productos de poco volumen y mucho valor como pueden ser los de alta fidelidad o eléctricos y embarque de emergencia. De momento es un transporte caro y la eficacia de los "containers" tanto por mar, como por carretera, como por ferrocarril es difícil de desbancar.

—¿Cuáles son las necesidades más urgentes de los transportistas?

—Lo más urgente es impedir que las agencias o transportistas peninsulares, vengan con sus vehículos a comerse lo poco que queda a repartir entre la flota mallorquina. Este mal debe atacarse por la raíz, por el organismo competente. La falta de discos de carga y descarga, para facilitar nuestra labor en el casco urbano, y que no nos falte trabajo, hay mucha competencia y poco para todos pero ya hemos dicho que son este mes y los venideros los más flojos del año.

Gracias D. Jaime por su amabilidad y por sus palabras ¡Y mucho trabajo para todos!



Suscríbese a  
**ECONOMIA  
BALEAR**  
  
Doce números  
340 ptas.  
Tel. 29 06 12

**ALMACENES**  
**S&C SANCHEZ & Cía.**  
«su almacén»  
CADA SEMANA UNA  
OFERTA ESPECIAL PARA USTED  
VELAZQUEZ, 7 - 15 • J. ANSELMO CLAVE, 4 - 12

TRANSPORTES

**JuanAlba**  aniversario

PALMA DE MALLORCA: Jacinto Benavente, 21 - 23 Tel. 27 87 14

INCA: Lepanto, 80 - Tel. 818

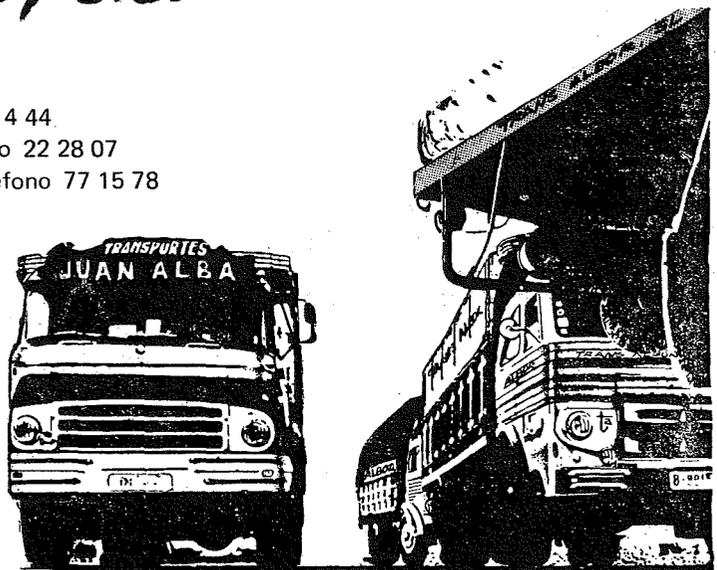
LLOSETA: Colón, s/n.

— Servicio combinado con toda España —

**TRANS-ALBOR, S.L.**

**ta** { BARCELONA: Blesa, 22 - Teléfono 241 14 44.  
ALICANTE: Jaime Niños, 9 - Teléfono 22 28 07  
VALENCIA: Impresor Monfort, 2 - Teléfono 77 15 78  
PALMA: Jacinto Benavente, 21

Cargas completas  
Península - Baleares y viceversa,  
en containers, plataformas  
y camiones gran tonelaje.





## Las nuevas normas de tráfico a la palestra

*Once de noviembre. Fecha clave para el automovilista español que ha tenido que darle una vuelta a sus conocimientos del Código, adecuándolos a las normas hechas públicas el 22 de octubre, que modifican en algunos casos y cambiaban radicalmente en otros los conceptos que aprendiera en la autoescuela.*

*Las medidas requerían una luz total para darles su exacta dimensión y consiguiendo posibilitar su exacto cumplimiento por parte del automovilista. La fuente no puede ser más solvente, por lo que esperamos que las palabras de don Ezequiel de Pablos, Secretario General de la Dirección General de Tráfico, sirvan de aclaración ante lo que de conflictivo pudieran tener las nuevas normas.*

Interesante entrevista con  
**Don EZEQUIEL DE PABLOS,**  
 Secretario General  
 de la  
 Dirección General de Tráfico

—¿A qué se debe que, mientras las restantes nuevas normas entran en vigor el próximo 11 de noviembre, la obligatoriedad de uso del cinturón de seguridad se haya aplazado hasta el mes de abril?

—Las razones que han llevado al Gobierno a este aplazamiento en la entrada en vigor de la disposición, han sido el haber observado en muestreos realizados en carretera que el cincuenta por ciento de los usuarios de las vías interurbanas ya utilizaban el cinturón de seguridad y que este crecimiento va aumentando. Se ha preferido que la gente empiece a usar voluntariamente este medio tan útil para disminuir las consecuencias de los accidentes, que imponerlo, coincidiendo a la vez que la Jefatura tiene montada una campaña de divulgación para convencer a los usuarios de la necesidad de la utilización del cinturón; utilización que, evidentemente, no evita el accidente, pero disminuye grandemente sus consecuencias. Aquí, a la vista, tengo una estadística por la cual se puede observar que a partir del mes de marzo, que fue cuando comenzó a sancionar la no instalación del cinturón de seguridad, el número de muertos disminuye, luego no cabe duda

de que el cinturón de seguridad está teniendo una trascendencia y que hemos de llevar al convencimiento del usuario de la necesidad de su uso sin tener que imponer sanciones por su no utilización, hasta que pasen estos seis meses.

