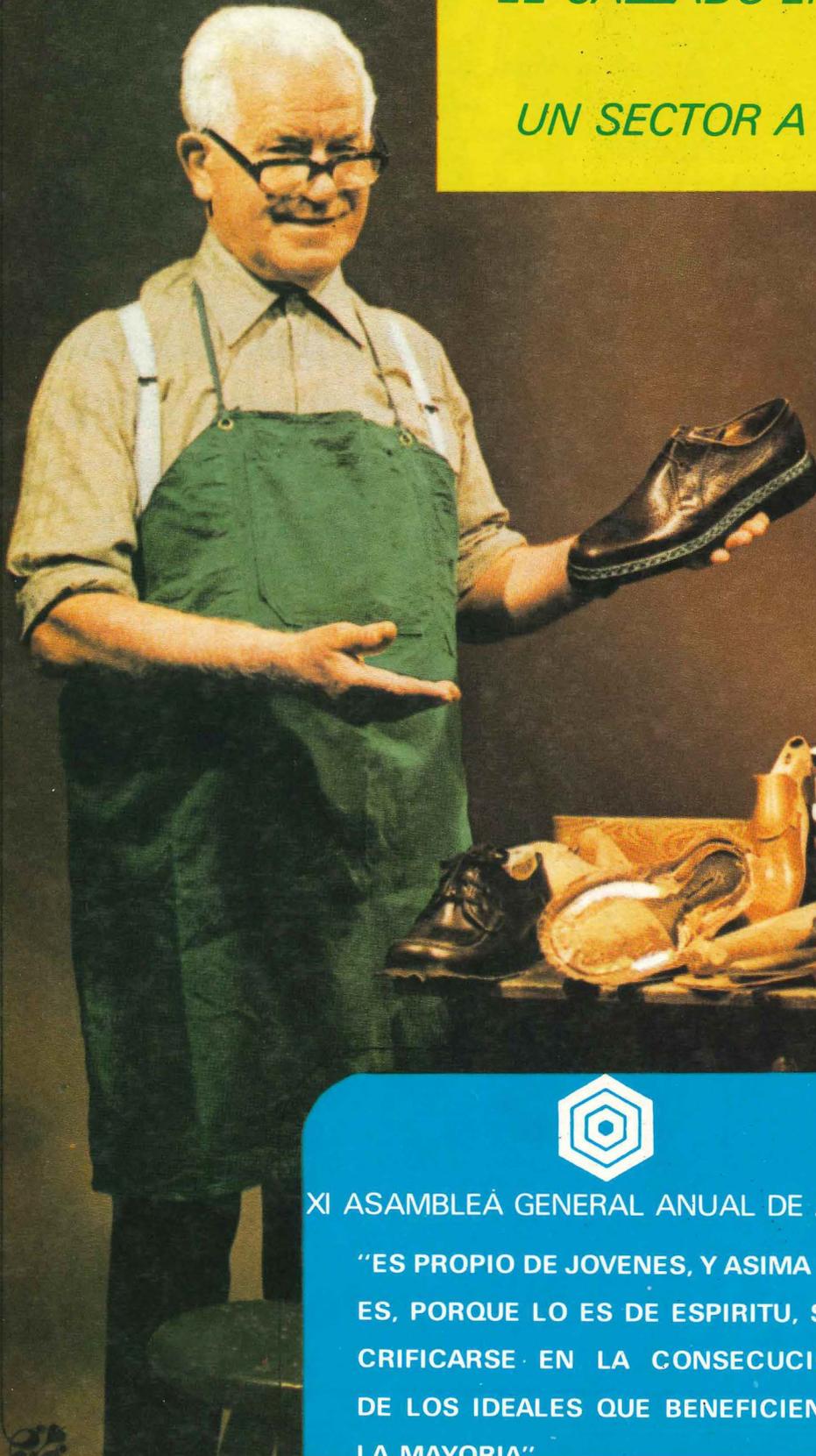


NUMERO 62
PRECIO 35 pts.

economía balear

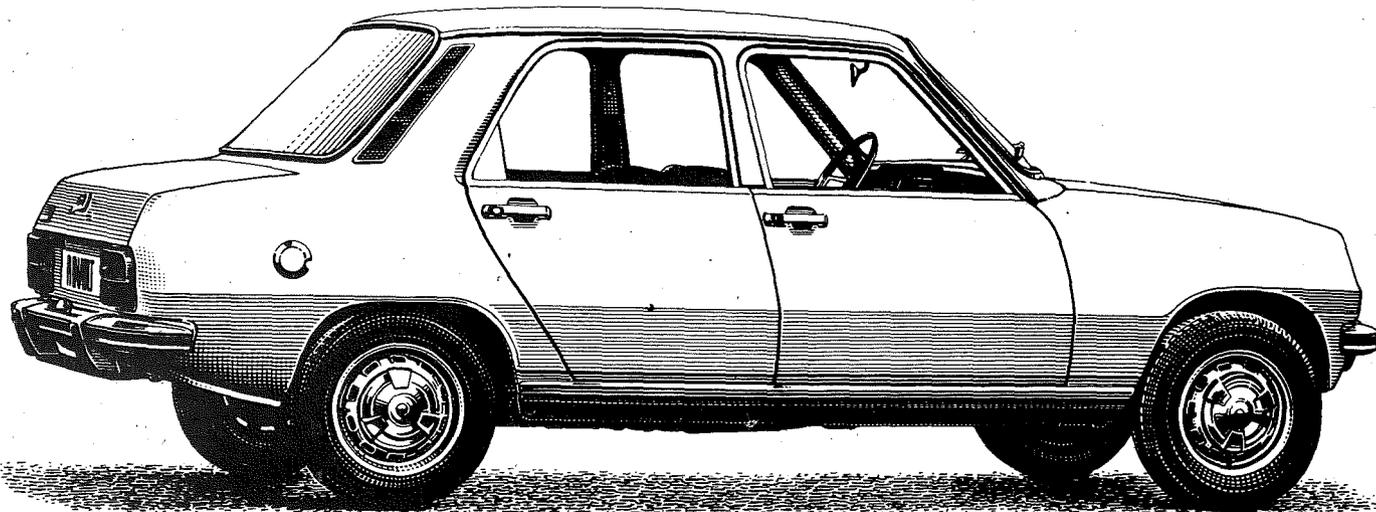
EL CALZADO EN BALEARES:

UN SECTOR A POTENCIAR



XI ASAMBLEA GENERAL ANUAL DE ASIMA

“ES PROPIO DE JOVENES, Y ASIMA LO ES, PORQUE LO ES DE ESPIRITU, SACRIFICARSE EN LA CONSECUION DE LOS IDEALES QUE BENEFICIEN A LA MAYORIA”



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.

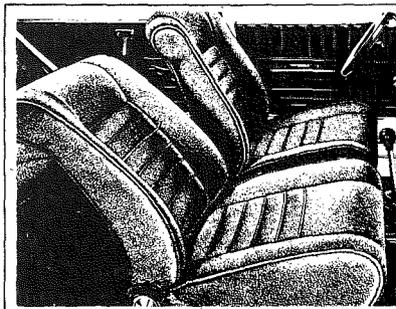
Su confort, cuidado el detalle, puede verse y sentirse, tanto por el conductor como por sus acompañantes: asientos

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.

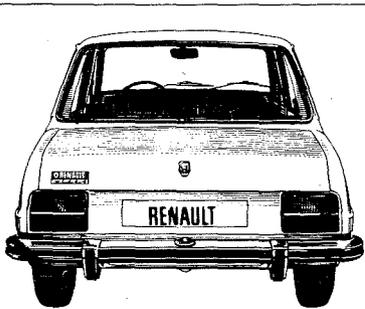
Su avanzada mecánica, segura y responsable, es consecuencia del desarrollo tecnológico de la marca Renault:

motor delantero 1.037 cm³ 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.

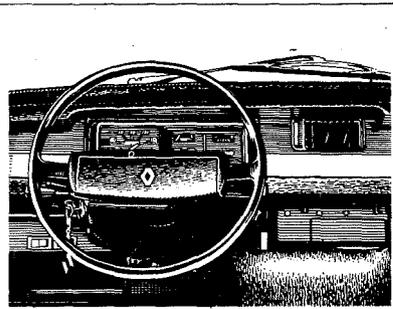
Incorpórese a la línea de amplio confort de Renault siete y descubra un nuevo modo de viajar con seguridad.



Asientos anatómicos, tapizados en tela.



Pilotos de buen tamaño, bien visibles.



Tablero de instrumentos, de fácil lectura.



RENAULT siete



Bankunión

También en 1974

1er

Banco Industrial

en recursos e inversiones totales, de los constituidos al crearse la Banca Industrial

Celebró en Barcelona el día 26 de Mayo Juntas Generales, Ordinaria y Extraordinaria.



RECURSOS AJENOS

Bankunión ha conseguido más del 23% del aumento en los DEPOSITOS obtenidos por los dieciocho Bancos Industriales.

En BONOS DE CAJA, el Banco continúa permaneciendo en primera línea. El total de RECURSOS AJENOS ha alcanzado 39.847 millones en 1974.



RECURSOS PROPIOS

Se han incrementado en un 75,3%, totalizando al finalizar el año 5.229 millones.

Las RESERVAS prácticamente se han duplicado.

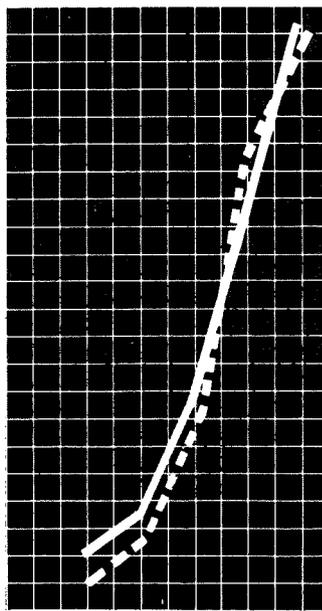


INVERSIONES

Una empresa promocionada o participada cada semana, ha sido la media obtenida por el Banco en 1974.

En el capítulo de PARTICIPACIONES, de cada cien pesetas de crecimiento experimentado por la Banca Industrial, QUINCE PESETAS han correspondido a Bankunión.

Bankunión reafirma así su clara vocación de Banco Industrial con mentalidad empresarial. Las INVERSIONES TOTALES se elevaron a 40.219 millones al finalizar el año.



— Inversiones
- - Recursos Ajenos



Los BENEFICIOS del Banco después de impuestos, supone una elevación del 55%.

Se obtuvieron 623.9 millones de beneficio neto frente a 434,2 millones en 1973.



EL NUMERO DE ACCIONISTAS prácticamente se ha CUADRUPLICADO en los dos últimos años.

Al final del Ejercicio, se alcanzó la cifra de 23.337 accionistas distribuidos por todo el territorio nacional.

Las Acciones de Bankunión han cotizado en Bolsa constantemente a lo largo del año.

En volumen de contratación, Bankunión alcanzó la cifra máxima entre todos los Bancos Industriales.



La JUNTA GENERAL EXTRAORDINARIA autorizó al Consejo de Administración para ampliar el capital social hasta 1.776.505.000 pesetas

Dicha ampliación podrá hacerse en una o varias veces, y dentro del plazo de cinco años.

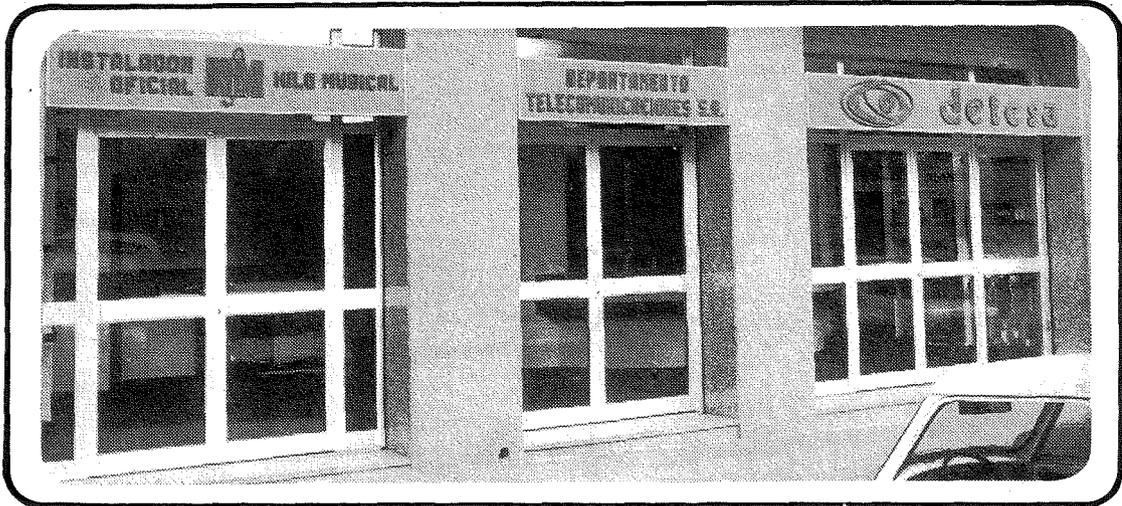


EXPANSION GEOGRAFICA

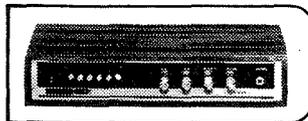
En 1974 se abrió la Oficina Bancaria de Murcia, dependiente de la Dirección Regional del Sureste.

Al desear Bankunión estar presente en todas las Regiones españolas, se crean otras cinco Direcciones Regionales y veintidós nuevas Oficinas Bancarias.

TECNICA, EXPERIENCIA, CALIDAD



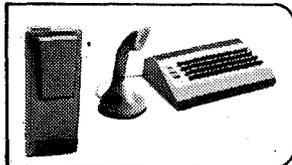
LA SOLUCION A SU PROBLEMA DE;



hilo musical



telefonía de viviendas



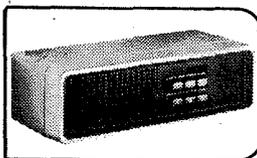
equipos buscapersonas



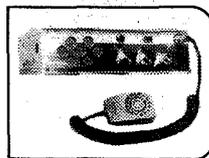
megafonía y sonorización



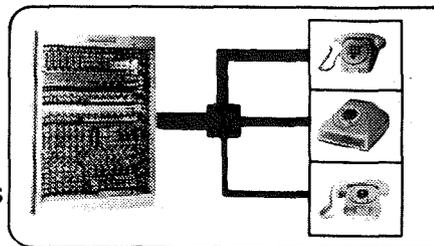
televisión en circuito cerrado



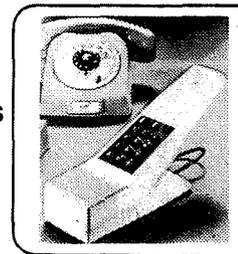
sistemas de alarma



radiotéfonos



redes telefónicas



intercomunicadores

telefonía automática interior



sonorización e iluminación discotecas



control horario

SOLICITE MAS INFORMACION EN:



detesa

departamento de telecomunicaciones s.a.

MIGUEL MARQUES, 10-12 Tel. 2145 00-09 PALMA
 EMPRESA HOMOLOGADA POR LA COMPAÑIA TELEFONICA NACIONAL DE ESPAÑA
 INSTALADOR OFICIAL DE COMERCIAL DE SERVICIOS ELECTRONICOS S.A. (COSESA)



Fundada en 1969

NUMERO 62

MAYO - JUNIO 1975



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 POPULARES

SUSCRIPCION: 340 ptas. doce números.

IMPRESO EN OFFSET:
IMPRESA POLITECNICA
Troncoso, 9. Tel: 21 26 60
PALMA DE MALLORCA

DEPOSITO LEGAL: PM 1839/1969

PRESENTACION

BALEARES: NO SOLO INDUSTRIA DE SERVICIOS

sumario

Pág.

PRESENTACION: Baleares: No sólo industria de servicios	5
EL CALZADO EN BALEARES: Un sector a potenciar, por P. J. M.	6
El calzado español en Francia	11
La artesanía es tarjeta de identidad, por Dña. María Isabel Cabrer	13
Nuestra industria del calzado ha ini- ciado su "Ostpolitik", por D. Anto- nio Colom	15
Mini-encuesta: Tres opiniones a dos preguntas	15
Postal de Ibiza: No tienen, las Pitiu- sas, tradición peletera por D. Juan Castelló Guasch	17
Exportaciones del sector de la piel en 1974	19
Diccionario moderno de Economía y Finanzas	20
Economía filatélica, por D. Alejan- dro Martínez Fornaguera: Después de "España 75"	22
Miscelánea de Economía	24
Junta general ordinaria de accionis- tas del Banco Central	26
Mallorca, en cifras	30
Menorca en cifras	33
Ibiza en cifras	35
XI ASAMBLEA GENERAL DE ASIMA D. Jaime Canudas deja el cargo de Vice-presidente	45
El Polígono de ASIPO, en marcha ascendente	46

*Aunque las Baleares presentan, a nivel económico, una imagen mayo-
ritariamente de Industria de Servicios, esta imagen no es absolutamente
exacta. Muchas veces nos olvidamos que el subsector del calzado en las
islas representa un 14º/o de la producción nacional y que ocupa el
segundo puesto en el ranking español detrás de Alicante. Por otra parte si
nos centramos no en la cantidad, sino en la calidad de la Industria Balear
del calzado, debemos convenir, que es la puntera en este campo.*

*Nadie puede ignorar que este importante subsector está pasando por
momentos críticos, especialmente desde 1973. La Administración Pública,
preocupada por esta problemática, abortó en su día un plan de reestructura-
ción del sector; plan que ha dejado de ser prioritario ante la nueva
coyuntura económica.*

*Conscientes tanto de la importancia del subsector del Calzado como
de todo su entorno, Economía Balear, ha intentado conectar con una serie
de industriales para elaborar un corto y denso informe sobre el tema.*

*Paralelamente no podíamos olvidar un acontecimiento de honda
transcendencia empresarial que tiene lugar anualmente en el mes de Mayo.
Nos referimos naturalmente a la Asamblea General de ASIMA. En este
mismo número incluimos un amplio reportaje sobre el tema.*



EL CALZADO EN BALEARES: Un sector a potenciar

Según datos estadísticos la industria balear del calzado cubre el 14^o/o de la producción nacional en números absolutos. No obstante nadie ignora el papel de esta industria balear en cuanto a la producción de calzado de alta calidad, importancia, en este capítulo, superior a este 14^o/o.