—El decreto incluye también un nuevo cuadro de multas. ¿A qué se ha debido su implantación y por qué las cuantías se han incrementado de una manera tan notable?

—La corrección que se ha hecho en la cuantía de las multas en el cuadro de sanciones que, como anexo primero, figura en el Código de Circulación, está justificada teniendo en cuenta que la última corrección realizada se hizo por decreto de 3 de diciembre de 1959. Desde esta fecha hasta el momento actual, el nivel de vida de los españoles ha aumentado en proporciones amplísimas; por tanto, la incidencia del poder represivo de la multa había bajado en la misma proporción en que había aumentado el nivel de vida; entonces había que actualizarlo, pero actualizarlo homogenizando las sanciones y agravando principalmente las que corresponden a infracciones peligrosas. Había ya en el Código unas multas que, por retoques posteriores, se habían aumentado. Tal es el caso, por ejemplo, de la sanción por negarse a soplar en el alcohómetro. Resulta que este tipo de faltas, que podríamos llamar

“administrativas”, parecía que tenían una sanción superior a aquellas infracciones de circulación puramente peligrosa. Entonces, por una parte, se ha producido la elevación general para recuperar el poder intimidatorio de la multa, y, por otra, se han desnivelado estas desigualdades que habían entre unas multas, que por no haberse retocado permanecían con los valores de 1959, y las multas que por retoques del Código se habían puesto ya en la situación actual.

—El nuevo cuadro de Sanciones prevé una de mil pesetas para el estacionamiento indebido y marca la misma cantidad para el estacionamiento en doble fila. ¿No es esto una paradoja, cuando un vehículo estacionado en doble fila molesta y quita fluidez mucho más que uno que esté en primera línea de sitio prohibido?

—Efectivamente, a primera vista puede parecer que un estacionamiento en doble fila obstruye más la circulación que un estacionamiento en lugar prohibido, pero tengase en cuenta que habría que tener entonces un casuismo exagerado quizá al detallar las circunstancias en que estuviera el coche, porque la doble fila tiene una distinta calificación según el número de circulaciones que tenga la calle o si en ese mismo momento se está produciendo una doble fila y a este casuismo de lugares, de hecho, no se

pueda llegar en una tabla sancionadora. De manera que, aunque a primera vista parece que puede ser injusto el que la sanción sea la misma en los dos casos, yo creo que la infracción sí es la misma, porque, en definitiva, representa la desobediencia a los mandos.

—La sanción por imprudencia de un peatón es de cien pesetas y la de un conductor por la misma causa, de dos mil. ¿No existe un notable salto, sobre todo si tenemos en cuenta que la mayor parte de los peatones que mueren en accidente de tráfico sufren el percance por su propia imprudencia y que, por tanto, la multa debe ser un instrumento para que ponga más cuidado en su propia seguridad?

—Las sanciones que prevé el Código por las infracciones que los peatones puedan cometer son bastante inferiores a las que se imponen a los conductores por los hechos de la circulación. Pero ello está justificado, de una parte, en que la infracción del peatón es normalmente menos peligrosa que la del propio conductor, y de otra parte, por que el peatón no tiene un aprendizaje de peatón y el conductor está obligado a manejar el vehículo perfectamente, porque se le ha exigido un examen y unos requisitos para cumplirlo. Por último, hay otra distinción que, a mi juicio, es la fundamental: que el peatón corriente-

# LA VELOZ

## TRANSPORTES

SERVICIOS RAPIDOS COMBINADOS PARA TODA ESPAÑA

NUEVO DOMICILIO:

Gremio Toneleros, 3-bis  
POLIGONO LA VICTORIA

TELEFONOS: 25 54 84 - 29 43 93  
PALMA DE MALLORCA

**HAY QUE CONVENCER AL USUARIO DE LA NECESIDAD DE USAR EL CINTURON DE SEGURIDAD.**

**\* MIL PESETAS DE MULTA PARA ESTACIONAMIENTO INDEBIDO Y EN DOBLE FILA.**

mente lo que hace es matarse él, pero, por sí mismo, no mata a nadie, y el conductor que maneja mal un vehículo puede producir daños a otros vehículos o a los peatones. Quizá también haya un poco de sensibilidad respecto a la parte más indefensa; de aquí que las multas de los peatones sean inferiores respecto de las de los conductores.

—Una cosa que ha llamado bastante la atención es la nueva redacción del artículo 36, donde se dice que los vehículos, cuando circulen a diez o menos kilómetros por hora, podrán agruparse en caravanas siempre y cuando la longitud de esta no exceda de veinticinco metros. Antes, esta disposición habla de cincuenta metros. ¿A qué se debe este agrupamiento?