Desde hace ya algún tiempo esta industria está en crisis, y la Administración se ha preocupado por su situación elaborando unas bases para la reestructuración del sector.

En esta crisis hay que diferenciar claramente dos series de factores: unos endógenos de la propia estructura de las empresas y su política interna y otros exógenos originados desde el entorno pero que han incidido directamente sobre el sector.

FACTORES INTERNOS

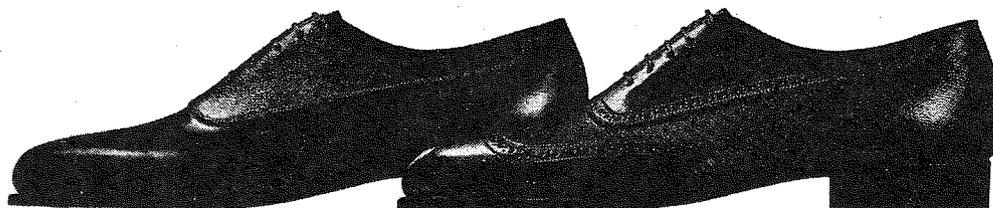
Nacidas muchas veces de pequeños grupos familiares, las industrias del calzado no han crecido en su inmensa mayoría, con la firmeza y la seguridad financiera que era de desear. Sus estructuras de producción, comercialización, amortización, etc., han estado condicionadas por una gestión de política empresarial descoordinada y con una grave falta de objetivos claros a largo y medio plazo.

Quizás sea por culpa de esta estructura de origen familiar el hecho claramente visible de la atomización del sector que es una de las causas de la actual crisis. Esta atomización ha dificultado la concentración de industrias, ha exacerbado el

individualismo entre los pequeños productores y ha provocado un desajuste entre la capacidad productiva y la demanda del mercado, en detrimento de la competitividad de la oferta.

El hecho de la atomización del sector queda bastante claro en el siguiente cuadro elaborado por el Ministerio de Industria a 31 de Diciembre de 1972.

Estratos	ESTABLECIMIENTOS			PERSONAL		
	N.º	o/o	o/o acumulado	N.º	o/o	o/o acumulado
> 6	1972	49,7	49,7	5.042	7,7	7,7
6÷25	1344	34,-	83,7	17.019	25,9	33,6
26÷50	395	10,-	93,7	14.031	21,9	55,5
51÷100	201	5,-	98,7	14.080	21,5	77,0
101÷250	40	1,-	99,7	6.321	9,6	86,6
251÷500	7	0,17	99,87	2.352	3,6	90,2
500 <	5	0,13	100	6.460	9,8	100
Total...	3.964	100	-	65.615	100	-



Como se verá, las cinco empresas con más de 500 empleados dan trabajo a un número mayor de obreros que los 1972 establecimientos (49,70/o) de menos de seis productores.

Según estos mismos datos en el año 1972 el valor de la producción de la Industria del calzado fue de 42.240 millones de pesetas. Con un V.A.B. del 35,580/o que representó 14.740 millones de pesetas, lo que supuso el 1,470/o del Producto Industrial Bruto de este año.

Según las previsiones del III Plan de Desarrollo Económico y Social, en cuanto al crecimiento demográfico y la elasticidad o la demanda, se efectuarán unas previsiones de demanda interior para el próximo trienio.

Sobre esta demanda el sector prevee una tendencia de las exportaciones con una tasa media anual del 50/o.

Partiendo de esta hipótesis la capacidad de la Industria del Calzado debiera haber evolucionado de la forma siguiente:

AÑO	INDICE
1972	100
1973	100
1974	102,6
1975	107,5
1976	112,6
1977	118,8

No obstante la producción de 1973 se desvió aproximadamente desde 100 a 86,8. Este descenso está causado principalmente por la evolución en alza de los precios.

En el informe de la Comisión Interministerial que estudió la Industria del Calzado se concreta bastante detenidamente esta evolución en el alza de los precios que ha influido de forma tan decisiva en la crisis del sector que venimos comentando:

“El calzado participa en la formación del índice del Coste de la Vida con una ponderación del 2,670/o, lo que destaca la importancia de su nivel de precios frente a las economías familiares, por lo cual el Decreto Ley 12/1973, clasifica a los curtidos y el calzado en régimen de precios de vigilancia especial.

Todo el sector de industrias de la piel, ha sido afectado por una gran subida de los precios de las materias primas que utiliza”.

A continuación el informe estudia detalladamente las alzas de cueros y pieles en bruto y de curtidos, finalizando con la siguiente reflexión:

“El calzado, arrastrado por estas subidas de precios, elevó su índice al por mayor desde 253,9 en 1971 en forma progresiva a lo largo de 1972 y 1973. Los últimos datos disponibles correspondientes a agosto de 1973, arrojan un valor de 361,9, lo que representa un alza de precios del 420/o.”

Aunque el informe predecía una cierta estabilidad a corto plazo en los precios de estas materias primas, desgraciadamente no tuvo lugar.

Con respecto a este capítulo de materias primas hay que tener en cuenta un factor negativo al valorar la competitividad

exterior de nuestros calzados de alta calidad. Los industriales de este tipo de calzado, que cada vez adquiere mayor preponderancia, encuentran cada vez más dificultades para conseguir materias primas (especialmente las de origen químico) con elevada garantía de calidad. Estas materias primas son de trascendental importancia en el perfecto acabado de este calzado de elevado precio, que debe competir en Europa con la industria italiana extraordinariamente potente en este aspecto.

LOS PROBLEMAS FINANCIEROS

Dentro de estos factores internos que han influido en la crisis del sector no podemos olvidar los problemas financieros que han tenido, y que siguen teniendo estas industrias. A este respecto el informe antes citado dice lo siguiente:

“La Industria del Calzado se caracteriza dentro del sector secundario por su pequeña relación capital-producto aproximadamente igual a 0,25, y por tanto no necesita de grandes inversiones en capital fijo. Esta característica ha condicionado la falta de efectividad de la Acción Concertada de la Piel en el subsector de fabricación de calzado, ya que el beneficio principal que ofrece es crédito oficial para financiación del capital fijo. El principal efecto de la Acción Concertada se ha localizado, por tanto, en el subsector de fabricación de curtidos, de mayor complejidad tecnológica, que necesita de maquinaria e instalaciones más costosas.

No ocurre lo mismo con sus necesidades de capital circulante, cuya relación con el producto puede cifrarse en un 0,4, ya que la diversidad de productos a utilizar y la movilidad de sus cotizaciones, les exigiría desde un punto de vista de seguridad en la continuidad de la producción y de control presupuestario, disponer de “stocks” suficientes para realizar cada temporada. Esta necesidad de circulante ha dado lugar a una tradicional debilidad financiera en el sector, que normal-

mente no puede permitirse "stocks" que superen los 30 días de funcionamiento y realiza sus aprovisionamientos en almacenes locales, con las consiguientes desfavorables consecuencias económicas.

En esta precaria situación general, los costos financieros son muy elevados y cualquier medida administrativa de índole monetaria tiene una honda repercusión en la industria.

La recesión del sector coincidió en un principio con una situación nacional de expansión que aconsejó la adopción de medidas restrictivas de tipo financiero, y por tanto, éste fue un factor más a contar entre las dificultades a superar".

OTRAS CAUSAS INTERNAS

La deficiente estructura industrial, caracterizada por la proliferación de establecimientos de reducida dimensión, incapaces de conseguir los incrementos de productividad necesarios para paliar la disminución progresiva de rentabilidad que afecta a la industria, se vió agravada en Baleares por el hecho de los niveles salariales del sector de servicios, que arrastraron los de la industria del calzado hacia cotas realmente insostenibles.

De competencia desleal podría calificarse el hecho de que pequeñas empresas con gran capacidad de subsistencia en condiciones de escasa o nula rentabilidad, produzcan (utilizando a veces mano de obra clandestina) y estén presionando sobre una oferta completamente desfasada de la demanda real.

LOS PROBLEMAS COMERCIALES DE LA INDUSTRIA DEL CALZADO

El gran desarrollo de la Industria del Calzado a lo largo del último decenio, ha sido consecuencia de su gran actividad exportadora, que absorbió cuotas crecientes de la producción hasta llegar en 1972 a representar más del 40% en valor del total producido por la industria.

Con esta gran especialización exportadora las dificultades actuales, se derivan —como señala el Informe Interministerial— de la pérdida de competitividad en los mercados exteriores.

Esta pérdida de competitividad según la misma fuente hay que analizarla en su doble vertiente de Mercado Nacional y de Mercado Exterior:

MERCADO NACIONAL

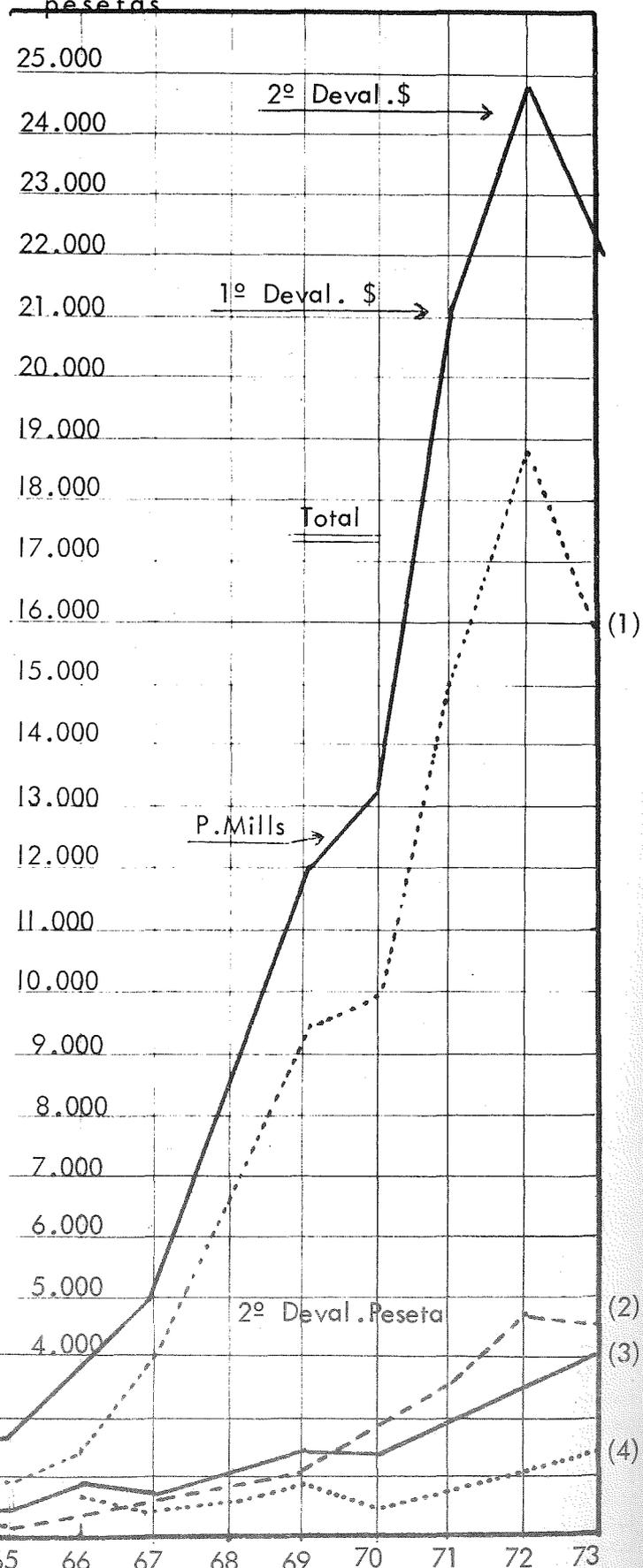
Tradicionalmente la demanda nacional ha estado abastecida por la industria. La inflación de costos que hemos visto anteriormente ha dado lugar a una cierta desviación del consumo nacional hacia tipos de calzado de menor precio.

Sobre este efecto ha incidido el ciclo de existencias no vendidas en poder de los distribuidores, que a lo largo de los últimos años han dado salida a sus stocks producidos al disminuir la actividad exportadora.

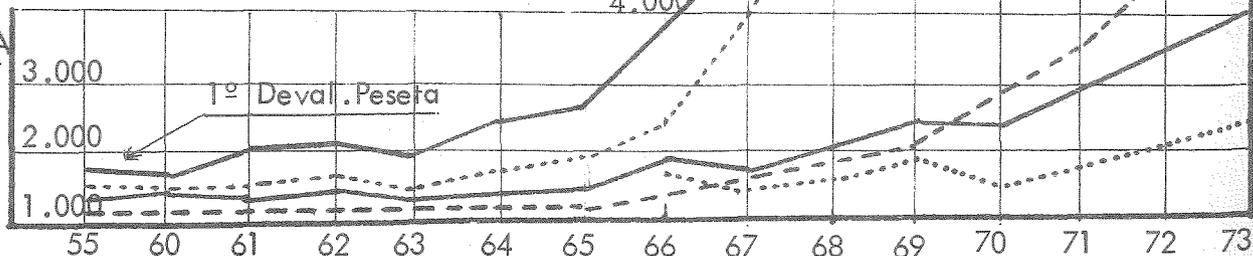
Este es el hecho principal de que el índice previsto para 1973 descendiera de 100 a 86,8 como antes veíamos.

MERCADO EXTERIOR

En el gráfico adjunto queda reflejada la gran sensibilidad



EXPORTACION DEL SECTOR PIEL



SIGNIFICACION DE LAS GRAFICAS

- (1) de calzados
- (2) de vestido y arts.de piel
- (3) de curtidos
- (4) de curtidos sin peleteria

del sector a la política de cambios exteriores, específicamente en lo que se refiere a la endeblez del dólar en estos últimos años y a las medidas proteccionistas que el gobierno americano implantó ante la importación de calzado extranjero. No debemos olvidar que, alrededor de un 70% de nuestras exportaciones de calzado está dirigidas a EE. UU. Cualquier medida repentina y unilateral del gobierno USA deja a gran parte de la industrial totalmente desvalida. A este efecto recordemos el simple dato de que una medida de este tipo redujo, entre 1972 y 1973 en un 20,10% la exportación a EE.UU.

Por otra parte no cabe hablar, salvo excepciones, de canales de comercialización exteriores propios. El informe afir-

ma que la comercialización del calzado responde al esquema del "mercado comprador". En el caso del mercado USA, la posición preponderante del comprador americano es muy clara: Acude a ferias, gira visita a los fabricantes, contrata pedidos en firme con condiciones muy específicas en cuanto a modelos, hormas y características de todo tipo; normalmente impone el precio dada su mayor capacidad negociadora.

También ha sido notable en estos últimos años la desviación observada por una parte de la demanda, hacia otros mercados productores como son, Brasil, Argentina, México, etc., con mayores ventajas en costos comparativos de su mano de obra.

Es un hecho que en la actualidad se sigue exportando a costa de una pérdida en las empresas empujadas por la renovación del crédito a la exportación y que los aranceles no son determinantes de la poca entidad de nuestras exportaciones a Europa.

En los cuadros anexos puede apreciarse la competencia que en este sentido nos está haciendo la potente industria italiana de calzado, que considera a los países de la C.E.E. como su feudo.

EXPORTACION ITALIANA DE CALZADO DE PIEL DURANTE 1972 Y LOS PRIMEROS 10 MESES DEL AÑO 1.973.

PAISES	VALOR: EN MILLONES DE LIRAS		primeros 10 meses	
	AÑO 1.972 VALOR	Primeros 10 meses 73' VALOR	% sobre el total 1.972	1.973
CEE	222.456	206.807	48.5	51.0
PAISES SOC. EUR.	6.310	5.5121	1.2	1.3
OTROS PAISES EUR.	36.858	32.207	8.1	7.9
EUROPA	265.624	244.135	57.8	60.2
AFRICA	3.765	2.986	0.7	0.7
AMERICA	197.986	148.383	39.6	36.7
ASIA	3.898	5.056	0.8	1.2
OCEANIA	3.119	3.792	0.7	1.0
PAISES NO NOMBRADOS	1.811	901	0.4	0.2
TOTAL	476.253	405.253	100.0	100.0

LA REESTRUCTURACION DEL SECTOR

La Administración, consciente de toda esta problemática abordó en su día un proyecto de reestructuración del sector del calzado con los siguientes objetivos:

1.º.- *Corregir el desajuste entre capacidad productiva y demanda de mercado, interior y exterior, haciendo más competitiva la oferta*

2.º.- *Dada la situación del sector, lograr que los reajustes de plantillas se realicen en la forma más ordenada y favorable para los trabajadores, que la que se lograría por simple aplicación de la legislación laboral vigente, evitando la anarquía en el paro.*

3.º.- *Lograr la modernización y la adecuación de las empresas a unas dimensiones empresariales óptimas.*

Desde el punto de vista del empresario este Plan de Reestructuración fue acogido con una actitud esperanzada. De hecho el Plan se podría dar por cumplido si hubiera un párrafo que indicara que las empresas que cierran, tienen cubiertos los gastos de indemnización al personal por los fondos del Plan.

El Plan, acompañado de unos mínimos para el establecimiento de nuevas industrias, sería de gran utilidad para los que quedarán en el sector pues serviría para eliminar la competencia desleal de los que venden con pérdida.

EXPORTACION ITALIANA DE CALZADO DE PIEL DURANTE LOS PRIMEROS
10 MESES DE 1.973 SEGUN LOS PRINCIPALES PAISES DE DESTINO.

PAISES	Millones de Liras	% sobre el total	
		1.972	1.973
1) Estados Unidos de America	139.924	37.4	34.4
2) Alemania Federal	126.047	28.9	31.2
3) Francia	28.819	6.8	7.2
4) Belgica-Lux	19.099	4.7	4.7
5) Paises Bajos	15.961	3.9	3.9
6) Suiza	15.485	3.5	3.8
7) Reino Unido	13.680	3.4	3.4
8) Canada	7.789	2.2	1.9
9) Austria	7.308	1.4	1.8
10) Suecia	6.133	2.4	1.5
TOTAL.....	380.245	94.6	93.8
Otros paises	25.008	5.4	6.2
TOTAL.....	405.253	100.0	100.0

LO QUE OPINAN LOS EMPRESARIOS

El Plan se basa en unos hechos determinados en 1973. A pesar de todas las dificultades es indudable que hoy el sector se está recuperando lentamente y muchos empresarios opinan que la reestructuración ha dejado de ser prioritaria.