—Al problema de la fluidez de la circulación. Antes, una cola de cincuenta coches no era problema, porque la circulación no estaba excesivamente masificada. Hoy, cincuenta metros son muchos, y el hacer un adelantamiento es más difícil, cuanto más larga sea la caravana. Además, la verdad es que esta disposición es algo ya simbólico en el Código, porque no se encontrará usted caravana circulando a diez kilómetros por hora, y afortunadamente, los carros, que suelen ser los causantes, están desapareciendo de las carreteras.

—Siguiendo con el tema de la fluidez, también en el artículo 94 se dice que será sancionado el conductor que circule de una manera anormalmente lenta. ¿Esta circulación anormalmente lenta cómo se va a juzgar, en función de la vía, del coche o del conductor?

—Hay que atender a las circunstancias de la circulación. Si la carretera está sola, un conductor va a la velocidad que quiera y nadie le denuncia; ahora si la carretera está con una circulación rápida y va a cuarenta, por ejemplo, está perjudicando al resto de los conductores. Naturalmente, se considera como justificación la escasez de potencia de los vehí-

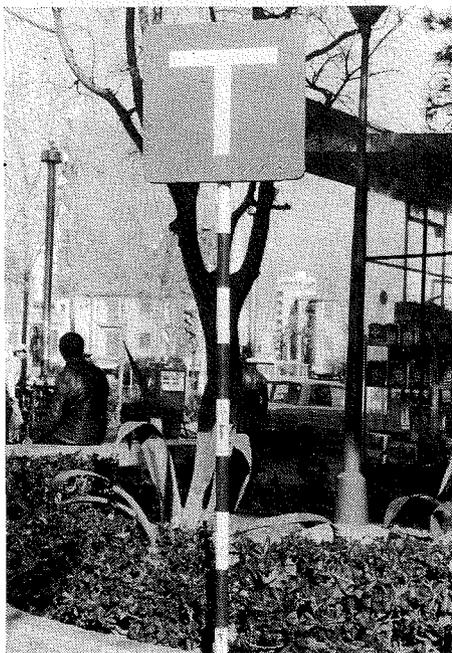
**SANCION POR IMPRUDENCIA: DOS MIL PESETAS.**

**\* PROHIBIDO MANIFESTARSE DE PALABRA O CON GESTOS INCORRECTOS.**

culos. Si el coche no da más, no le podemos exigir que corra para alcanzar ciertas velocidades en vías rápidas y también al tratarse de conductores noveles, porque si le hemos limitado la velocidad, tampoco le vamos a exigir que vayan al límite de los ochenta.

—En el nuevo artículo noventa y nueve desaparece la medida que regía la distancia de seguridad entre vehículos. ¿Queda ésta al arbitrio del conductor?

—Esta antigua medida ya no servía, porque los sistemas de frenado de los



coches han evolucionado y se han mejorado. Por tanto, se han dado ya las instrucciones a los jefes provinciales y a la Guardia Civil para que vigilen que, aún desapareciendo esta rigidez que antes existía, se cumplan unas distancias mínimas de seguridad.

—Respecto del artículo dieciseis, el nuevo cuadro de multas prevé una de quinientas pesetas para quien se manifieste de palabra o con gestos incorrectamente con ocasión de la circulación. ¿Manifestarse incorrectamente ante quién? ¿Ante un agente de tráfico o ante los demás?

—Ante los demás. Se pretende evitar que los conductores se insulten de un coche a otro o se hagan gestos; porque esto, estudiado por los psicólogos, produce irritación en la masa automovilística. El que sube al automóvil ya cambia un poco su personalidad, pero si además se le pincha se le irrita mucho más. La circulación debe ser armónica y educada, hay que erradicar todos esos gestos. Este artículo viene a sancionar no solo a los que se manifieste de palabra o con gestos incorrectamente, sino a los que realicen actos que puedan ofender a la moral o las buenas costumbres. No podemos

consentir que vaya una pareja besándose en un coche y provocando una irritación o distracciones en los restantes conductores, y por supuesto, que el propio infractor vaya distraído por la realización de este acto.

—Bien; pero al estarse produciendo una negligencia en la conducción, ¿no tendría esto cabida dentro del dieciocho?

—No. Precisamente para quitar al dieciocho su condición de cajón de sastre es por lo que se ha reformado en este sentido el dieciséis. Entre esto y el hecho de que las sanciones por exceso de velocidad se denuncian ahora a través del veinte, el artículo dieciocho, que habla de la conducción negligente y temeraria, queda mucho más vacío de conceptos, y las infracciones mucho más tipificadas.

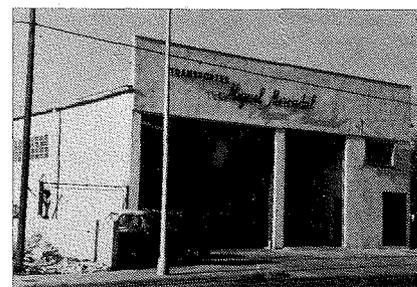
—Por último, hay una multa que también ha aumentado su precio: la de desobedecer las normas de los empleados de obras constituidos en agentes de la autoridad; pero ¿se ha resuelto el problema, a mi entender previo, de que esos hombres sepan cumplir sin errores, cosa muy frecuente, su misión?

—A este respecto ya se viene diciendo desde tiempo atrás, en primer lugar que la señalización de las obras es de lo más importante y que además, a estas personas había que dotarlas de medios idóneos para el cumplimiento de su misión y facilitarles previamente unas enseñanzas. Incluso se ha sugerido que el Ministerio de Obras Públicas exija en los proyectos de obras que las empresas concesionarias planifiquen, tanto la señalización como la preparación y los medios que se va a dar a quienes se encargaren de este control de tráfico.

TRANSPORTES

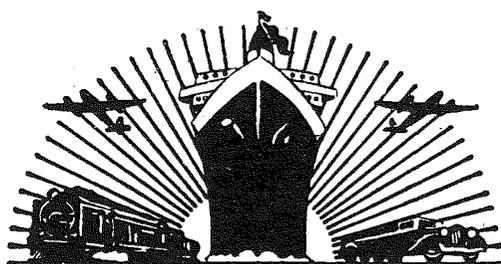
*Miguel Mercadal*

Gremio de Tintoreros, s/n.  
Polígono "La Victoria"  
Teléfono: 29 04 29



SERVICIOS COMBINADOS  
DE DOMICILIO A DOMICILIO  
ENTRE LAS  
BALEARES Y LA PENINSULA

CORRESPONSALES EN TODAS  
LAS CAPITALES DE ESPAÑA



# **TRANSPORTES REUNIDOS DE MALLORCA, S. A.**

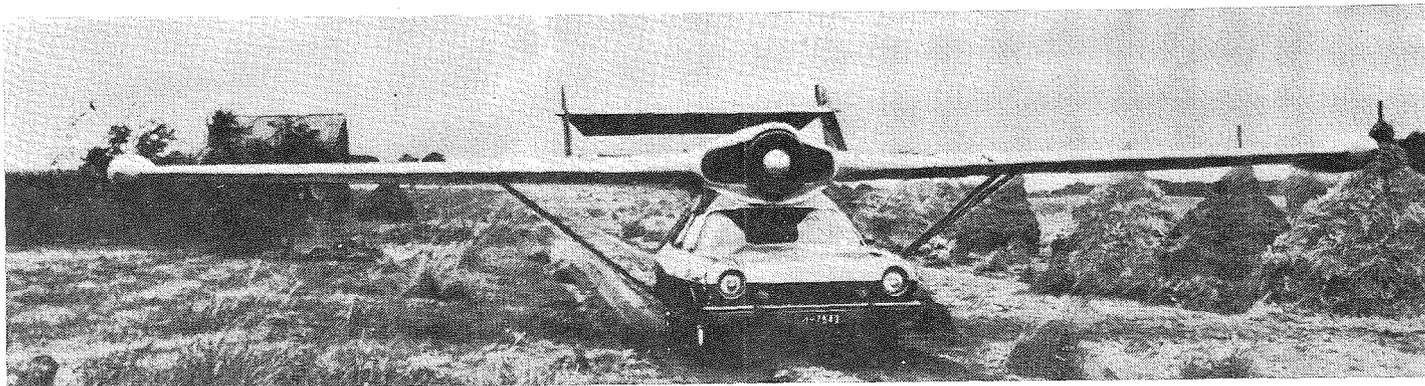
**ofrece a sus distinguidos clientes  
sus nuevas  
instalaciones en:**

**C/. 16 de Julio,  
Polígono LA VICTORIA  
(Naves SERMAN, 96 al 100)**

**Teléfonos:**

**25 59 08 - 25 60 39**

**25 14 40 - 25 14 41**



MIRANDO AL MUNDO

# La incesante evolución de los TRANSPORTES

por Joaquín M.<sup>a</sup> Doménech

induce a hacerlo todo en el menor tiempo posible.

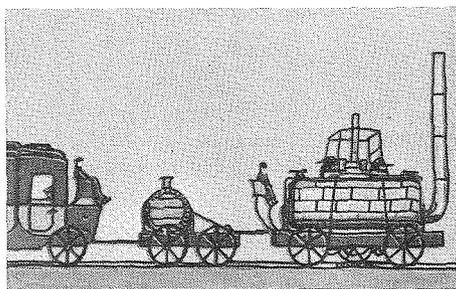
El transporte se ha impuesto de manera total y absoluta. Unas veces porque vivimos en extraradio; otras porque el tiempo apenas si nos deja un momento de respiro. Transportar, transportar... Cuanto antes mejor. En esta aporreada vida que padecemos, los minutos tienen un inmenso valor.

Antes —nos referimos a principio de siglo— las diligencias y los tranvías de mulas eran una suprema aspiración de la mayoría. La capital se hallaba unida a los pueblos por aquellos carruajes tirados por caballos; y en algunos casos —como en los viajes a Sóller— los animales eran relevados en la iniciación de las cuestas y de nuevo en el Coll.

Pero aquello pasó. Los transportes se fueron poco a poco modificando, adaptándolos a los procedimientos modernos. Surgieron los autobuses —ómnibus llamados entonces—, los tranvías eléctricos, los coches y las motos. Los antiguos vapores de ruedas fueron sustituidos por las modernas naves y entró a formar parte del cortejo la aviación.