En su opinión hay otra serie de medidas que beneficiarían mucho más a su industria. Medidas que pueden resumirse en los siguientes puntos:

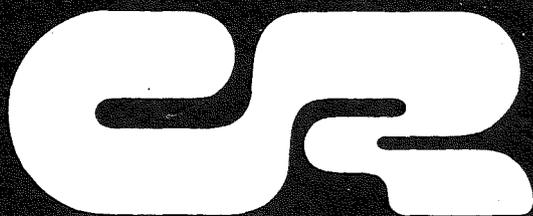
- 1.º-Entrada de España en la Comunidad Económica Europea.
- 2.º-Participación de los trabajadores en las empresas como accionistas. Esta medida contendría los precios y actuaría beneficiosamente sobre la cualificación de la mano de obra.
- 3.º-Incrementar toda serie de medidas en fomento de la exportación, principalmente a Europa, y en forma de promoción comercial en el exterior, y no en subvenciones o desgravaciones.

4.º-Ser conscientes de que, hoy en día, el calzado es un producto de venta más que de producción. La permanencia de un país en los mercados internacionales estará en función de sus canales de distribución más que de sus fábricas.

5.º-Debe haber una relación más coherente entre la producción y la comercialización. Nuestra industria está mucho más desarrollada que nuestra comercialización. Es en este aspecto comercial donde debe hacerse hincapié a la hora de reestructurar.

La única nota que nos induce a pensar que el futuro será mejor que el presente, es el hecho de que tanto la Administración como los propios empresarios son conscientes de las causas de la actual crisis. El diagnóstico es el primer paso para la curación del enfermo. La actividad empresarial en el mundo moderno está siempre a caballo de su capacidad de crítica y de su adecuada toma de decisiones. Decisiones que es preciso tomar ahora.

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.
- GUARDIÁN IBERICA, S.A./ Detección y extinción de incendios.
- METALES PERFORADOS, /Nervo Metal.

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

El calzado español en Francia

POR SU GRAN INTERES NOS HEMOS PERMITIDO TRASLADAR AL LECTOR UNO DE LOS AMPLIOS CAPITULOS DE QUE CONSTA EL DOCUMENTADO ESTUDIO DE MERCADO REALIZADO POR LA CAMARA OFICIAL DE COMERCIO DE ESPAÑA EN PARIS, RELATIVO A LA IMPORTACION (EXPORTACION PARA NOSOTROS) DEL CALZADO ESPAÑOL

a).- Análisis cuantitativo:

En 1973, España exportó a Francia 4,3 millones de pares de zapatos por valor de 44 millones de francos, lo que supone un incremento en términos reales del 66^o/o con respecto a 1970.

Los renglones de mayor volumen son las alpargatas: 2,2 millones de pares, el calzado de cuero: 1,4 millones, y el calzado de tela: 520.000 pares.

Se observa una progresión más dinámica en los renglones del calzado de tela y calzado de cuero.

Con estas cifras, España se sitúa en cuarto lugar como abastecedor de calza-

do a Francia en cantidades, tras Italia, China y Formosa y en tercer lugar en valor tras Italia y Alemania. El progreso es evidente con respecto al año que nos sirve de comparación 1971. España en aquel año se situaba en quinto lugar en cantidades y en cuarto en valor. La discrepancia que existe cuando se habla de cantidad y de valor procede del precio del calzado.

En lo que se refiere a precio, los zapatos españoles son competitivos con respecto a los países de Europa occidental. Esta competitividad puede estar amenazada por los originarios de países del tercer mundo y de mano de obra barata como India, Pakistan o Brasil además de otros factores de orden mo-

netario y económica general: alza de precios de materias primas y de mano de obra, fluctuaciones de la peseta o del franco, alza de precios del transporte, etc.

Es por esto, por lo que a medio y largo plazo es peligroso mantenerse en una política comercial basada únicamente en la competitividad de precios bajos, y será preciso ir progresivamente hacia políticas basadas en la calidad y la buena comercialización. La ventaja precio del calzado español es precaria y sin embargo las posibilidades que pueden ofrecer la calidad y una buena comercialización son buenas para nuestro país, equipado técnicamente para emprender este camino.

IRREGULARIDADES, QUEJAS, RETRASOS, CONFLICTOS Y FALTAS DE INTERES EN LA EXPORTACION DEL CALZADO ESPAÑOL

b).- Análisis cualitativo:

Aunque ya hemos emitido a lo largo de este estudio numerosas apreciaciones de orden cualitativo sobre la importación de zapatos españoles, reunimos a continuación los resultados de las encuestas lanzadas cerca de los medios profesionales franceses, entrevistados directamente o contractados por correspondencia.

1.- Precios-calidad:

El 60^o/o de las respuestas a la cuestión precios califican el calzado español de precio "interesante", "barato", "competitivo", o términos equivalentes. El 20^o/o lo consideran medio, la mitad de los cuales refiriéndose a los de señora. Sólo un 10^o/o lo consideran caro, y de estos, la mitad no llevan a cabo regularmente importaciones de España.

En orden competitivo parece ser el calzado de niño el

mejor colocado, a continuación el calzado de caballero y por último el de señora.

Pero más importante que el precio en sí, es la relación calidad-precio. Efectivamente, la ventaja del precio es inestable al lado de eventuales países de mano de obra baratísima que pueden en su día exportar calzado a Francia o que están iniciando esta exportación.

La relación calidad-precio del zapato español es generalmente bastante buena y es esto lo que quieren decir los importadores encuestados con los terminos antes citados.

Sin embargo, esta opinión es perjudicada por irregularidades. Estas irregularidades no tienen razones técnicas de existir ya que unánimemente se reconoce el calzado español como excelente cuando los fabricantes se lo proponen. Cabría más bien atribuirse a una falta de perspectiva a largo plazo de las políticas comerciales de los exportadores, más atentos a hacer beneficios rápidamente que a dominar el mercado.

Estas irregularidades, normalmente en un mismo proveedor están perjudicando la imagen de marca que puede empezar a surgir en el sector profesional de los zapatos españoles.

Con mucha frecuencia las quejas sobre calidad se refieren a la mala terminación, los tintes, el tratamiento de la materia prima, la mala resistencia al clima húmedo del país,... pero principalmente a la terminación.

La irregularidad que proviene del mismo fabricante da a entender que no existe control de calidad en fábrica y tampoco un cuidado especial en la exportación. También puede ser atribuible a la costumbre creada en la exportación a los Estados Unidos, menos exigentes en calidad que el mercado francés. Este mercado no tiene carácter masivo sino de selección, y los compradores llevan a cabo un control de calidad muy exigente en cuanto a presentación, acabado y detalle del zapato.

2.- Moda:

Aunque se registran por parte de los encuestados progresos muy sensibles en moda, los zapatos españoles no la incorporan de una manera suficiente y están en situación desventajosa con respecto a la producción francesa o la competencia de los países europeos: Italia, Alemania, Inglaterra.

Se estima que los zapatos españoles están excesivamente recargados: costuras, añadidos, dibujos, hebillas, en exceso. Incluso a veces se trata de añadidos que recargan el precio del calzado y algunos importadores los retiran en sus propios talleres consiguiendo de esta manera venderlos más baratos y mejorar la presencia.

Además se da un defecto con gran frecuencia: la forma no es del gusto ni está en los hábitos de los franceses. O son demasiado anchos de punta y estrechos de talón, o son demasiado estrechos en relación con la longitud.

No sólo parece que las líneas de calzados españoles no están muy al corriente de la moda en Francia, sino que además, los franceses no conocen las creaciones españolas, estando sus artículos insuficientemente representados a pesar de las posibilidades que existen.

3.- Comercialización, transporte, entregas y otras prácticas comerciales:

Existe un clima muy desfavorable al calzado español a causa de las prácticas comerciales habituales de los exportadores, en todo lo que se refiere a cumplimiento de compromisos comerciales, plazos de entrega, formas de pago, exactitud...

Es este quizá el obstáculo número uno para la expansión del calzado español en este mercado. Y es un obstáculo que está gravitando desfavorablemente de manera que si no se resuelve se perderán definitivamente las oportunidades de hacerse con el mercado francés en los próximos años.

Las entregas se hacen demasiado frecuentemente con retraso sobre las fechas previstas, y sin embargo la exactitud, es capital en este artículo.

Las muestras no corresponden con la mercancía enviada posteriormente. Es un defecto muy frecuente y que empeora sensiblemente el prestigio del fabricante y del agente en el país y es reflejo de una política anticomercial.

Otro hecho registrado unánimemente es la falta de interés del fabricante español frente al comprador. Esta falta de interés ha hecho que sean abandonados por parte de grandes almacenes unas modalidades de compra muy ventajosas; la de envío de agentes al fabricante para la compra directa. Constatamos la sorpresa de importadores actuales y ex-importadores decepcionados ante la falta de interés del fabricante por el cliente: falta de servicios de recepción, falta de respuestas a solicitudes, correspondencia sin contestación, uso exclusivo del español en el trato. La ausencia de muestrarios para enviar es también un reflejo de este desinterés. Inicialmente las muestras son muy necesarias y el mercado francés está acostumbrado a ellas. Muchas centrales de compras de detallistas asociados o de grandes almacenes precisan de ellas para ser exhibidas a sus asociados repartidos por todo el país. La importancia es mayor por cuanto los competidores de otros países las envían frecuentemente.

Los fabricantes viajan poco y sin plan definido cuando lo hacen. No conocen el medio profesional, ni los gustos, ni la moda, ni los circuitos de distribución. En general no buscan al comprador sino que le esperan en el país. No parecen concebir un plan de expansión a plazo medio y carecen de departamento comercial que sea algo más que el ejecutor de una tarea simplemente burocrática.

En lo que se refiere a formas de pago hay que tener en cuenta que el importador francés rechaza totalmente el crédito documentario.

Gran parte de los conflictos de pagos entre exportadores-importadores procede de la manera de ser contados los plazos de las letras. Para un importador francés las letras a 30-60-90 días comienzan a contar desde el momento de la recepción de la mercancía o por lo menos desde el momento de la entrada en el país. El exportador español, por el contrario, fija la fecha inicial de las letras, desde que la mercancía parte de fábrica y a veces solamente desde que la mercancía está lista y embalada pero aún en fábrica. De esta manera pueden pasar hasta 15 ó 20 días antes de llegar al cliente. Por ejemplo, si un envío está dispuesto el 1 de marzo y se fija la letra a 60 días, el vencimiento previsto por el fabricante es pues el primero de mayo. Pero la mercancía puede tardar 15-20 días hasta llegar al cliente, sobre todo si se ha fechado la letra cuando la mercancía estaba lista pero el transportista no la ha recogido aún. De esta manera llega al cliente a finales de marzo, con lo que este contabilizará desde primeros de abril y no considerará el término hasta el mes de Junio.

Otros conflictos se presentan frecuentemente entre fabricantes y sus agentes representantes a causa de que no se fija con ellos una mínima formalidad que se aproxime a un contrato.



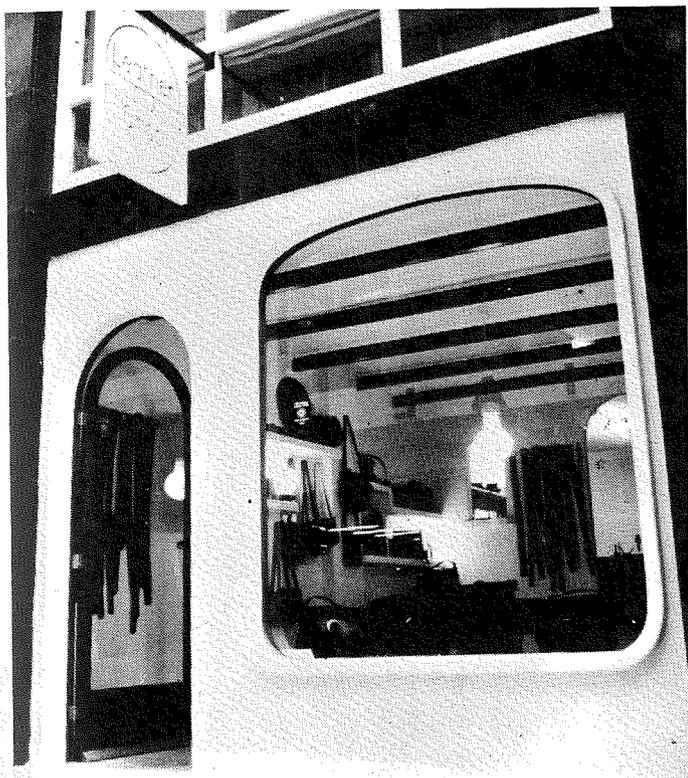
cristalería oliver, s.a.

ALMACENISTA INSTALADOR
DE VIDRIO PLANO

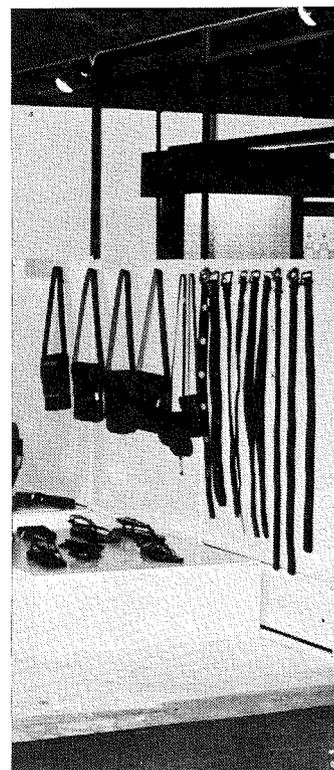
CRISTALVER

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

Domicilio Social y Oficinas: C/. Adrián Ferrán, 55 - 1º Telf. *27 12 94 - PALMA DE MALLORCA
SUCURSAL EN SOLLER: C/. José Antonio, 189. Telf. 63 08 38



PACIENCIA,
BUEN PULSO,
CREATIVIDAD
Y PULCRITUD
SON LAS
UNIDADES
MAS
NECESARIAS
PARA UN
ARTESANO
DE LA PIEL



La artesanía es tarjeta de identidad

por María Isabel Cabrer

Michel Boucher, llegó a Palma en 1971, instaló su "Leather Shop" en las Galerías "Los Geranios" y allí esta dedicado a la artesanía de la piel. Venía de Ibiza donde su hermana le enseñó a trabajarla. Eran los años dorados de la Isla, cuando todos los jóvenes contestatarios con ganas de trabajar, se vieron capaces de hacer un bolso, un cinturón o los más avezados unos zapatos, en los portales de sus casas o en sus boutiques. Pasada la primera euforia, han superado la criba de los años los mejores, los verdaderos artesanos.

Michel me recibe con desconfianza, sólo cuando le convengo de la identidad de la revista, con un ejemplar de ella en la mano y de que la entrevista es totalmente gratuita, accede a contestarme.

—¿Qué cualidades son necesarias para ser un artesano de la piel?

—Mucha paciencia, buen pulso, creatividad para concebir modelos originales y pulcritud para ejecutar el trabajo.

—¿Cómo haces un bolso?

—Primeramente le doy tinte a la piel, luego sobre el patrón elegido lo corto y lo coso a mano, cuidando de perforar

antes la piel para que la aguja pase sin dificultad.

—¿Cuánto tiempo tardas en hacer un bolso?

—Desde unas horas, para los más sencillos, hasta una semana para hacer los modelos repujados.

—¿Qué piel usas para tu trabajo?

—Una piel de tipo medio, ni dura ni suave, la vaquetilla es la piel ideal, aunque a veces tengo dificultades para conseguirla, en la calidad que deseo.

Frente a mí, tengo una estantería con varios modelos de sandalias.

—Son totalmente hechas mías, las hago a medida y completamente a mano. Es un calzado ideal para el verano, cómodo y fresco. Son las sandalias romanas que popularizaron los "hippies".

Entiendo que estos artículos, tendrá un público muy definido y me atrevo a decir que limitado.

—Tengo una clientela fija y muy adicta. Quien se compra un bolso o un par de zapatos, suele repetir. Además creo que soy el único en Palma que hago este tipo de cosas.

Miro los precios y un bolso diríamos que corriente y más bien pequeño, —ahora bien de una ejecución esmeradísima—, oscila entre las mil doscientas y mil quinientas pesetas.



-¿No son algo caros tus artículos?

-Teniendo en cuenta que están completamente hechos a mano y con pieles de primera calidad, creo que no. Los bolsos son de una gran duración, nada delicados y ponibles a todas horas, no tiene límite de vestuario. La gente que se acostumbra a llevarlos, los usan siempre. No, no creo que sean caros; nunca he tenido ninguna queja.

-¿Has notado la crisis?

-Mucho, sobre todo hace unos meses y por varios motivos. Primero la gente no compraba tanto; los pedidos del extranjero se redujeron notablemente y por otro lado la moda procedente de Italia de bolsos confeccionados en pieles muy suaves, flexibles como guantes, me perjudicó mucho; ya que todos los ojos se volvieron a esta novedad. Ahora parece que la cosa mejora y tengo fundadas esperanzas en que siga el buen ritmo de ventas.

-¿A qué países exportas?

-A Francia, Suiza y Bélgica, sobre todo, bolsos.

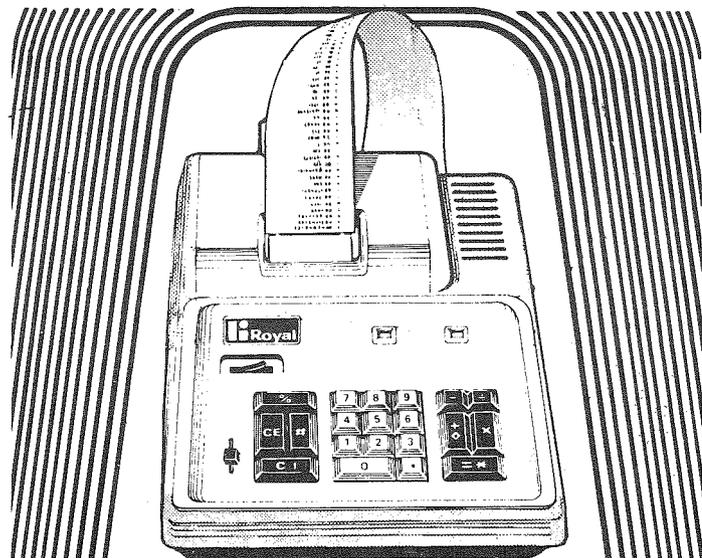
-Y la moda de bolsos para hombres, ¿continúa o está pasando?