Ahora la transformación ha sido tan total, tan profunda y revolucionaria, que incluso “volar” —eso en otro tiempo reservado a los héroes del aire— es cosa que está al alcance de la mano. En veintitantos minutos Palma-Valencia o Palma-Barcelona. No hay distancias, ni prejuicios ni miedo. El transporte se ha centuplicado y se ha “rapidizado”, si vale la palabra. Ya no nos vemos obligados a pensar “si haremos o no tal o cual viaje”. Lo pensamos y lo hacemos. Sin más preocupación ni más convencionalismo.

Grandes transatlánticos, formidables fortalezas volantes, trenes maravillosos, coches rapidísimos, están a nuestra disposición —y a nuestro alcance— para ir a



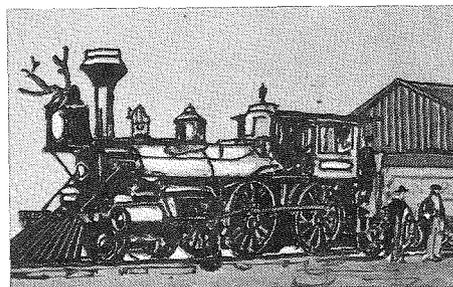
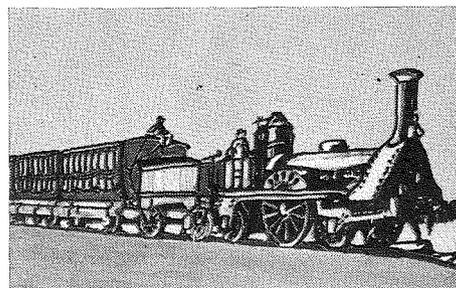
Quedan muy lejos los primeros síntomas del “Transporte”.

Tan lejanos, que aquello de la “carreta de la rueda” maciza, tiene para nosotros algo de legendario.

En estos tiempos de velocidades de vértigo, “aquello” tiene un extraño sabor de fantasía infantil. Es como si, de repente, recurriéramos a los más antiguos libros de cuentos y nos dejáramos seducir por unos medios de locomoción más propios de las artes de los gnomos que del hombre mismo.

Y sin embargo sabemos que han existido. Ahí les tenemos eternizados en los libros y en las enciclopedias, como páginas de una historia que empezó a escribirse tan pronto apareció el ser humano sobre la faz de la Tierra.

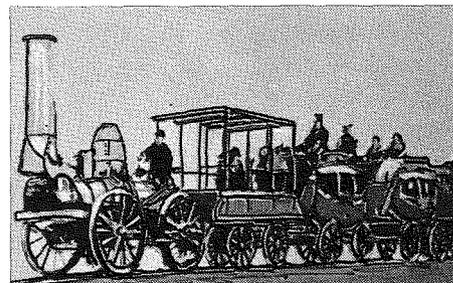
Pero vamos a concentrarnos en la locomoción de hoy, en el transporte de hoy. Porque vivimos el momento actual, presas de la vorágine de la velocidad, obligada por la falta de tiempo que nos

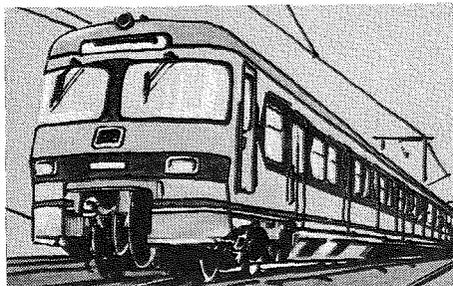


todas partes en el menor tiempo posible.

En estos tiempos en que el hombre ha ido y ha vuelto de la Luna, ¿qué puede importar a nadie un viaje más o menos? La vida nos obliga a frecuentes cambios. La vida nos lleva y nos trae a su antojo. Y no nos queda más remedio que someternos a su mandato si no queremos reproducir aquello de que “camarón que se duerme, lo arrastra la corriente”.

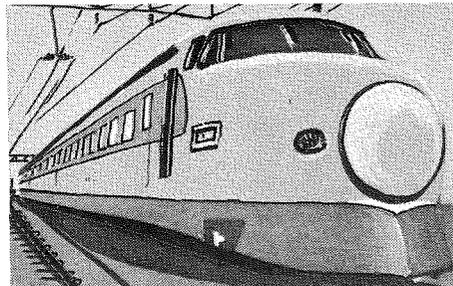
Claro que como hemos ido al gran cambio poco a poco, a nadie le ha extrañado la circunstancia. Si a aquellos primeros constructores de “carretas” les colocáramos, de pronto, en este mundo actual, morirían de espanto. Pero la Humanidad ha ido escalando poco a poco la gran transformación de los transportes. Y hasta los más pequeños ni extrañan los 1000 kilómetros por hora, ni que el hombre vaya y vuelva del satélite plateado, ni de que los grandes ases del volante alcancen velocidades escalofriantes.





sorprendentes. Nosotros, los más de "ayer", nos hemos adaptado rápidamente a todos los cambios. La transformación del medio de transportes ya no habrá de sorprendernos demasiado. Nos hemos "acostumbrado". Lo único que nos frena en nuestro anhelo de viajar, es el precio a que se han colocado los "transportes" Unos y otros. Desde el precio de los autobuses al de los aviones.

Sin embargo comprendemos que es



Reproducción de una estampa de 1829, en la que aparecen dos automóviles de vapor de la época, de aquellos que precedieron a las máquinas de hoy.



tes. Para nuestros pequeños "todo es natural, lógico y perfectamente factible".

Pero no hemos llegado al fin en nuestras constantes aspiraciones. Aún habremos de ver más milagros... y más cosas

cosa de nuestro tiempo; de esa época que vivimos.

Y alguna vez hemos pensado que cuando se establezcan viajes regulares con nuestra querida -y cada vez menos

romántica- Luna, seremos de los primeros en emprender el vuelo. Aunque no sea más que para comprobar si "allá arriba" hallamos alguna fábrica de OVNIS, que en cuanto a medio de transporte, es ya la última palabra.

Mucho hablar y hablar y hablar... para que nos quedemos con las ganas de saber si en efecto existen o no.

Mientras tanto ajustémonos a la realidad de nuestros transportes terrestres, una de las necesidades de todos los días y que no podemos prescindir, dados los motivos que antes señalamos.

¿Qué nuevos sistemas habremos de contemplar en fechas no lejanas?

Lo ignoramos. Sin embargo tenemos el convencimiento de que algo "y muy bueno" aún tendremos tiempo de contemplar. Porque la industria mundial no descansa. Y mucho menos en ese tan importante ramo del Transporte.

# TRANSPORTES GUASP

Nos satisface comunicarles el traslado de nuestros almacenes y oficinas a las nuevas instalaciones en el **Polígono La Victoria, Avenida Horneros, Manzana XXV (Frente Polideportivo)**

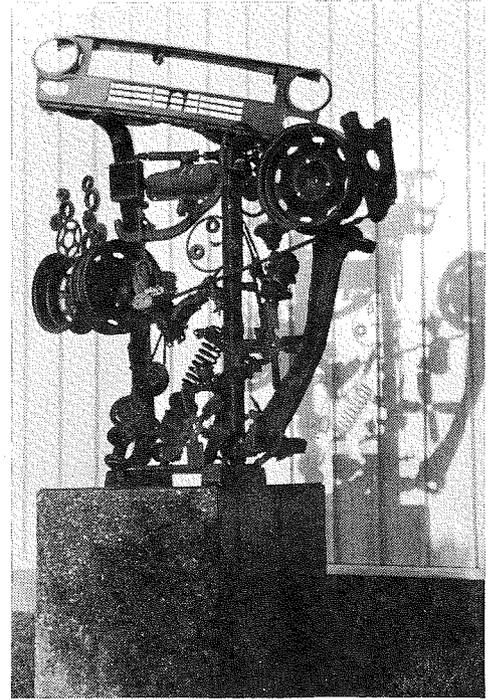
- + consignaciones.
- + transportes combinados domicilio - domicilio a toda España.
- + servicio camiones pequeños y gran tonelaje.
- + distribuciones y repartos.
- + almacenajes.

☎ POLIGONO  
29 06 79

☎ PALMA  
21 39 02



servicio de  
gruas hasta  
35.000 Kgr.



# «Tomás Darder Hevia, S. A.»

**presentó, a los industriales mallorquines,  
sus nuevas instalaciones Renault**

Unos días antes de las fiestas navideñas, ultimamente celebradas, en el Polígono "La Victoria", concretamente en las nuevas instalaciones de la firma Tomás Darder Hevia, S.A., concesionaria para Baleares de la marca Renault, se desarrolló un acto íntimo, con motivo de la presentación a los industriales mallorquines del sector del automóvil y a los medios de información, de dichas instalaciones, coincidiendo con la presentación oficial del nuevo vehículo Renault-R-siete, cuya comercialización se iniciará dentro de unas semanas.

La superficie total del solar sobre el que están ubicadas dichas instalaciones alcanza los 10.200 metros cuadrados, de los cuales 6.400 son de superficie cubierta y 3.667 están dedicados a taller, 1.400 almacén, 2.954 a aparcamientos, 300 a recepción y 185 a exposición.

Atendieron a los numerosísimos invitados el Presidente del Consejo de Administración don Tomás Darder, el Vicepresidente don Antonio Cañellas y los Consejeros don Antonio y don Francisco Darder Andreu, y el Director Técnico don Ramón Seijo.

Reunidos los invitados en la sala de conferencias el Sr. Seijo en nombre de la firma comercial significó el acto simbólico de la inauguración de aquellas nuevas instalaciones. Seguidamente don Tomás Darder agradeció la presencia de todos los asistentes en aquel acto y comunicó que el mismo coincidía con el cincuenta aniversario de su dedicación personal al sector del automóvil iniciada en 1924 inaugurando una dinastía conocidísima en nuestra provincia. Sus hijos don Antonio y don Francisco son los continuadores de estos cincuenta años de dedicación plena a la automoción.

Las instalaciones están dotadas de los más modernos instrumentales para una mejor y más rápida atención del vehículo. En las amplias naves están los equipos de mecánica con bancadas para el ajuste de chasis, departamento de chapa, electricidad, guarnecido, y los más modernos sistemas de pintura mediante horno de alta temperatura.

Los invitados recorrieron todas las dependencias, despachos y oficinas donde se centraliza la facturación y la clínica



médica, dotada con aparatos de rayos X para atender al personal de la casa.