-Es tan práctica que no puede pasar. Descongestiona los bolsillos, sin privarlo de llevar consigo todo lo necesario. Además la moda para hombre tiene un impacto más fuerte aquí que en Francia. Al hombre español le gusta ir a la última, tanto de ropa como de complementos.

-¿Cómo ves la artesanía actualmente?

-Hay muy buenos artesanos y el mundo entero vuelve los ojos a los valores primarios. Todos los países la fomentan y obtienen de ella una gran fuente de ingresos. Yo creo que a la artesanía se la debe mimar; es parte integrante de cada lugar. Es la tarjeta de identidad.

Viendo la obra de Michel, creo que la artesanía merece toda nuestra atención.



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.**

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

SERVICIO POR ABONO

EL BRILLO BALEAR

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

TELEF. 222700

Nuestra industria del calzado ha iniciado su «Ostpolitik»

“Tratar con los rusos —dice Emilio Alonso— es una cuestión de mucha paciencia”

LOS RUSOS ESTAN INTERESADOS EN BOTAS ALTAS DE SEÑORA

por ANTONIO COLOM

De todos es sabido la importancia, el volumen y la trascendencia que ha llegado a alcanzar la exportación del calzado mallorquín a América (Estados Unidos y Canadá) y a Europa.

Son nuevos mercados que se van conquistando día tras día, en callada y tenaz labor de captación de clientes y de introducción del excelente producto insular. Al margen de estos éxitos y de estas realidades de los que la industria balear puede sentirse satisfecha y orgullosa, está esa “Ostpolitik” que una prestigiosa empresa tiene en pleno desarrollo.

Las Baleares necesitan acelerar la transformación de sus estructuras económicas y en ello anda metida la industria del calzado.

No hay duda de que esta iniciada “Ostpolitik” forma parte de esta transformación y puede hacer, y ser, historia en la economía balear. Está ya lanzada, y casi podemos decir “en órbita”, hacia sus objetivos.

Hemos hablado con uno de los mejores conocedores de esta “ostpolitik”, con Emilio Alonso Sarmiento, joven hombre de empresa, que nos ha dicho que es lógico que si el calzado mallorquín hace ya años —unos diez— está introducido en U.S.A., y está ganando nuevos mercados europeos ¿por qué no debe interesarse introducirlo en la URSS? Es el mismo Emilio quien nos ha informado de las gestiones que se han llevado a cabo, y de otras que aguardan momentos oportunos y propicios.

Porque la “Ostpolitik” sigue su curso. Tratar con los rusos es una cuestión de paciencia, de mucha paciencia. Son muy meticulosos y exigentes, y aunque han recibido muy bien a los emisarios isleños —Emilio Alonso, uno de ellos— son tardos y lentos en tomar decisiones. En la Comisión para la Piel y el Calzado —perteneciente a las Asociaciones Pan-soviéticas de Comercio Exterior— hay gente muy entendida, experta y minuciosa.

Quieren conocer y comprobarlo todo: materias primas, sistemas de fabricación, detalles técnicos, y un largo etcétera.

Rusia importa ahora mucho calzado. Casi todo de los países del C.O.M.E.C.O.N. que como se sabe es el Mercado Común de la Europa Occidental. Y el tipo de calzado adecuado a las necesidades del mercado ruso no es producido suficientemente por los miembros del C.O.M.E.C.O.N.. Entonces, necesita importar de Occidente. Y es ahí donde entramos nosotros. A los rusos les interesa, sobre todo, la bota para señora ya que en el último Plan Quinquenal, el Gobierno Soviético manifestó su preocupación y su interés para acrecentar el nivel de vida del pueblo, principalmente

en los bienes de consumo en general.

Como consecuencia de las conversaciones —muy correctas pero frías, esencialmente comerciales y de trabajo, y sin detalle humano o cordial— se ha tenido que modificar el muestrario que se les había enviado, variando la calidad en el sentido de rebajarla, porque el que se manda a los Estados Unidos es de la más alta calidad. Los rusos quieren un tipo de calzado fuerte, garantizado, y con un precios asequible al pueblo en general. La bota para señora, es el que más urge, porque es el que más necesitan. El nuevo muestrario está ya en Moscú y se esperan respuestas, de las cuales puede depender el éxito de la operación exportadora del calzado mallorquín a la URSS.

Por otro lado, y formando parte de las gestiones realizadas, el Jefe de la Delegación Comercial de la URSS en Madrid, Sr. Yuri Koschine y esposa fueron invitados a visitar Mallorca y fábricas de calzado.

El éxito con los rusos en cualquier faceta o aspecto ha de basarse —como ya hemos señalado— en la paciencia. Y en esto nos ha insistido mucho Emilio Alonso. Es necesario una paciencia extraordinaria, tremenda; inagotable.

UNA MINI-ENCUESTA

Tres opiniones a estas dos preguntas:

- 1.- ¿Qué opina del plan de regularización del Subsector del calzado según informe interministerial del Ministro de Industria?
- 2.- ¿Cómo ve el momento presente en la exportación del calzado a Europa y U.S.A.?



Contesta: Don Miguel Mesquida,
de Calzados Flamenco S. A.

1.- El plan de reestructuración del Sector del Calzado me parece de una gran importancia.

La necesidad del mismo es evidente.

El sector necesita de alguna forma equilibrar la oferta de la industria con la demanda del mercado.

Por ello creo también de primordial importancia el que dicha reestructuración vaya ligada con una Ordenación Comercial del Sector.

2.- La exportación de Calzado a

U.S.A., concretamente, creo está atravesando unos momentos realmente difíciles debido a una serie de circunstancias que se han ido presentándose en el transcurso de los dos últimos años.

Desde la famosa devaluación del Dólar en febrero del 73, nuestro cambio monetario frente al Dólar ha dejado de ser interesante para el comprador Americano.

Debido a la crisis mundial y a la fuerte inflación habida sobre todo en la economía americana, el poder adquisitivo del público americano ha descendido muchísimo. Ello hace que el público precise comprar zapatos a un precio menor de lo que venía haciendo.

Debido a estas circunstancias el mercado americano está interesado en adquirir sólo un tipo de calzado muy económico.

Este tipo de calzado no es precisamente el calzado mallorquín.

A pesar de esto se siguen exportando zapatos a U.S.A. pero de forma mucho más costosas comercialmente hablando.

Y lo que si ha aumentado asombrosamente es el signo comercial, en cuanto a lo que se refiere al cobro de las mercancías exportadas.

En este campo es donde creemos que la Administración Pública debería tomar medidas para proteger de alguna forma los intereses del exportador.

En cuanto al mercado Europeo parece que actualmente se respira un mejor ambiente, pero nuestra experiencia es pobre en este mercado y no creemos poseer conocimientos para hacer los comentarios oportunos.

1.- DEBIDO A LAS ACTUALES CIRCUNSTANCIAS Y CRISIS EN LA QUE VIENE ATRAVESANDO LA INDUSTRIA DEL CALZADO, EL PLAN DE REGULARIZACION DE DICHO SECTOR, ES COSA QUE A TRAVES DEL TIEMPO REPERCUTIRA EN BENEFICIO DE AQUELLAS INDUSTRIAS EN QUE NORMALMENTE TIENEN CAPACIDAD DE PRODUCCION Y SERVICIO PARA CON EL CLIENTE, Y EN CONTRA PARA AQUELLAS INDUSTRIAS QUE SE VEAN AMENAZADAS EN UNA CRISIS QUE PUEDAN RESOLVER LA SITUACION FAVORABLEMENTE.-

2.- EL MERCADO DE EXPORTACION PARA CALZADOS A EUROPA Y U.S.A. SIEMPRE HA SIDO DIFICIL.



Contesta: Don Jaime Prats, de Calzados Antonio Fluxá.

1. Excelente y muy necesaria ante la conjuntura económica por la que atraviesa el mercado mundial.

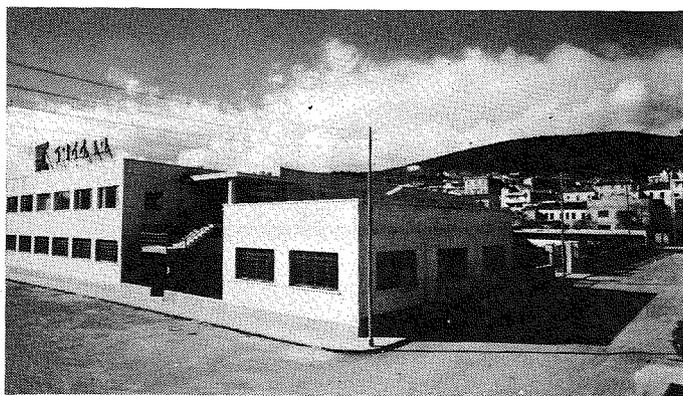
2. El momento actual en la exportación del calzado a Europa y U.S.A. es incierto debido a los siguientes causas conocidas por el sector:

a) Falta de apoyo en algunos Organismos Oficiales.

b) Compramos la piel a naciones como: Pakistan, Brasil, Argentina etc países que son nuestros principales competidores.

c) El cambio de divisa. Resultando que los únicos medios para competir en esos mercados son: la calidad del diseño y el acabado.

Contesta:
Don José Coll,
de
Calzados Coll S. A.



DEBIDO A LA CONTINUA COMPETENCIA QUE TENEMOS CON OTROS PAISES Y AL CAMBIO DE DIVISA. TIENEN SUS DESVENTAJAS Y MAXIME CUANDO EL TIPO DE ARANCEL QUE U.S.A. CARGA A LAS IMPORTACIONES DE CALZADO ESPAÑOL SON BASTANTE ELEVADAS.

LEA
ECONOMIA
BALEAR

ALLIS-CHALMERS
tecnopotencia
en sus manos
para levantar montañas

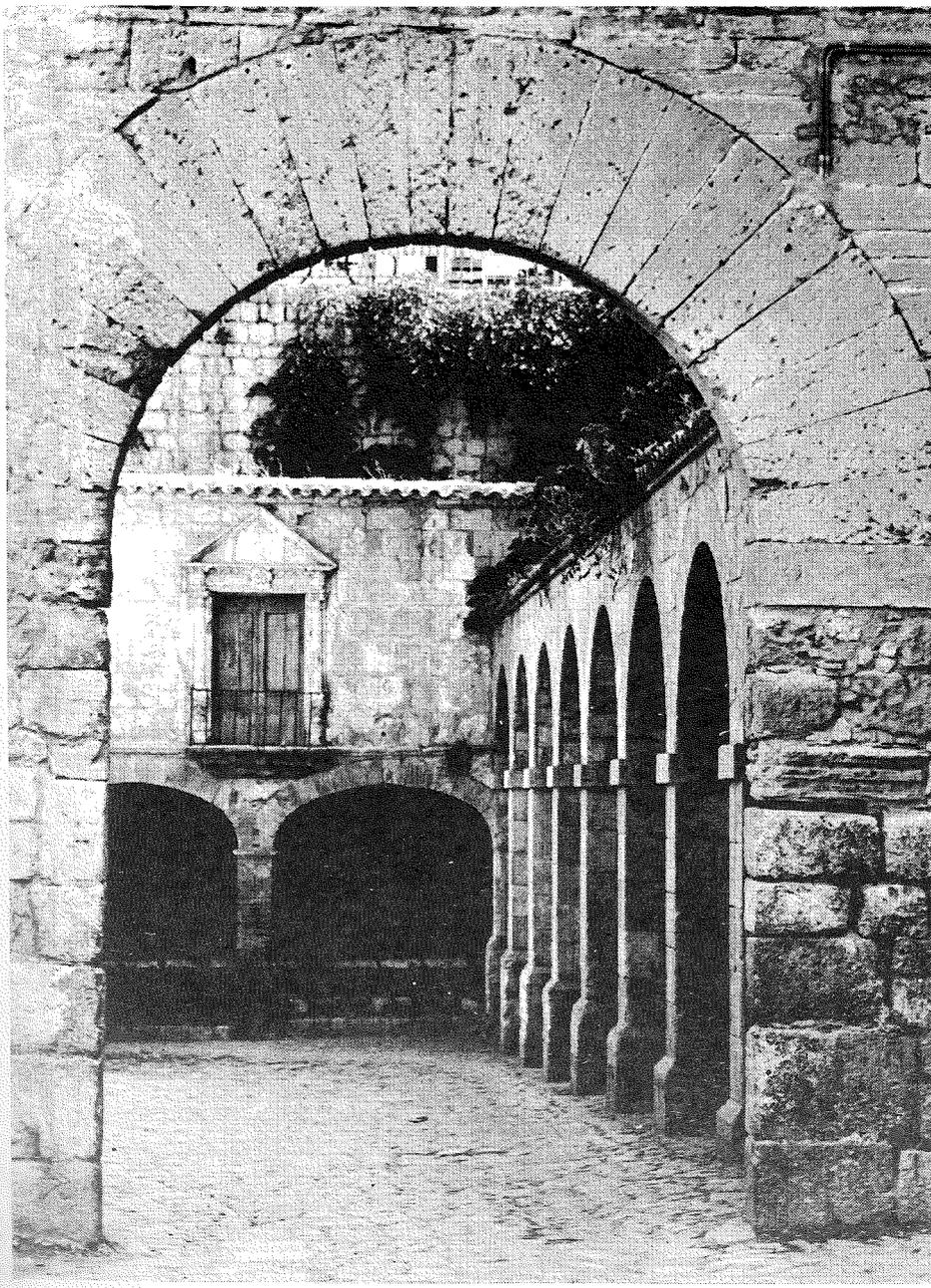
DISTRIBUIDOR PARA BALEARES

OSCA

Héroes de Manacor, 184 Telf. 27 14 85

No tienen, las Pitiusas, tradición peletera

por JUAN CASTELLO GUASCH



Aquí, a la sombra de los arcos de la plaza de armas de la vieja fortificación ibicenca, hallaron cobijo y marco adecuado los hypes-artesanos-artistas para ofrecer al público la muestra de sus trabajos y el fruto de su libre imaginación. Junto al vestido, la túnica o la camiseta adlib, el alambre trabajado, los collares de mariscoso de semillas, amén de otras extrañas fantasías, se expone una variada colección de piezas de cuero y de piel que bien pudieran ser el inicio de una amplia producción artesana. Lamentamos no poder acompañar una muestra gráfica de algunos de ellos. No está a nuestro alcance, por el momento. Por otra parte hemos de agradecer al autor anónimo de esta fotografía su impensada y oportuna colaboración.

Lo hemos dicho varias veces y lo repetimos en esta ocasión. Y no pueden tenerla por la sencilla razón de que no tuvieron nunca apenas cabaña vacuna. Cual escribía en 1845, en ocasión de uno de los tantos y sucesivos períodos de miseria oficial y particular, el Jefe Político de la Provincia D. Joaquín Maximiliano Gibert: "Entre las muchas calamidades que afligen a la agricultura de dichas islas, una de las principales es la abundancia de ganado cabrío, el que lo mismo que el lanar vaga casi todo el año por el campo sin pastor... Otra fatalidad para Ibiza es el no emplear para la labranza el ganado vacuno, de que carecen totalmente..."

De lo que se desprende que careciendo de la materia prima esencial, el cuero, mal podía existir la industria dicha.

Había, eso sí, cual se confirma en ese mismo informe, abundancia de ganado cabrío y lanar. O sea que no hubiera faltado esa materia prima, la piel, pero lo que llamaríamos rama ligera de la industria. Pero faltaban manos especializadas para la elaboración, eran muchas y acuciantes las hambres y las necesidades, y para subsistir se precisaba echar mano de todos los recursos y productos en bruto, sin poder pensar en su transformación. Uno de ellos, esas pieles. Para adquirir trigo, especialmente. A veces mediante trueque directo, ya que, por no haber, ni dinero de plata había en circulación con harta frecuencia ni admitían otro los mercaderes. A veces incluso apresando naves en tránsito por las rutas cercanas y obligándolas a descargar los víveres, trigo y cebada especialmente, mediante el abono de su valor. Que de la necesidad se hacía ley.

Consta sin embargo en los viejos papeles que existió aquí el Gremio de los Pelaires ya en el siglo XVI o posiblemente antes. Que lo que hoy son las calles del Obispo Cardona y de Castelar, entre las murallas y el mar, un tiempo era un llano con corrales para ganado y potreros, denominado Hort d'es Pelaires. Que el viejo caserón abovedado interiormente, que aún hemos conocido, en el extremo sur de dicho llano, en el que estuvo instalada la fonda de Ca'n Cires, destruido por una bomba de aviación en 1936, bien pudo ser el obrador donde los pelaires curtieran y adobaran los pocos cueros importados y las pieles insulares. Que en el siglo XVII dicho gremio adquiría la capilla de los santos Cosme y Damián, en la iglesia parroquial de San Salvador. Que en el período triste 1789-1797 (también de abandono

Inversiones Balboa

una iniciativa Banca March 1975

Inversiones Balboa es el primer ofrecimiento que Banca March hace a sus clientes y amigos.

Inversiones Balboa no es una simple sociedad de cartera.

El activo de Inversiones Balboa está integrado por empresas de primera línea y por sociedades del Grupo en continua expansión.

¿Quiere ser socio?
Suscriba **INVERSIONES BALBOA**

Informese en las 59 Oficinas de Banca March
Baleares, Cataluña, Madrid y Zaragoza.

BANCA  MARCH

donde usted también hace negocio.