Departamento de recepción y la nueva estación de diagnóstico, donde se podrá efectuar completo examen del vehículo para comprobar su estado de funcionamiento y mantenimiento se halla a la entrada de las amplias naves, complementado por una espaciosa estación de servicio. También posee un



amplio y vasto almacén central de recambios y una moderna cafetería.

Terminada la visita estas amplias instalaciones se presentó el nuevo vehículo Renault, el R-siete, cuya comercialización, como ya hemos dicho, empezará el próximo mes. Maravilloso coche por sus líneas modernísimas, de 1.060 c.c., 4 puertas todo adelante, con motor y tracción delantera, porta-equipaje y rueda de recambio colocada bajo el capot delantero junto al motor. Es el primer vehículo proyectado y realizado en España por la Renault de Valladolid.

Al final de tan interesante visita se sirvió, en la cafetería de la casa, una copa de vino español.

**CENTRO RECADEROS**

**«CA SE VIUDA, S. A.»**

**ESTAMOS CONSTRUYENDO  
LOS  
NUEVOS LOCALES  
PARA  
OFRECER A NUESTROS CLIENTES  
UN MEJOR SERVICIO**

==

**Calle 16 de Julio  
Polígono "La Victoria"**

**Teléfono 27 30 63**



**Póngase a nivel europeo,  
con una contabilidad  
cómoda, moderna, ágil  
y eficaz...**



**Ideal para cualquier  
tipo de empresa.**

**PERFECTO PARA LA  
IMPLANTACION DEL  
PLAN GENERAL DE  
CONTABILIDAD ESPAÑOL**

**CONSULTE  
AL DISTRIBUIDOR  
EXCLUSIVO  
PARA BALEARES**



**Especializada en Material Contable**

**San Joaquín, 70 - Teléfono 29 06 80  
PALMA DE MALLORCA**

# II CONGRESO NACIONAL DE CENSORES JURADOS DE CUENTAS

**Del 5 al 8 de Marzo de 1975  
Palma de Mallorca**

El pasado día 21 de Enero, en el elegante y distinguido Restaurante Portonova, ubicado en Palma Nova, se desarrolló una interesante rueda de prensa a fin de divulgar la próxima celebración en Palma, del "II Congreso Nacional de Censores Jurados de Cuentas de España".

A los informadores locales de los medios de comunicación les atendieron don Francisco Jover Balaguer, don Jerónimo Albertí Picornell y don José Roca Colom, Presidente adjunto, Vicepresidente y Secretario respectivamente del Comité Ejecutivo del citado Congreso Nacional que está convocado para los días 5 al 8 del próximo Marzo.

El Instituto de Censores Jurados de Cuentas de España se constituyó el 15 de Diciembre de 1942, en Madrid. Su ingreso en el mismo se efectúa por concurso oposición. En la actualidad, entre miembros de honor, numerarios, supernumerarios y adjuntos, forman la plantilla 1.423. Las funciones privativas de los Censores Jurados de Cuentas son, a grandes rasgos, las siguientes: Examinar la contabilidad y todos los documentos y antecedentes relativos a los hechos contables e informar de la exactitud y veracidad de los datos, certificar balances, cuenta de pérdidas y ganancias y memorias de las sociedades de inversión mobiliaria, certificar los estados de situación financiera, certificar la valoración de bienes de las entidades emisoras de obligaciones, certificar y censurar los estados financieros de la Renfe y el dictamen, informe, análisis y certificaciones a empresas interesadas.

Este II Congreso Nacional se celebrará en el Palacio de Congresos de Palma. El I se celebró en Torremolinos, Málaga, y el III posiblemente se celebre en Canarias.

En su desarrollo está previsto además de la información a

cargo de azafatas, un servicio de médico de urgencia permanente, y una serie de actos sociales, al margen de las jornadas de trabajo a fin de que los 500 miembros (de ellos 300 son Congresistas) ya inscritos, gocen de los encantos de Mallorca con visita a la ciudad, cena típica en molino mallorquín, visita a las cuevas, excursión a Formentor, Valldemosa y la Granja.

Las ponencias que componen el temario de este importante congreso serán las siguientes: "Problemas que plantea la erosión monetaria en la auditoría de empresas", "Principios contables generalmente aceptados y su aplicación a la auditoría" y "La auditoría en la reforma del ordenamiento contable del Código de Comercio y en la aplicación del Plan Nacional de Contabilidad".

En cuanto a las mesas redondas, los ocho temas elegidos son: "Ejercicio de la auditoría interna por censores jurados de cuentas", "Auditoría de compañías de seguros", "Los ordenadores aplicados a la auditoría", "Auditoría de marketing", "Auditoría de stocks", "El censor jurado de cuentas ante el ordenamiento jurídico-tributario", "Concreción del tipo normal de interés para la valoración del fondo de comercio" y "Auditoría de cooperativas".

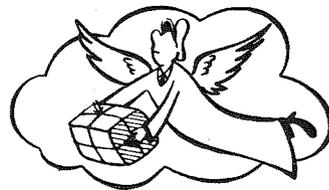
Es posible, aunque de momento no se pueda confirmar que con tal motivo se trasladarán a Palma dos Ministros españoles para las ceremonias de apertura y clausura del Congreso.