ASIENTA LA SUSCRIPCIÓN

y miseria suma), dentro del Plan de Mejoras patrocinado por el obispo de Ibiza fray Manuel Abad y Lasiera y el Comisionado Real D. Miguel Cayetano Soler, mallorquín éste y de grata memoria ambos, se contrataron maestros artesanos extranjeros, catalanes, levantinos y mallorquines para que enseñaran sus artes y oficios a los ibicencos (herreros, tejedores, alfareros, cordeleros, zapateros, albañiles, panaderos, etc). Que en 1806 hubo exámenes para maestros oficiales zapateros. Que en 1810 el ayuntamiento procedía a la elección de Mayordomos del Gremio de zapateros, entre otros. Y, ya en el terreno de lo anecdótico, en 1835, complicado en una conspiración carlista, es confinado a Formentera, el zapatero Sebastián Ramis, forastero y ya confinado en Ibiza por motivos parecidos.

O sea que, en cuanto a tradición, bien se ve que es harto modesta. Hubo producción de pieles de cierta importancia e ínfima de cueros, que, en fardos, se exportaron. Para luego, ya curtidos, volver a importarse para guarnicionerías, zapaterías, tapicerías, etc.

Claro está que, aparte las reducidas actividades del Gremio, y aunque a un nivel de pura y elemental artesanía, existió la manufactura de la piel de cabra y de cordero. Son aún piezas curiosas las vainas de cuchillo, las correas de fusil, los cinturones, las bolsas, las petacas, las zamarras, los zurroneos y quizás algunos otros objetos, todos de confección manual y casera.

Tal vez merezca destacarse la guarnicionería, industria que sí siempre tuvo arraigo y de la que nunca faltaron varios establecimientos con hábiles artesanos, celosos y meticulosos en la confección de toda suerte de atalajes para animales de tiro y de labor. Hoy aún queda alguno de estos talleres, si bien ya en trance de desaparición por la inevitable primacía del motor sobre la tracción animal.

Y, quizás como detalle curioso, quepa mencionar la circunstancia elaboración de bolsas y petacas de la piel de la foca, un tiempo frecuente en las aguas del litoral, y a las que la superstición popular atribuía ciertas propiedades mágicas.

Sin olvidar tampoco el arreglo perfecto, para adorno y fantasía, de pieles de becerro, cabra, cabrito, cordero, conejo e incluso de gineba, conservando todo el pelo. Siempre hubo hombres, verdaderos artistas, que a ello se dedicaron. Actualmente con mayor profusión que nunca, supuesta una mayor amplitud de mercado con la afluencia turística.

Por otra parte, hoy ya se insinúa una naciente faceta que va adquiriendo un relieve y un prestigio que trasciende más allá del litoral isleño. Hablamos de la labor de esos hombres y mujeres que la avalancha turística nos trajo, que llamamos hípies y que aquí, en Ibiza, en este aspecto que nos ocupa, están aportando un nutrido plantel de artesanos-artistas de cuyas manos están saliendo verdaderas creaciones. Aunque, en rigor no cabe aún hablar de una verdadera industria de peletería artística —para nombrarla de algún modo—, dado su estado incipiente, bien merece mencionarla con admiración

y esperanza. De las manos de estos hombres salen creaciones maestras: bolsos, cinturones, chalecos, zamarras, collares, zurroneos y una variedad respetable de objetos y piezas las más dispares, algunas de ellas, repetimos, del más exquisito gusto.

Con la observación, agradable por demás, de que, hípies o no, figuren entre estos artistas algunos ibicencos que también son maestros en el bello y antiguo arte de manufacturar la piel y el cuero. Lo que, en definitiva, supone la esperanza de un arraigo para el futuro.

EXPORTACIONES DEL SECTOR DE LA PIEL

MADRID.— Según los datos provisionales facilitados por el Servicio de Estadística del Sindicato Nacional de la Piel sobre las exportaciones del sector en el ejercicio económico de 1974, se ha recuperado en parte el impulso de la tendencia exportadora durante el pasado y superado bache de 1973. Incluso se ha logrado un ligero incremento sobre el año 1972, que marcó el máximo de ciclo expansivo caracterizado por sus altas tasas de crecimiento. El valor de la exportación del sector en 1974 alcanzó la cifra de 30.546 M. de pesetas, frente a 23.880 en 1973 y 23.668 en 1972. Pero sobre estos valores monetarios pueden señalarse, como datos que expresan mejor la realidad que el sector de la piel exportó en 1974 un 16,7^o/o más que en 1973, y el 6,9^o/o más que en 1972. Los precios medios crecieron en el pasado año el 9,6^o/o, y en dos años (con base 100 en 1972) el 20,7^o/o. El valor, en suma, de las exportaciones de 1974 es superior en un 29^o/o al del

año 1972. Teniendo en cuenta que el conjunto de las exportaciones españolas en 1974 ha alcanzado un valor total de 407.972 M. de pesetas, el sector de la piel representa un 7,5^o/o del total exportado por España en bienes de todas clases, y de las 21 secciones del arancel de Bruselas por grupos de productos, la piel ocupa el séptimo lugar. Considerando los mercados de destino de la total exportación española y el hecho de que Francia, Estados Unidos, Alemania y el Reino Unido acogen el 44,4^o/o de esta exportación global, la de la piel acusa una mayor importancia relativa, ya que cubre el 13,2^o/o del valor exportado a dicha área en 1974, con 1.972 M. de pesetas a Francia, 14.202 M. a Estados Unidos, 6.369 millones a Alemania y 1.347 M. al Reino Unido. De la exportación total del sector de la piel, el calzado representó 21.107 M. de pesetas, que supone el 69^o/o del valor total de los envíos del sector.

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

Si desea recibir
ECONOMIA
BALEAR
en su domicilio
le rogamos se
suscriba:
Gran Vía Asima, 2
Polígono
La Victoria
Palma de Mallorca

- mercado negro o bolsa negra:**
El que surge espontáneamente al fijarse oficialmente un precio inferior al que resultaría del libre juego de la oferta y la demanda.
- mercadeo o marketing:**
El sistema total de actividades comerciales interrelacionadas para el planeamiento, promoción, fijación de precios y distribución de bienes y servicios a los actuales y potenciales consumidores.
- mercadotecnia:**
Organización, planeamiento, dirección y control del mercado de una empresa.
- microeconomía:**
Parte de la economía, considerada clásica, que estudia los problemas relativos a la empresa.
- moneda fraccionaria:**
La emitida en piezas, múltiplos o submúltiplos de la unidad monetaria, cuyo valor facial (extrínseco) es superior al del metal de que está hecha (intrínseco).
- monetización de la deuda pública:**
Financiación de los gastos públicos a través de la compra por la banca central o nacional de aquellos títulos de la deuda pública no adquiridos por el ahorro privado.
- monetización del superávit de la balanza comercial:**
Procedimiento por el que la banca central adquiere el superávit de divisas de la balanza comercial.
- monopolio:**
Control que ejerce un cierto producto o servicio sobre el mercado.
- monopolio bilateral:**
Enfrentamiento del único vendedor de un producto o servicio a un solo comprador.
- monopolio unilateral:**
El formado por un monopolio de oferta y una demanda concurrente.
- monopsonio o monopolio de demanda:**
Control del precio de un producto o servicio por un comprador o un consorcio de grandes compradores.
- multiplicador:**
Coeficiente que permite conocer el crecimiento experimentado por una magnitud económica como consecuencia de un incremento en otra magnitud relacionado con ella.
- multiplicador del comercio exterior:**
Aquél que indica el aumento en la renta nacional causado por una expansión en las exportaciones del país.
- multiplicador de la inversión:**
El que expresa el crecimiento de la renta global como consecuencia de un incremento de la inversión neta.
- necesidades elásticas:**
Las no indispensables para la conservación de la vida.
- necesidades inelásticas:**
Las imprescindibles para satisfacer necesidades primarias (comida, ropa, etc.).
- nivel de vida:**
Relación entre la renta y el precio de los bienes y servicios que pueden ser adquiridos con dicha renta.
- nivel de precios:**
Índice representativo de la elevación o descenso de los precios respecto a un año base. Expresa las variaciones del poder adquisitivo del dinero.
- numerario:**
Dinero efectivo.
- oligopolio:**
Mercado compuesto por pocos vendedores y muchos compradores. Llámese oligopolio diferenciado a aquél (como la industria automovilística) en que cada vendedor ofrece productos de la misma especie aunque no idénticos.
- oligopsonio:**
Mercado compuesto por muchos vendedores y pocos compradores.
- operaciones de futuros:**
Las de bolsa (de mercaderías o valores) que deben cumplirse al expirar un plazo fijado.
- operaciones de redescuento:**
Operaciones bancarias por las que se descuenta un título de crédito ya descontado por su tenedor anterior.
- países en desarrollo o emergentes:**
Los que mantienen una tasa positiva de industrialización y de aumento del producto nacional bruto, mejorando a la vez la distribución de la renta por persona.
- paridad del dinero:**
Igualdad de poder adquisitivo entre dos o más monedas.
- paro:**
Cesación del trabajo. Proporción de individuos que carecen de empleo.
- parque industrial:**
Zona determinada por un gobierno nacional o local para uso industrial, en la que se goza de ciertos beneficios (venta de terrenos, exención de impuestos, etc.), a fin de impulsar el desarrollo industrial.
- patente:**
Derecho otorgado por el Estado para usar, vender o arrendar una invención.
- patrimonio:**
Conjunto de bienes o derechos correspondientes a una persona, sociedad o país.
- patrón cambios-oro:**
Sistema monetario cuya unidad no es convertible en oro sino en una moneda extranjera que tiene relación fija y convertibilidad con ese metal.
- patrón lingote de oro:**
Sistema en el que el oro, a pesar de no estar monetizado, respalda la moneda en circulación.
- patrón monetario:**
Conjunto de relaciones que ligan el dinero patrón a los otros tipos de dinero de un país dado.
- patrón oro:**
Sistema monetario que determina una relación fija entre su unidad base y un peso establecido de oro.
- patrón papel inconvertible:**
Sistema monetario cuya unidad no guarda relación fija con el peso del metal.
- patrón plata:**
Sistema monetario cuya unidad guarda relación fija con un peso establecido de plata.
- persona jurídica:**
La que sin ser persona física o natural, actúa en la vida civil como sujeto con derechos y obligaciones. Son personas jurídicas las corporaciones, compañías, asociaciones, fundaciones, etc.
- personería jurídica:**
Condición de los entes que, no siendo personas físicas, pueden actuar en relaciones de derecho como si lo fueren.
- planificación económica:**
Técnica que trata de coordinar ex ante los comportamientos de las diferentes unidades y los grupos que intervienen en la actividad económica.
- planificación imperativa:**
Ejecución (generalmente por el Estado) de un programa general que vincula administrativamente a todos los grupos económicos de un país, tanto públicos como privados.
- planificación indicativa:**
Utilización en la planificación económica de medios indirectos y no vinculantes con relación al sector privado.
- pliopolio:**
Facilidad que ofrece una industria para el ingreso en su mercado de nuevas empresas.
- plusvalía:**
Aumento del valor de los bienes, atribuidos principalmente a factores exteriores a la actuación de su propietario.
- "pool":**
Acuerdo temporal entre empresas para reglamentar la producción y los precios con el fin de dominar el mercado de un producto dado.
- precio:**
Expresión del valor de la unidad de un bien.
- precio de costo:**
El de un producto o servicio que equivale a su coste de producción, venta y distribución sin considerar beneficio alguno.
- precio del mercado:**
El obtenido por el libre juego de la oferta y la demanda.

precio natural:

El determinado por el costo de producción de un servicio o producto.

presupuesto:

Tiene dos acepciones: medidas previas cuantitativo-financieras sobre la política a seguir para obtener objetivos económicos prefijados y expresión contable del plan económico que la Hacienda de un país se traza para un determinado período de tiempo.

producción primaria:

La de las industrias extractivas, que obtienen materias primas de la naturaleza.

producción secundaria:

La de las industrias de transformación que convierten las materias primas en bienes manufacturados.

producción terciaria:

Conjunto de servicios prestados por los sectores financieros, comerciales, profesionales, etc., a la producción nacional.

productividad:

Eficacia del uso de los factores de producción. Relación entre la producción obtenida y las cantidades de cada factor utilizadas para obtenerla.

productividad marginal:

La productividad de la última unidad de un factor de producción.

producto bruto interno: El producto nacional bruto, al que se ha sumado o deducido el saldo de las transacciones de la balanza de pagos.

producto nacional bruto:

El valor de la producción, deducidos los insumos.

producto nacional neto:

El producto nacional bruto, deducidas las depreciaciones.

proteccionismo:

Medida de política económica para proteger la economía nacional de los peligros posibles de la libertad de importaciones.

puerta cerrada:

Acuerdo entre una empresa y el sindicato de sus empleados para que sólo trabajen en ella los miembros de éste.

recesión:

Disminución de la actividad económica de un país.

redescuento:

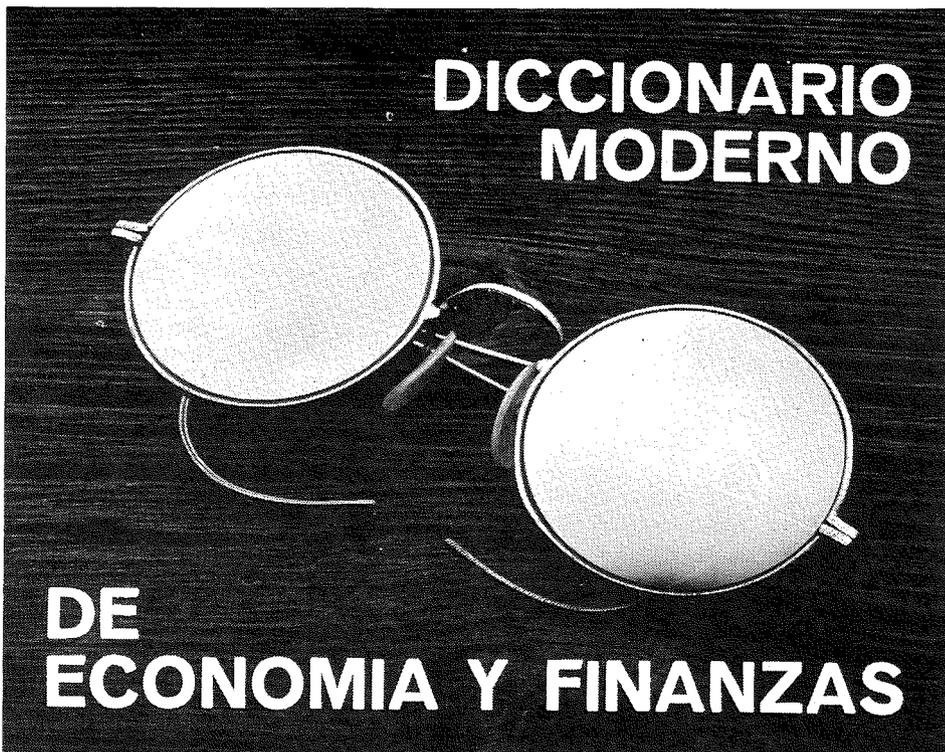
Tanto por ciento de descuento aplicado por el Banco Central a la Banca privada.

redistribución de la renta:

Intervención estatal, ya sea por medios directos o indirectos, para corregir los efectos negativos de la concentración de las rentas en unos pocos y facilitar el desarrollo económico del país.

renta:

Beneficio que rinde periódicamente una cosa, o lo que de ella se cobra.

**renta nacional:**

Suma de las remuneraciones de los servicios prestados por los factores de producción de un país, tanto públicos como privados.

renta real:

La que expresa el poder adquisitivo del total de ingresos con relación a los precios de los productos y servicios.

salario:

Remuneración que percibe el trabajador. Si es expresado por el conjunto de bienes de consumo que puede adquirir se le llama salario real. El salario nominal es aquél que se expresa en moneda.

sector económico:

Parte del sistema económico que agrupa actividades de características comunes. Se cuentan tres sectores: el primario o agrícola, el secundario o industrial, y el terciario o de servicios. Si la distinción se hace tomando en cuenta la naturaleza del sujeto económico, los sectores son llamados público y privado.

sindicato:

Asociación de empleados u obreros para la defensa de sus intereses.

sistema monetario:

Las normas, acuerdos y organismos que regulan el flujo del dinero.

sociedad anónima:

Entidad mercantil que cuenta con capital propio, dividido en acciones, y gobernada por el principio de la responsabilidad limitada de sus socios.

sociedad colectiva:

La que forman dos o más personas que responden ilimitada y solidariamente.

sociedad de control o compañía propietaria:

Aquella que controla la mayoría o la totalidad de las acciones de una o varias compañías llamadas subsidiarias, cuya política es dirigida por la sociedad de control.

sociedad de financiación:

Las creadas para actuar como intermediarias entre las empresas y conseguir capitales o préstamos a largo plazo mediante la emisión de valores.

sociedad de responsabilidad limitada:

Aquella sociedad mercantil que sólo responde con su capital social.

sociedad en comandita:

Aquella en la que una parte de los socios (llamados colectivos) tienen la dirección del negocio y responden ilimitadamente con sus bienes personales, en tanto que los otros socios (los comanditarios) sólo responden hasta el importe total del capital aportado.

sociedad mercantil:

Organismo integrado por personas que ponen en común bienes o trabajo para efectuar actos de comercio.

subdesarrollo:

Condición de aquel país que no alcanza determinados niveles económicos, sociales, etc. Atraso relativo de unos países (llamados subdesarrollados) respecto a otros.

Economía filatélica

por Alejandro Martínez Fornaguera,

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

Después de «España 75»

Del 4 al 13 de abril se vivieron en Madrid días inolvidables para los aficionados filatélicos y para todos aquellos que, de un modo u otro, tienen alguna relación con los sellos de correos.

A pesar de que se exhibieron verdaderas joyas filatélicas, la exposición propiamente dicha se vio poco concurrida. Al parecer a nadie le interesaban aquellas rarezas. Rectifico. Solamente fueron a contemplar los sellos la élite de la filatelia española y mundial. Los que mejor la vieron fueron los miembros de los distintos Jurados que se las vieron y desearon para otorgar con justicia los premios de que disponían.

¿Qué hicieron, pues, los millares que hacían cola ante las taquillas para penetrar en la exposición? Pues hacer cola frente a las taquillas de Correos en donde se expedían las famosas hojitas "España 75" al precio de 125 pesetas, a



mei día se entregó gratuitamente, los días sucesivos mediante el pago de una módica cantidad. También la casa española Heraclio Fournier editó una hojita de publicidad con la serie del Año Santo

compañía, puesto que han hecho la felicidad de muchas personas.

No se acaban aquí los objetos para-filatélicos. El Gremio de Comerciantes editó también la suya, efectuando una tirada especial —de bibliófilo— para la cena de los comerciantes. Teniendo en cuenta que las plazas eran limitadas —500— y que el precio del ticket para este banquete era de 5.000 pesetas, (sí, cinco mil pesetas) parece que hubiera tenido que estar desierta. Pues no. Falta-ron plazas y estas hojitas se pagaban ya a 25.000 y 30.000 pesetas entre los comensales que querían tener una más de la que les correspondía. En pocas palabras, que hubo quien fue, cenó, vendió la hojita que le correspondía y todavía regresó a su hogar con 20.000 pesetas más en el bolsillo.

La psicosis de hojitas y de compra de sellos era tal, que unos amigos que se



razón de un máximo de dos juegos por persona. ¿Eran las únicas colas? No, señor. Los stands de Cuba, Estados Unidos, Uruguay y Jersey repartían también sellos de su país matasellados con una cancelación especialmente creada para nuestra exposición. Se crearon verdaderos primores: Sellos de España y Cuba, matasellados con la cancelación respectiva en sobres conmemorativos. El stand de los Estados Unidos repartía, contra presentación de la entrada, una hojita conmemorativa sin valor postal, similar a las que reparte en todas las demás exposiciones internacionales en las que participa. Tienen el buen gusto de crear una hojita adecuada a cada país. El pri-

Compostelano de 1937 —que habían impreso en su día— reproducida a tamaño mayor. Como hay gente que lo guarda todo, estas hojitas tuvieron mucho éxito y llegaron a agotarse. Llegaron a venderse en la Plaza Mayor a un precio ridículamente elevado. Esto me resulta incomprensible. En primer lugar no se trata de algo emitido por las autoridades postales de un país, aunque no sean sellos; en segundo lugar, como es publicidad, pueden reimprimir la cantidad que crean oportuno. Reconozco que es muy bonita y está magníficamente impresa, pero es un simple folleto de publicidad. De todas formas, se debe felicitar al promotor de la idea en dicha

hallaban tranquilamente conversando en el recodo de un pasillo, fueron interrumpidos por una persona que les preguntó que para qué era aquella cola. Extrañados, preguntaron ellos a su vez: —¿Qué cola?, y el curioso les señaló a una cola de unas sesenta personas que se habían colocado detrás suyo, pacientemente esperando no sabían qué. Al parecer suponían que aquel grupo era, a su vez, la cola de la que debía continuar por el otro pasillo. No hace falta decir que la sorpresa de todos fue mayúscula. Los colistas habían perdido media hora inútilmente.

Económicamente se movieron grandes cantidades de dinero. Las hojitas que



salían a los visitantes de la exposición a 150 pesetas, cantidad compuesta del valor facial de los sellos y del precio de la entrada, indispensable para poder adquirirlos, se vendían en la Plaza Mayor a 500 pesetas y en la Plaza Real de Barcelona, llegaron a pagarse a 700 pesetas. Ahora que las aguas han vuelto a su cauce, su precio oscila entre las 400 y 500 pesetas el juego de las dos hojitas.

Ahora bien, los comerciantes habían pedido oficialmente tal cantidad de hojitas, que la organización de España 75 les repartió el 25^o de las que habían pedido. Resultaron perjudicados los que habían pedido la cantidad justa y ello es comprensible por cuanto tuvieron que adelantar el dinero un mes y medio antes de que la exposición abriera sus puertas, con lo que se la cargaron los económicamente débiles. En cambio, los

coleccionistas, socios de alguna sociedad federada, es decir, perteneciente a la FESOFI (Federación Española de Sociedades Filatélicas), recibieron todos los sellos que solicitaron a través de la entidad a la que pertenecían, para lo que tuvieron que adelantar el dinero. Ahora bien, para éstos la satisfacción es enorme, por cuanto no han tenido que caer dentro de las garras de los comerciantes (y que me perdonen los comerciantes) y tener que pagar el gusto y las ganas para poseer los sellos apetecidos.

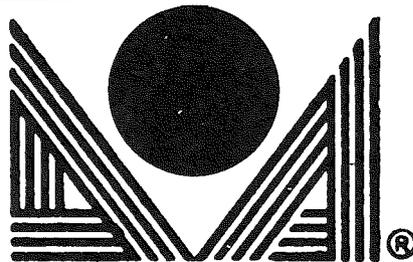
He de reconocer que los comerciantes que tienen compromiso con muchos clientes, en especial, clientes extranjeros que no comprenden lo ocurrido —o no quieren comprender— han tenido que perder por este lado el dinero que habían ganado por otro. Desde luego, **Spain is different**, y lo que ha sucedido aquí, difícilmente pasaría en otro país, ya que allí las tiradas no son fijadas de antemano, por lo que, incluso imprimiendo menor cantidad, hay suficientes sellos para todos.

Como consecuencia de la exposición, el coleccionismo (?) ha aumentado en España. El signo interrogativo lo he puesto porque realmente hay muchas personas que han acaparado lo que han podido de la emisión sin ser filatélicos y han vuelto a iniciar compras masivas de las emisiones de este año. Todo sea para



bien del coleccionismo y de la patria.

Quiero terminar haciendo una crítica artística de los sellos de las dos hojitas. El grabado y el tema de los ocho sellos es acertadísimo. Resultan verdaderas obras artísticas. Ahora bien, a mi juicio, tienen un pero y es que los colores elegidos resultan demasiado oscuros, contrastan poco —en especial en los sellos verticales— y además han sido muy vistos en otras emisiones grabadas. Es lástima porque el colorido de los bocetos que había admirado en la Feria Nacional del Sello en Sevilla, me habían hecho esperar otros colores más vivos y luminosos. En aparente contradicción con lo que antecede, debo hacer constar que la impresión de estos sellos en negro para un encarte del catálogo de la Exposición resulta mucho más atractiva que la impresión a color



FABRICA DE TRENZADOS

PALAS PASADAS

Y

CORTES APARADOS

MATREMA

Inca - Mallorca - España

Telex. 68594 COCIN E 481

✉ P. O. Box, 19
Juan de Austria, 50

☎ 50 08 50, 54, 58

✂ Matrema

MISCELANEA

LAS EXPORTACIONES ESPAÑOLAS DE CALZADO

En el primer trimestre de 1.975 España ha exportado 16.517 T. de calzado por valor de 6.543 M. de pesetas, frente a 15.230 T., por valor de 5.302 M. de pesetas, en el mismo período de 1.974. Esto supone un aumento del 8 por 100 en cuanto a la cantidad y del 10 por 100 con relación al valor. También se incrementaron las importaciones que fueron en los tres primeros meses de 1.975, de 526 T., por valor de 130 M. de pesetas. En idénticos meses de 1.974 se importaron 488 T., por valor de 81 M. de pesetas.

CONTROL COMUNITARIO SOBRE LAS IMPORTACIONES DE CALZADO

La Comisión Europea ha decidido establecer un control "a posteriori" sobre las importaciones comunitarias de calzado. Este control entró en vigor el pasado 1 de mayo y tendrá una duración, salvo prórroga, de un año y dos meses, hasta el 30 de junio de 1976. En los diez primeros días de cada mes, los países miembros de la CEE estarán obligados a declarar a la Comisión sus importaciones del penúltimo mes, expresando la cantidad en pares. Este control afecta especialmente a todos los zapatos de hombre, mujer y niño en piel, comprendiendo las sandalias, pantuflas y zapatos de deporte. El motivo de este control obedece al aumento reciente de la importación, que está perjudicando a este sector comunitario.

SUSENSIONES DE PAGO

Un total de 308 empresas suspendieron pagos en España durante 1974, cifra que supera en 150 por 100 a la registrada el año anterior, según datos de los Juzgados de Primera Instancia. El activo de las empresas afectadas ascendió a 42.043 M. de pesetas, frente a un pasivo de 23.333 M. Un año antes, estas cifras habían

de ECONOMIA

sido tan sólo de 6.537 y 3.766 M. respectivamente. Las empresas que suspendieron pagos eran anónimas, en 140 casos, individuales en 133, limitadas en 26 y de otras en nueve. La actividad económica del suspenso fue la industria manufacturera en 114 ocasiones, la de construcción en 81 y la de comercio en 71 ocasiones. Por otro lado, en 1974 se registraron 56 quiebras, con un activo total de 2.230 M. frente a un pasivo total de 2.148 M. Un año antes, el número de quiebras había sido similar, pero el activo de las mismas sólo alcanzó los 268 M. de pesetas, frente a un pasivo de 693 millones.

IMPORTACION DE POLLOS CONGELADOS

Se está estudiando la importación urgente de unas 2.000 T. de pollos congelados para equilibrar la gran demanda de este producto y conseguir que bajen los precios del mismo", ha manifestado don Félix Pareja, director general de Comercio Alimentario. En estos momentos —añadió el señor Pareja— el problema no es de abastecimiento, ya que, en realidad, tenemos una producción enorme de pollos y el mismo FORPA está primando la exportación con 16 pesetas kilo. La medida debe adoptarse para conseguir que los precios, ahora superiores a las 80 pesetas kilo, bajen y se equilibre la demanda, que en estos últimos días se ha visto aumentada considerablemente, al tiempo que se acentúa la retracción del consumo de carne de vacuno y de cerdo, debido a las subidas alarmantes de precios de estos productos.

NUEVO SERVICIO AEREO MADRID - ALICANTE NUEVA YORK

Con vigencia hasta el 31 de octubre "Iberia" realiza un servicio regular Madrid-Alicante-Nue-

va York con aviones "DC-9-55", especialmente equipados para el transporte de mercancías, con dos vuelos semanales en ambos sentidos. La capacidad máxima de carga de los aparatos es de 35.000 kgs., pero dado que se dedicarán a transporte casi exclusivo de calzado y contando con el embalaje voluminoso de este tipo de carga, su capacidad se reducirá a 25.000 kgs. Los vuelos salen de Madrid los miércoles y sábados y regresarán los jueves y domingos.

ALEMANIA DEMOCRATICA LIMITARA SUS COMPRAS A ESPAÑA

Si España no compra más maquinaria a la República Democrática Alemana, ésta se verá obligada a reducir las importaciones procedentes de nuestro país, ha dicho el embajador alemán, Peter Lorf, a la Prensa de Valencia. La balanza comercial entre ambos países es desfavorable para los alemanes. El señor Lorf asegura que el 8 por 100 de lo que compran lo pagan con maquinaria y el resto con dinero. Envían principalmente máquinas herramientas, de oficina y aparatos de óptica, e importan productos agrarios y de la industria ligera, como zapatos, tejidos, etc.

NUEVOS SISTEMAS DE INDICES DE PRODUCCION Y PRECIOS INDUSTRIALES

Los índices de producción y de precios industriales del Instituto Nacional de Estadística serán calculados según un nuevo sistema, ya que las referencias utilizadas anteriormente han quedado superadas. Hasta ahora, el cálculo del índice de producción se basaba en los datos de base 1.962 = 100, y los índices de precios al por mayor, que ahora serán sustituidos por los industriales, en la base 1.955 = 100, referencias ya supe-

radas por nuestro desarrollo industrial. Se van a consultar más de 3.000 empresas, seleccionadas entre 7.000, las mayores existentes en España por su personal y el volumen de producción, a fin de confeccionar los nuevos índices.

EXPORTACIONES DE POLLOS CONGELADOS AL GOLFO PERSICO

Unas 700 T. de carne congelada de pollo están siendo cargadas estos días en el puerto de Bilbao con destino a los países del golfo Pérsico. Un total de 80 camiones frigoríficos esperan su turno de carga en el canal de Deusto, informa "El Correo Español-El Pueblo Vasco". El transporte de carne será llevado a cabo por el buque español "El Puntal" de 6.000 T. Es la primera vez que un cargamento de este tipo sala del puerto bilbaíno. La mercancía llegó procedente de Lérida, Zaragoza, Galicia y algunos puntos de Sureste peninsular.

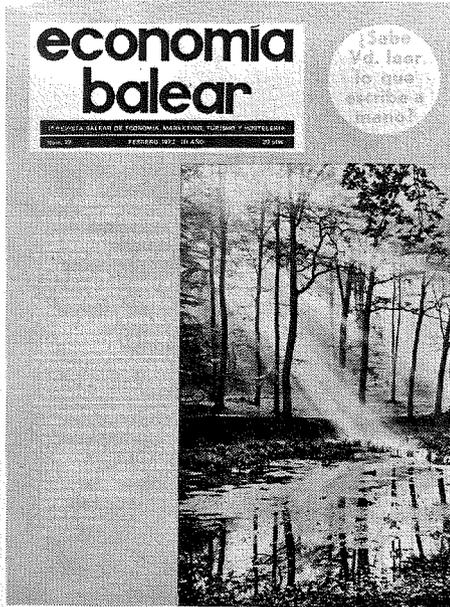
LOS AUMENTOS DE LOS ABONOS AGRICOLAS

El presidente de la Hermandad Nacional de Labradores y Ganaderos ha comunicado telegráficamente a la Cámara Oficial Sindical Agraria de Zaragoza que las subidas de precios previstas para los abonos agrícolas son las siguientes: Nitrogenados: 3,58 por 100. Potásicos: 18 al 25 por 100. Fosfóricos: 1,3 por 100. Complejos: 4 por 100. El sector industrial ha aceptado una antigua petición sindical y los sacos de abono llevarán marcado el precio de venta al agricultor.

EL "CAMARGO" ULTIMO GRITO EN REFINAMIENTOS AUTOMOVILISTICOS

Un nuevo automóvil equipado con cerebro electrónico acaba de ser presentado por la "Rolls Royce". Se llama "Camargo", pero en los términos técnicos responde a la denominación "delta", debido a la serie de refinamientos desconocidos hasta hoy

Industria hotelera y turística: "1.000.000 de personas ocupadas en 156.579 empresas" por Ca-cho-Dalda	37
"Turismo selectivo y no masivo..." por D. Manuel Santolaria	38
"La necesidad de alternativa en los cultivos" por D. José Morell García-Ruiz	39
Divulgación médica: "Los baños" por el Dr. Octavio Aparicio	40
"Libros que hemos recibido"	40
"En terrenos cedidos gratuitamente por A.S.I.M.A., se construirá la "Estación para inspección técnica de vehículos"	41
"Lanzamiento de la tarjeta de crédito del Banco de Bilbao"	41
"Al cerrar la edición"	43



NUMERO 29

Página recortable: "Siempre Tú"	4
Editorial: "Si no sonreímos... no cobramos"	5
"Cartas al director"	6
"¡Cuidado con las inversiones extranjeras!"	7
"Así nació Europa"	8
"En el M.C. aumentarán los precios de los productos agrícolas"	11
"Panorama de la economía española"	11
"Pronósticos para algunos países"	11
"Perspectivas para los metales en 1972"	12
"Los americanos invierten en España"	12
"Es preocupante el problema de la inversión extranjera en España"	12
"Baja el precio del aluminio"	12
"Yugoeslavia, una experiencia económica" por D. Bartolomé Suau	13
"Aumenta la publicidad en T.V.E."	14
"Cifras de ventas de lotería nacional y de apuestas mutuas deportivo benéficas"	15

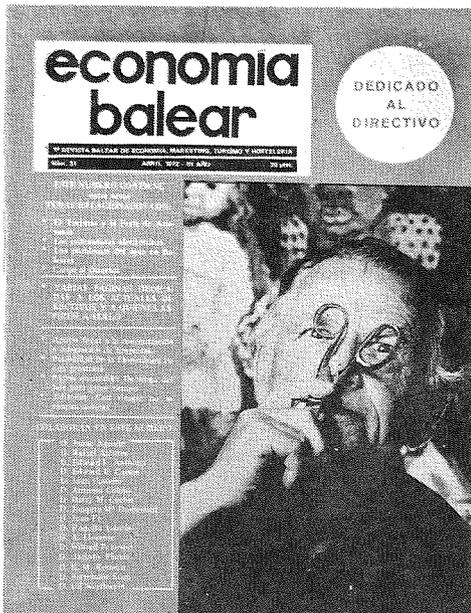
Teléfono: "Mis nuevas tarifas"	16
"¿Quiere Ud. Exportar?"	17
"No se limitarán las exportaciones de calzado"	17
"Exposición española en Los Angeles"	17
"Enfermedades transmitidas por las ratas" por D. Jaime Aguado y D. Juan Fe	18
"¿Pagarán los transportistas el canon de coincidencia?"	19
"Rebaja en el canon de coincidencia"	20
"Sube la gasolina"	20
"Facilidades para la concentración empresarial"	20
"¿Sabe usted leer lo que escribe a mano?" por D. A. Drigani	21
"Cuatro agencias de selección de personal contestaron a nuestra llamada"	23
"Los Containers"	26
"Tarifas de precios señalizados por algunas agencias que trasladan mercancías en contenedores de Palma-Madrid y viceversa"	27
"La velocidad de rotación en las Empresas comerciales" por D. Daniel Barreiro Doval	29
"Gran éxito de España en la exposición BATIMAT-71"	31
"Oh... Turismo... Turismo!" por D. Joaquín M. ^a Domenech	32
"En hostelería... sigue en cabeza Baleares"	33
"El turismo de la U.I.O.O.T. sobre el turismo del futuro"	34
"Nuevos hoteles"	34
"Premio al Restaurante "Spanich Pavillón" de Nueva York"	34
"La actualización del proyecto del futuro Paseo Marítimo de Mahón"	34
"Pan Am utiliza en Nueva York salas de embarque móviles"	34
"Nuestra felicitación a D. Bartolomé Suau Tugores"	35
"ASIMA cuenta con uno de los mejores polideportivos del país"	35
"La Industria menorquina compite con las del calzado y bisutería" por D. Andrés Casanovas	36
Postal de Ibiza: "Talaies: Monumentos, en trance de ruina, abandonados por los hombres" por D. Juan Castelló Guasch	37
"Sonría por favor"	38

NUMERO 30

"Cartas al director"	5
Editorial: "Cero defectos"	7
"Arte y artesanía" por D. Rafael Alcover	9
Postal de Ibiza: "Muñequería" por D. Juan Castelló	10
"Vidrio soplado" por D. Miguel Aleñar	11
Una mini artesanía: "El encaje de bolillos" por D. Manuel Santolaria	12