La Unión Europea de Expertos Contables, a los que están afiliados los Censores Jurados de Cuentas Españoles, aprovechará la celebración del II Congreso Nacional para celebrar una reunión Internacional con los miembros de la citada Unión de varios países, sobre todo europeos.



**AEROMARITIMA, S. A.**

TRANSPORTES AEREOS  
SERVICIO NACIONAL E INTERNACIONAL



RECIBIDA Y ENTREGA A DOMICILIO SIN RECARGO ALGUNO

Rubén Darío, 17

Teléfono 21 64 37

Palma de Mallorca

# Este mal que llamamos gripe

Está de moda. Tanto los empresarios, como los obreros, sufren, o han sufrido, sus consecuencias. Tratemos de evitarlas.

De "ARRIBA"

## Puntos débiles y cómo combatirla

### CABEZA

Riesgo: Sinusitis, jaqueca, meningitis.

Lo que se debe hacer: Tomar aspirinas si el hígado o el estómago lo permiten.

### OIDOS

Riesgo: Otitis externas e internas, sobre todo en el niño.

Lo que se debe hacer: Ponerlos al calor. Beber bebidas calientes y desinfectar con gotas, inhalaciones o gárgaras.

### NARIZ

Riesgo: Sinusitis de abceso del cerebro (en los adultos).

Lo que se debe hacer: Calor, bebidas calientes y desinfección con gotas, inhalaciones o gárgaras.

### GARGANTA

Riesgos: Anginas, laringitis.

Lo que se debe hacer: Calor, bebidas calientes y desinfección con gotas, inhalaciones o gárgaras.

### BRONQUIOS

Riesgos: Abceso pulmonar, pleuresía, neumonía y principio de tuberculosis.

Lo que se debe hacer: No fumar, calor, guardar cama y bebidas calientes.

### CORAZON

Riesgos: Taquicardias, asfixia, síncope, recrudescimiento de una insuficiencia cardiaca.

Lo que se debe hacer: Evitar esfuerzos, no fatigarse, guardar cama y no hacer excesos alimenticios.

### HIGADO

Riesgo: Hepatitis, ictericia.

Lo que se debe hacer: Régimen alimenticio y no tomar ningún medicamento.

### COLUMNA VERTEBRAL

Tendencia a los reumatismos.

Riesgos: Recrudescimiento del dolor reumático, ningún otro.

Lo que se debe hacer: Aspirina, que para los que la soportan bien es la mejor receta.

### ESTOMAGO

Riesgos: Irritación, causada por los medicamentos que se toman (por ejemplo, la aspirina) y que pueden contribuir a que se declare una úlcera.

Lo que se debe hacer: No tomar ningún medicamento y decir las enfermedades pasadas al médico.

### RIÑONES

Riesgos: Cistitis, urea, insuficiencia renal. Atención a las albúminas, evitar algunas sulfamidas, que pueden irritar los órganos.

Lo que se debe hacer: Régimen alimenticio sin sal, beber mucha agua mineral y de té, que es diurética.

### INTESTINOS

Riesgos: Diarrea, disentería.

Lo que se debe hacer: Evitar las especias, que pueden irritar el intestino. Comer arroz, purés y zanahorias.

### INCLUSO CON BUENA SALUD HAY QUE LUCHAR CONTRA LA GRIPE

1.—Quedarse en casa por un mínimo de cinco días. Esto es indispensable si se quiere evitar las complicaciones pulmonares y la fatiga posgripal.

2.—No compartir la cama con los griposos.

3.—Prescribir a la familia un régimen a base de quinina y de vitamina C (salvo a los enfermos del estómago).

4.—Si tienen calefacción central, llenar de agua los saturadores.

5.—Beber mucho (té o naranjada).

6.—No cortar nunca la fiebre, pues es un medio de defensa del organismo. Combatirla con tres o cuatro aspirinas diarias (excepto si se sufre alguna dolencia estomacal).

7.—No cortar la tos, porque permite la expectoración.

8.—Evitar entrar en grandes almacenes, cines.

9.—Si uno se encuentra cara a cara con un individuo que tose, cerrar los ojos, que son la entrada más indefensa de todos los microbios.

10.—Evitar la ingestión sistemática de antibióticos.

# Automoción Balear, S. A.



CONCESIONARIOS DE COMERCIAL *Pegare* S. A.



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

## El rentable J-4 de SAVA:

Un vehículo de transporte  
con las ventajas de un turismo

MICROBUS.- 8 plazas + conductor.



## 3060-L El camión indicado para obras y construcciones





# La Galvanización protege las piezas de hierro y acero de la Corrosión



Si quiere que sus piezas de acero y hierro resistan la corrosión, que le duren tanto tiempo que justifique el dinero que usted invirtió en ellas, galvanice.

El galvanizado no sólo es el método más eficaz contra la corrosión, sino también contra el desgaste, la abrasión (erosión de la superficie debido al roce) y a los impactos.

Si necesita galvanizar, llámenos. Somos los expertos en Mallorca. Atendemos grandes y pequeñas consultas.

**LARO  
MARCH, S. A.**

C. de los Herreros, s/n. Teléfonos: 25 07 27 - 25 12 68  
Polígono de la Victoria