"Artesanía Balear" por D. Antonio Colom	13
Del original Xiurell a la elegante Gerreta" por D. Joaquín M. ^a Domenech.	15
"La Feria Nacional de Artesanía y Turismo sugestivo escaparate ante el mundo" por D. Bartolomé Suau	17
"Historia del lugar que ocupa nuestra Feria Nacional de Artesanía y Turismo"	21
Página recortable: "Planifique anticipadamente"	22
"El tiempo y el espacio de los demás" por D. Georges Roos	23
"La Hostelería Balear y sus problemas"	25
"Acuerdos del Comité Ejecutivo del Sindicato Nacional de Hostelería"	29
"La población en número"	30
"Propuesta de la Comisión de la Comunidad Económica Europea"	31
"Apoyo fiscal a la inversión"	32
"Menos ventas de camiones"	33
"Mejoras en el cultivo de los agrios españoles"	33
"Banco británico concede empréstito para construir nuestras autopistas"	33
"Estímulos para aumentar las ventas de plátanos"	33
"Coste de vida"	33
"Tipos de conversión"	34
"¿Quiere Ud. Exportar o importar?"	34
"Las 100 grandes empresas industriales españolas en 1970"	35
"Biología de los roedores" por D. Jaime Aguado y D. Juan Fe	37
"Rendimiento de la agricultura en Mallorca" por D. José Morell García-Ruiz	39
"Iberflora 72" por D. Uli Werthwein	39
"Don Antonio Sabater Mut"	42
"Nuevo Alcalde de Palma"	42
"Homenaje a D. Matías Mut"	42



NUMERO 31

"Cartas al director" 5

"Unas páginas dedicadas al Directivo y a quien quiera serlo" 6

Editorial: "Con vinagre no se atrapan moscas" 7

"Diez caminos para ser eficiente" 8

"Mejore la dirección con un control más efectivo" 9

"El techo de su despacho" por D. Rafael Alcover 13

"Perdonemos a nuestro jefe y aguantémosle" por D. R. M. Romero 14

"Un día normal de un empresario europeo" por D. Harry M. Cuehn 15

"Diez pensamientos para jefes" 16

"Cómo debe, el directivo, solucionar un problema empresarial" 17

"El directivo en la industria Rusa" 19

"Trate de responderse" 20

Página recortable: "Decálogo del jefe para ganar tiempo" 21

"¿Cómo será el dirigente de empresa en 1980?" 22

"La Feria y los dirigentes de nuestra economía" por D. Antonio Colom 25

"Mosaico Ferial" 27

"La Feria sigue en grave peligro" por D. Jacinto Planas Sanmartí 27

"La Feria de Artesanía y Turismo como promoción turística" por D. A. Llorente 28

"Decisión e imaginación creadora" por D. Bartolomé Suau 29

"En defensa del paisaje" por D. Rodolfo García de Pablos 30

"D. Alfredo Hernández Noguera, informa a nuestros lectores de los problemas del agua en Baleares" 32

Postal de Ibiza: ¡Agua! por D. Juan Castelló 33

"La hucha de don Tadeo" por D. Joaquín M.^a Domenech 35

"Apoyo fiscal a la concentración e integración de empresas" 36

"¿Quiere Ud. Exportar o Importar?" 38

"Estragos realizados por los roedores y productos a emplear en desratización" por D. Jaime Aguado y D. Juan Fé 39

En "Mallorca...¿Tiene posibilidad la floricultura?" por D. Uli Werthewein 41

"Hoy las ciencias adelantan..." 42



NUMERO 32

"Cartas al director" 5

Editorial: "Levantemos el mundo de la construcción" 7

"La construcción en la ciudad olímpica" 8

"El Empresario de la Construcción y... el código penal" por D. Rafael Perera 9

"Problemática en la empresa constructora de Baleares" 11

"El paisaje asfixia por cemento" por D. Jacinto Planas Sanmartí 13

"Tres millones de viviendas para el período 1972-1980" por D. Daniel Barreiro Doval 15

"Viviendas de protección oficial" 16

"Se elevan los créditos a promotores y compradores de viviendas protegidas" 17

"Como se construyen diez millones de casas" por D. Wolfgang Lange-wissche 19

"La carpintería plástica" 21

"Urbanismo y ciudad del futuro" por D. Juan A. Niñerola 23

Postal de Ibiza: "Urbanismo del ayer a hoy" por D. Juan Castelló 25

"Noticario de ASIMA" C

"Hay que construir la Feria nacional de Artesanía y Turismo" por D. Manuel Santolaria 27

"Las plantas: Complemento de la Construcción" por D. Uli Werthewein 29

"De la casa trogodítica al rascacielos" por D. Joaquín M.^a Domenech 31

"Construcción es sinónimo de destrucción" por D. Antonio Colom 32

"Página recortable" 33

"Generalidades sobre la construcción en los alojamientos turísticos" por D. A. Llorente 35

"Turistas en el Mediterráneo" por D. John Kord Lagemann 37

"El "espíritu" de los negocios" por D. Georges Roos 41

"¿Quiere Ud. exportar o importar?" 43

"Servicio Ferry Barcelona-Palma" 43

"Los robos en los establecimientos" 44

"Apoyo fiscal a la inversión" 44

"Créditos a empresas exportadoras" 44

"Inversiones españolas en el extranjero" 44

"Letras protestadas en 1971" 44

"Avance económico mundial para 1972" 45

"Las ventas a plazos" 45

"1972: déficit" 46

"Producción de petróleo" 46

"Pérdidas en bienes de equipo" 46

"Técnicas de desratización" por D. Jaime Aguado y D. Juan Fe 47

"Hoy las ciencias adelantan" 48

"Para sonreír y pensar" 50



NUMERO 33

Editorial: "El hombre orquesta" 5

"Cartas al director" 6

"Cómo establecer una buena comunicación en la empresa" 7

"Cualidades y conocimientos que debe tener un jefe" 10

"Sociedad de consumo y otras yerbas" por D. Georges Roos 11

"Pensamientos sobre la oportunidad en los negocios" por H. N. Casson 12

"Aportaciones y rentabilidad de la psicología industrial a la higiene y seguridad en el trabajo" por D. Juan Perera Mezquida 13

"Perfiles de "Lider": Henry Ford I" 17

"Raquitismo de la empresa española" por D. Daniel Barreiro Doval 19

"A.S.I.M.A. celebró su Asamblea General anual 1971-1972" 20

"Un saludo para los "tres ángeles de la guarda" 23

"Empresa de A.S.I.M.A. en portada revista francesa" 24

"Agrupación de amigos de Menorca" 25

"Nuevos cargos en Diario de Mallorca" 25

"Nuevas publicaciones" 25

"Visitas a los polígonos de ASIMA" 25

"Convocatoria" 25

"Los administradores de fincas celebran su fiesta" 25

"La Fiabci y su rueda de prensa" 25

"¿Qué es la FIABCI?" 26

"Matrimonio y dinero" por D. Murray Telgh Bloom 27

"No se muera sin testar" por D. José Calvillo 29

"¿Quiere Ud. exportar o importar?" 30

"Internacional house en Palma" 30

"Gestión y finanzas de la empresa" 31

"Medio millón de pasajeros en Ibiza y Formentera causan 6.000.000 millones de estancias" 32

"Línea chartes España-Moscú" 32

"Coyuntura turística en Marzo" 32

"Ibiza, turismo intelectual" por D. Diego Garcedo 33

"Planteamiento y planificación de la campaña de desratización" por D. Jaime Aguado y D. Juan Fe 35

"Hoy las ciencias adelantan" 38

"Emplazamiento de los polígonos" 11

"Características de A.S.I.M.A." 13

"Historia de A.S.I.M.A. en fechas" 17

"Una fecha memorable para ASIMA" 18

"Discurso de don Ramón Esteban" 21

"Discurso del Alcalde de Palma" 23

"Unas palabras del Gobernador Civil" 24

"Habla el señor Solís" 24

"Franco: Presidente de Honor de A.S.I.M.A." 29

"Asistentes a la audiencia del Caudillo" 30

"Comisión Coordinadora y Ejecutiva de A.S.I.M.A. en Noviembre de 1967" 31

"D. Ramón Esteban Fabra. Ex-presidente de ASIMA" por D. Miguel A. Martínez Campos 33

"Don Jerónimo Albertí Picornell. Presidente de A.S.I.M.A." por Planas Sanmartí 37

"Carta abierta al Presidente de ASIMA" por D. Damián Barceló 40

"Don Juan Gea Martínez. Director General de ASIMA" por D. Joaquín M.ª Doménech 43

"Calidad infrahumana del egoísmo" por D. Rafael Alcover 45

"Los Polígonos son cosa nuestra" por D. Antonio Colom 46

"ASIMA, un algo concreto en el devenir industrial de Mallorca" por D. Manuel Santolaria 47

"Los polígonos Industriales de ASIMA" por D. Pedro Costa 48

"Miembros de Honor" 50

"Comisión Coordinadora y Ejecutiva" 51

"Acaba de publicarse, "Juritur" 51

Postal de Ibiza: "¿Polígono Industrial para Ibiza?" por D. Juan Castelló Guasch 52

"Polos y Polígonos Industriales creados en España" por D. Daniel Barreiro Doval 53

"La Pequeña y Mediana empresa" 53

"La Gasolinera de ASIMA" 55

"El Polideportivo de A.S.I.M.A." 56

"Patronato "La Victoria" de ASIMA" 59

"Seguro colectivo de vida de ASIMA" 61

"ECONOMIA BALEAR" 63

"Personalidades en los Polígonos de ASIMA" 65

"Un abrazo para. Poima, Asival, Asegra, Asipo, Pocomaco, Santiago" 69

"Polígono de Mahón: POIMA" por D. F. Pons Capó 71

"Polígono de Valencia: ASIVAL" por D. Alberto Bort 73

"Polígono de Granada: Asegra" 75

"Efemérides más destacables en ASEGRA" 76

"Polígono de Oviedo: ASIPO" 79

"Polígono Comercio Mayorista: La Coruña" 81

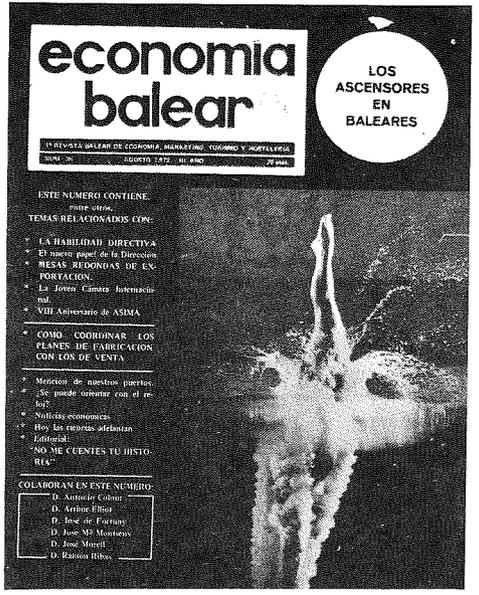
"Centro Industrial Santiga de Saba-dell" por D. José M.ª Montseny 83

"Página recortable: Para NO olvidar" 85

"El futuro se llama Europa" 86

"Hoy las ciencias adelantan" 88

"A la vanguardia de Europa" 90



NUMERO 35

Editorial: "No me cuentes tu historia" 3

"Como coordinar los planes de planificación con los de ventas" por D. Ramón Ribas Muntán 5

Página recortable: "Atesora" 14

"Como desarrollar. Habilidad Directa" por D. Arthur Elliot 15

"Setecientos mil nuevos puestos escolares para todos los niveles" 17

"El nuevo papel de la dirección" 17

"Análisis del mercado de ascensores en Baleares" por D. José de Fortuny Oñós 19

"Breve mención de nuestros puestos" por D. Antonio Colom 25

"Las ofertas turísticas" 26

"Un programa de vacaciones en España" 26

"Sobretasa para los ingleses" 26

"¿Se puede orientar con el reloj? ¡SI!" 27

"Menos agricultores" 28

"Déficit en la balanza comercial agraria" 28

"El cultivo del almendro" por D. José Morell García-Ruiz 29

"¿Quiere Ud. exportar o importar?" 30

"Mesas redondas de exportación" 31

"¿Qué es la Joven Cámara Internacional y que puede hacer por Mallorca?" por D. José M.ª Montseny 35

"Posible crédito japonés a España" 37

"Hay que estudiar la eficacia de las compañías privadas de vía estrecha" 37



NUMERO 34

Pórtico: "Una contra tres" 7

"A.S.I.M.A." 9

"Rincón de la tele"	37
"Cinematografía: mayor recaudación con menos espectadores"	37
"Japón ha perdido 862.500 millones de yen"	37
"España e Italia descienden su producción de vehículos"	37
"Letras protestadas en Madrid"	37
"Hoy las ciencias adelantan"	39
"VIII aniversario de la fundación de A.S.I.M.A."	41



NUMERO 36

Editorial: "Tener billete no basta"	5
"La Gran Orden de los Caballeros de la Estafa" por D. Georges Roos	7
"Los 8 puntos del mañana para el empresario"	8
"La coyuntura industrial"	9
"Calendario del contribuyente"	9
"¿Quiere Ud. exportar o importar?"	10
"España importa oro y plata"	10
"Denuncias por importaciones a precios anormales"	10
"Aumentaron en Marzo nuestras ventas al exterior"	10
"Intercambio de información sobre los créditos a la exportación"	10
"De cuando Jaime II le otorgó a Mallorca su moneda" por D. Joaquín M. ^a Doménech	11
"A propósito de la futura y deseada Universidad en Mallorca" por D. Xavier Martí Monllor	13
"Miles de millones de pesetas gastados en enseñanza"	15
"Los hombres de empresa también necesitan ejercicios" por D. Curtis Mitchel	17
"Los plásticos en el deporte"	18
Página recortable: "El decálogo de los enemigos del corazón humano"	19
"Desagrado ante un artículo"	20

Postal de Ibiza: El puerto se queda chico" por D. Juan Castelló	21
"La otra cara del boom turístico"	23
"Atención al turismo"	23
"Tráfico aéreo. Palma de Mallorca, el primero. Ibiza, el tercero y sexto"	24
"El turismo español alcanza un nuevo record"	25
"Como coordinar los planes de fabricación con los de ventas"	26
"El arte de la persuasión" por D. Andrés Palmer	30
"Pensamientos que inspiran"	30
"Importancia de los archivos comerciales" por D. Rafael Alcover	31
"El círculo vicioso de nuestras agencias de publicidad" por D. José M. ^a Montseny	32
"Hoy las ciencias adelantan"	33
"Señales de alerta: faltan cultivos y cultivadores de plantas silvestres y semisilvestres" por D. Uli Wert-hwein	35
"Problemas en la exportación de fruta a Inglaterra"	36
"Producción de vino en polvo en España"	36
"En EE.UU. se prohíbe el empleo del "DES"	37
"Ha muerto Miguel Juliá, buen fotógrafo y excelente amigo"	38
"Premios Ciudad de Palma 1972"	39
"Unos chistes y... ¡ea! ¡a trabajar!"	41
Economía Balear: "Hace tres años"	42



NUMERO 37

Editorial: "Olimpiada del saber"	5
"Antieconomía deportiva" por D. Joaquín M. ^a Doménech	7
"Estudio comparativo de los presupuestos del Estado"	8
"Convenio fiscal con el fútbol"	8

"No procede que las tarifas de reducción por familia numerosa en las líneas aéreas españolas se apliquen también entre las islas españolas"	9
"Primer semestre en la economía española"	10
"La regularidad contable en las empresas"	10
"Entre los 300 primeros del mundo: ocho bancos españoles"	10
"Dos medallas de oro y dos de bronce para España en la olimpiada de la eficacia de Europa"	11
"El precio del oro y los Derechos especiales de Giro" por D. Daniel Barreiro Doval	13
"El precio de la correspondencia" por D. Sendil	14
"El comercio entre Rusia y España"	16
"Seis ideas para la vigilancia del almacén" por D. E. Casas Santasusana	17
"Como coordinar los planes de fabricación con los de ventas" por D. Ramon Ribas Muntan	21
Página recortable: "Cómo hacer, de su hijo, un formidable delincuente"	26
"La langosta que habló con el hombre" por D. Georges Roos	27
"El sicólogo industrial en la empresa"	28
"La fatiga y el "surmenage" del hombre de empresa" por D. J. B. Baujat	29
Postal de Ibiza: "La carretera de circunvalación" por D. Juan Castelló Guasch	31
"Congreso mundial de mujeres empresarias en Madrid"	32
"La Asociación Provincial de Mujeres Empresarias en Baleares ya tiene Presidenta"	33
"Un grupo de empresarios franceses visitan el polígono de ASIMA"	33
"Miembros del Consejo Nacional de Empresarios en ASIMA"	34
"Nuevo Centro para la Higiene y Seguridad del Trabajo"	34
"Dimisiones"	34
"Relevo en el Gobierno Civil"	35
"Presentación del videocassette comercial en Palma"	35
"Sextas jornadas nacionales de Marketing"	35
"Falacia y realidad del turismo balear" por D. José M. ^a Montseny	36
"¿Crisis en el verano 1972?" por D. Rafael Alcover	37
"Problemas con el girasol"	39
"En defensa de unos amigos: Los árboles" por D. José Elías Boenlls	40
"Hoy las ciencias adelantan"	41
"El computador fue el Juez de la Olimpiada"	43
"Técnicas de confiabilidad"	43
"Videotelefonía por fibras de vidrio"	43

en la producción automovilista. El vehículo está propulsado por un motor de ocho cilindros, que le imprimen una velocidad en autopista de 195 kms/h. El "Camargo" contiene un cerebro electrónico. Es teóricamente imposible que el conductor cometa errores. El motor es de ignición electrónica, que no necesita ajustes. Dos circuitos eléctricos impiden la falta de alumbrado, pequeños motores eléctricos accionan los respaldos de los asientos y los cristales y adelantan o hacen retroceder las dos butacas anteriores para facilitar la entrada a los pasajeros de atrás. Equipo de radio y "cassette" cuatrifónica, radioteléfono, aire acondicionado a dos niveles, uno de ellos a la altura del rostro del conductor para evitar que se duerma; detectores electrónicos denuncian la proximidad de hielo, nieve y cambios de temperatura.

LA MATRICULACION DE VEHICULOS EN ESPAÑA

La matriculación de vehículos durante el mes de enero de 1975 ha ascendido a un total general de 56.254; correspondiendo a ca-

miones, 9,817; autobuses, 343; turismo, 43,958; motocicletas, 1,805; y tractores industriales, 341.

NORMAS MAS RIGUROSAS SOBRE EMISION DE GASES DE ESCAPE DE LOS AUTOMOVILES EN JAPON

De acuerdo con lo que se había previsto, el 1 de abril entraron en vigor las nuevas normas más rigurosas en relación con los controles de las emisiones de humo de los automóviles. Estas normas son las más rigurosas del mundo. Los nuevos controles obligan a una reducción de las emisiones de los automóviles de turismo del monóxido de carbono a 2,1 gramos por kilómetro, frente a los 18,4 gramos actuales; las de los hidrocarburos no quemados, a 0,25 gramos, frente a 2,94 y las de óxido de nitrógeno a 1,2, frente a 2,18. Las nuevas normas entraron en vigor el 1 de abril en todos los nuevos modelos presentados por los fabricantes japoneses que a partir de estas fechas se dediquen a la construcción de automóviles. La nueva producción de los modelos ya existentes debe-

rán cumplir las nuevas disposiciones para el 1 de diciembre de 1.975, mientras que los vehículos importados y los automóviles con motor de dos tiempos deberán cumplir las normas el 1 de abril de 1976.

POR FALTA DE CAMAS, MILES DE TURISTAS NORTEAMERICANOS PODRIAN CAMBIAR LA RUTA DE LA COSTA DEL SOL POR LA DE HAWAI

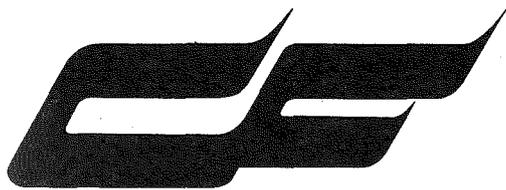
"En cuatro meses y medio hemos proporcionado a la Costa del Sol 600.000 estancias con nuestros clientes americanos, pero ahora estamos ante un grave problema de falta de camas que puede perjudicar a todos. Por ello es urgente conseguir la reapertura de los conjuntos Gamonales y Zodiaco, de "Sofico". Si no conseguimos abrir estos dos complejos, solamente las pérdidas de ingresos que experimentaría la compañía aérea "Iberia" serían de 600 M. de pesetas", ha dicho Joseph C. Hyman, vicepresidente del "tour operator" americano "Holidayair", que se encuentra en Marbella, acompañado por John Burgos, vicepresi-

dente de "Hoteles Universal". En estos momentos hay en la Costa del Sol 8.000 americanos que han llegado de la mano de este "tour operator", y la cifra de estancias se podría haber duplicado si no hubieran surgido una serie de problemas de acomodación. Cada semana, 2.000 americanos han de ser desviados en vuelo "charter" desde Málaga a Mallorca. "Holidayair" ha desarrollado un mercado virgen en los Estados Unidos como es el de los retirados y pensionistas. "Sería lamentable -añade el señor Hyman- que la Costa del Sol y España perdieran esta oportunidad.

SORPRENDENTE TURISMO

El turismo nos sorprende con un año mejor de lo previsto. Tras las dificultades del ejercicio pasado, que llegaron a crear un clima pesimista en las principales zonas receptoras de forasteros, nos llega un "verano" que señala un cambio positivo de coyuntura. "España -dice el director general de Empresas y Actividades Turísticas- sigue siendo un poderoso imán turístico".

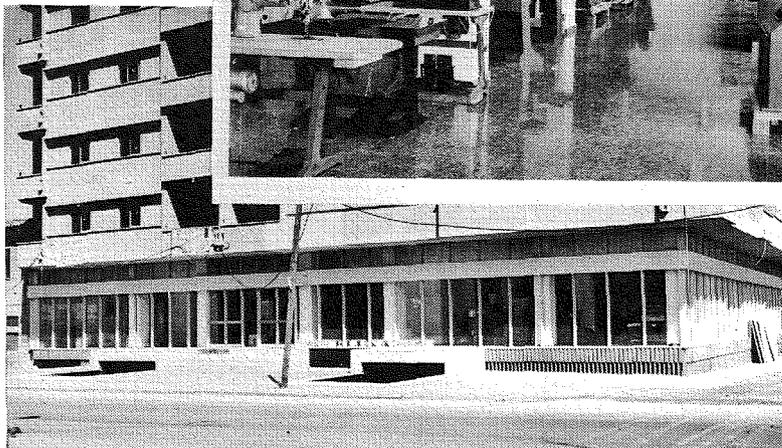
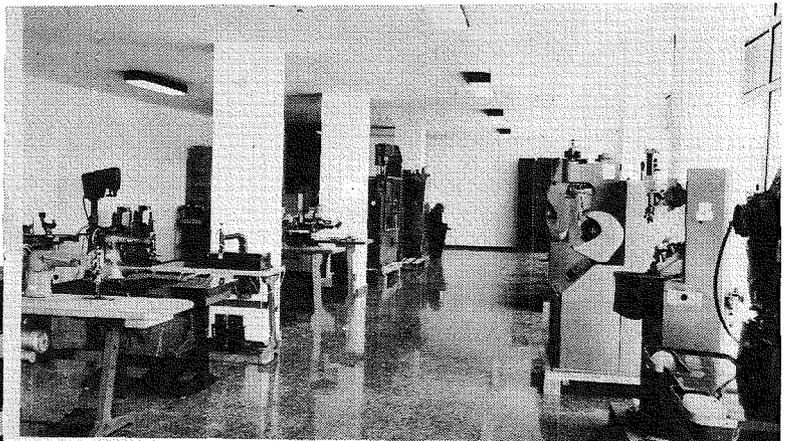
CURTIDOS FLUXA, S. A.



MAQUINARIA
Y ACCESORIOS
PARA LA
INDUSTRIA DEL
CALZADO

Les ofrece sus nuevas
instalaciones en INCA:

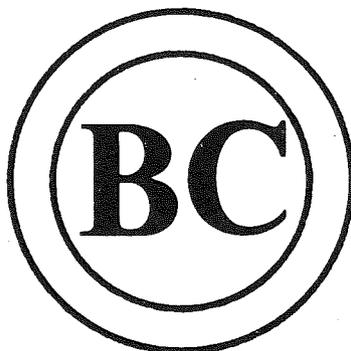
General Luque, 207
Teléfonos: 50 17 58, 62, 66



Sucursal en
CIUDEDELA

Paseo del Puerto, 5
Teléfono: 38 16 10

Junta General ordinaria de accionistas del Banco Central



- Creemos firmemente que nuestro sistema productivo está en condiciones de superar esta crisis.
- 342.657 millones de Recursos totales.
- Más del 30 por 100 de la población activa española está interesada en esta empresa bancaria.
- Ampliación de capital en 1975.
- Se ofrece participación a los accionistas del Banco Central en el complejo minero de Aznalcóllar.
- El Banco Central abrió un mercado financiero inédito para España: El de los países árabes del petróleo.

SINTESIS DEL INFORME DEL PRESIDENTE, EXCMO. SR. D. ALFONSO ESCAMEZ

“La inflación actual parece no tener salida. Hay, sin embargo, un principio económico que lleva siempre a estimar, cuando no se sabe lo que depara el futuro, la conveniencia de tener en cuenta lo que se hizo en el pasado. Es de esperar que en no mucho tiempo —y cuanto antes mejor—, todos los países se decidan a depurar de su economía el fenómeno inflacionario”

“Es necesario reducir el gasto y aumentar los índices de ahorro para defender contra todo pronóstico, la tasa de capitalización interna del país. No nos equivoquemos. Sin ahorro no hay capitalización, no hay desarrollo, no hay progreso. Esta es la gran responsabilidad que todos debemos asumir: las Autoridades, las Empresas, los particulares; toda la comunidad nacional”.

1974: PROMOCION Y PARTICIPACION

Al iniciar mi informe en la última Junta General os comentaba: “El año 1973 ha ganado un lugar en la historia económica del mundo. Será el principio de un fenómeno cuya trascendencia puede influir en el estilo de vida de varias generaciones y ha demostrado que representa el nacimiento de un cambio fundamental en la estructura política y económica del mundo”.

Ante este acontecimiento —que se ha agudizado en profundidad y en problemática durante 1974—, aquí en aquella Junta General, el Banco Central ofrecía un programa de promoción y de participación al país y a todas las personas interesadas en la Empresa.

En la línea de promoción hay dos caminos para expresar los resultados concretos conseguidos. Por un lado, un nivel institucional de la propia Empresa: las cifras del Balance, la composición de la Cartera

de Créditos y Descuentos, la actuación de nuestros Servicios, la marcha de la cotización y la cuenta de explotación. Por otro, a nivel de acción global, como cabeza de uno de los más importantes grupos industriales privados del país: las nuevas plantas que han nacido en 1974 —ya en explotación o a punto de incorporarse al sistema productivo—; los nuevos proyectos planteados; la consecución y ultimación de otros que se encontraban en estudio y la definitiva puesta en marcha del complejo minero de Aznalcóllar, al que me referiré más extensamente, aclarando la información que hemos creído conveniente aportar en la Memoria, para que pueda ser comprendido en toda su magnitud de tanta complejidad y envergadura.

En la línea de participación, hemos recibido una respuesta clara y contundente de nuestros clientes, que en una cifra considerable se han incorporado como accionistas a la Empresa; de nuestros accionistas —de todos vosotros—, que os sumásteis a nuestra convocatoria para el

lanzamiento de Española de Inversiones, y del personal, que ha pasado a ser partícipe directo en el capital.

En la responsabilidad de nuestra dimensión como Empresa y como gran Entidad financiera, con un peso específico importante en el sistema económico del país, creemos haber colaborado abiertamente y sin desmayo en la política definida por nuestras Autoridades, que, como os comentaba el año pasado, pretendía estimular la inversión para compensar, de alguna manera, la recesión que nos llegaba, tanto por nuestros propios problemas como por la repercusión de los acontecimientos internacionales.

Los distintos estamentos de la Casa que, en mayor o menor grado, participan directamente en la responsabilidad de la gestión, quedaron impregnados de ese espíritu que volcaba al Banco Central en apoyo de la inversión creativa.

Forzamos al máximo nuestras posibilidades para atender, mediante préstamos, inversiones y servicios todos los asuntos que nos fueron planteados dentro de esta trayectoria. Y así, Organismos públicos, Empresas estatales o paraestatales y Entidades privadas de todo tipo, recibieron nuestro más decidido apoyo.

Utilizamos para ello las fuentes financieras que fuimos capaces de encontrar, desde las que estaban más a nuestro alcance y dependían de nuestra gestión —como la canalización de los recursos disponibles a través del Coeficiente de Inversión obligatorio— hasta los préstamos en moneda extranjera, bien utilizando los depósitos de nuestros clientes procedentes de esta rúbrica especial o gestionando con el prestigio de muchos años en el mercado internacional, créditos y depósitos de Bancos y Entidades financieras internacionales. Es más, en la financiación internacional, abrimos un mercado hasta ese momento inédito para España, que fue el de los países árabes del área del petróleo.

También acudimos a vosotros y a los accionistas del grupo financiero, poniendo en circulación planes de ampliación de capital en cada Empresa que facilitaron un alto grado de liquidez para cumplir sus compromisos.

RECURSOS AJENOS: 315.000 MILLONES DE PESETAS. AUMENTO DEL 21, 14 por 100.

El crecimiento total de nuestros recursos propios y ajenos supera los 60.000 millones de pesetas. Con ello, los depósitos de clientes, excluidas cuentas interbancarias y partidas transitorias, se elevan a 315.000 millones, marcando un índice de crecimiento del 21,14 por 100.

Este es un índice importante para saber cuál es la expansión de

APOYO A LA INVERSION CREATIVA

Nuestras inversiones han aumentado en 52.900 millones de pesetas, con una tasa de expansión del 27,59 por 100. Las altas cifras conseguidas en la expansión de nuestra inversión, manteniendo el equilibrio del Balance, han sido posibles por la utilización de fuentes en algún caso inéditas y en otros derivadas de la oportunidad de unos criterios, que nos llevaron a usar toda la reserva potencial ante las circunstancias del momento.

Este tipo de financiación exterior a largo plazo tiene aspectos muy interesantes. Introduce divisas en el país, facilita la dilución en el tiempo del riesgo de cambio y permite la consolidación de la estructura productiva de las Empresas en el interior, puesto que los reembolsos se efectúan cuando la inversión cumple sus plazos de madurez y es capaz de generar los fondos necesarios. Nos cabe la satisfacción de haber sido pioneros en el primer empréstito importante que se ha formalizado

operaciones sólo pueden ir destinadas a determinados tipos de inversión que el Gobierno define con carácter preferente o prioritario y se conceden en condiciones muy ventajosas de plazo o interés sobre las normales del mercado. Son, en definitiva, una mayor aportación de la Banca a la economía del país, a su desarrollo, a la inversión creativa, porque contribuyen a la creación de nuevas plantas industriales —que representan puestos de trabajo y generación de rentas—, o a apoyar el sector de exportación, que era uno de los más deprimidos en la coyuntura económica de 1974.

Continuando con este desglose de los recursos aplicados, observamos que entre préstamos en moneda extranjera y operaciones computables, el Banco Central ha destinado 25.000 millones de pesetas a la inversión creativa, y 28.000 millones de pesetas a la inversión creativa, y 28.000 millones a atender las necesidades comerciales de sus clientes.

Es esta una política consciente y absolutamente programada en esta Casa, interpretando las directrices de las Autoridades monetarias en cuanto a control de la inflación, para lo que es preciso no volcar alocadamente una masa de recursos en el mercado, llevándola, sin embargo, a la promoción de nuevas inversiones que en un próximo futuro pueden tener un efecto directo para superar la coyuntura actual.

un Banco, pero yo me resisto a darle todo el valor que en las informaciones habituales se le concede. Y digo esto, cuando el Banco Central marca la cota más alta, para que no se dude de mi sinceridad.

	1974	1973	Cuota participación en el total grupo Banca Nacional Dic. 74
A la vista	123.629,7	101.039,6	14,43
Cuentas de Ahorro	72.409,1	70.432,3	14,66
Imposiciones	106.405,9	77.338,0	15,51
En moneda extranjera	12.691,5	11.328,8	14,63

En millones de pesetas.

Entiendo que la Empresa bancaria debe ser vista como un conjunto de actuaciones en las que influyen muy principalmente los recursos que el público nos confía, pero en donde también debe contar el costo de estos recursos —ya que de lo contrario, podría estar obteniéndose un incremento absolutamente ficticio y en pura pérdida—, y el equilibrio de los recursos ajenos con los propios, aspecto enormemente fundamental que suele ser poco valorado. Por ello, es necesario un riguroso control de costos, tanto de los gastos estructurales, como de los servicios que se prestan y de la retribución del dinero.

En nuestras dimensiones operativas, no nos sería realmente difícil, a título de ejemplo, incrementar nuestros saldos de corresponsales, canalizando fondos del mercado interbancario nacional e internacional, o recibiendo en mayor volumen aplicaciones y documentos de otras Instituciones.

Tampoco nos costaría demasiado intensificar una imagen externa a través de fuertes inversiones en publicidad. Podríamos asumir servicios marginales del mercado, aumentando nuestras plantillas y ocupando medios mecánicos, naturalmente costosos. Y no descarto tampoco el enfrentarse abiertamente a la competencia del mercado en tipos de interés cuando rebasa la flexibilidad operativa admitida en la legislación vigente.

El Banco Central se abstiene, sin embargo, de todo ello —y lo digo con la solemnidad que un asunto de tanta importancia en la política de nuestra gestión debe merecer—. El Banco Central analiza con todo rigor los costos de cada uno de los pasos que da. No hacemos concesiones a la galería, porque entendemos que la Empresa no es el escaparate de unas cifras que hay que presentar cada año, sino que la Empresa es fundamentalmente su solidez institucional.

CARTERA DE EFECTOS MAS CREDITOS. DESGLOSE

	1974	1973	Variación absoluta	%
Cartera Comercial	141.910,2	113.087,7	28.822,5	25,48
Cartera Financiera	35.347,7	23.045,5	12.302,2	53,38
Créditos	50.533,0	48.533,2	1.999,8	4,12
Otras partidas	354,9	279,4	75,5	27,02
Deudores en moneda	16.748,9	6.978,2	9.770,7	140,01

En millones de pesetas.

Por ello observaréis que 10.000 millones del aumento de la inversión han sido concedidos en préstamos en moneda extranjera, que, en su mayoría, se han concretado en operaciones a largo plazo.

zado en España, obtenido directamente de los países árabes del área del petróleo.

Otros 15.000 millones del aumento de la inversión se materializan en operaciones computables en el Coeficiente de Inversión. Estas

LA ECONOMIA ESPAÑOLA TIENE UNA GRAN CAPACIDAD DE RESPUESTA POTENCIAL

Creemos firmemente que nuestro sistema productivo —lo que denominan algunos políticos, las fuerzas económicas del país— está en condiciones de superar esta crisis, a pesar de las dificultades que debe vencer y si todos nos dedicamos con fe y con ilusión a la tarea y la

Administración proporciona un marco adecuado, esperamos, sin falsos optimismos, que la situación española tenga una gran capacidad de respuesta potencial.

El empresario español demostró su madurez en la crisis de 1969 cuando iniciábamos esta década y no debe ahora caer en el desaliento. Su concurso es absolutamente imprescindible para que sea el motor de este nuevo esfuerzo.

Quedan muchas e importantes inversiones por realizar para explotar nuestros propios recursos naturales, para mejorar la estructura productiva, para desarrollar procesos tecnológicos propios sobre la base humana nacional que tiene capacidad suficiente para ello.

Podemos canalizar inversiones extranjeras estratégicas si les ofrecemos la estabilidad política y económica suficiente. Debemos racionalizar nuestros esfuerzos ante el exterior para exportar nuestros productos competitivos.

Hay que volverse con decisión hacia el sector primario para que definitivamente adquiera el nivel que le corresponde en el sistema productivo español y saldemos para el futuro las cuentas de nuestros viejos errores.

Hemos de crear, con todo ello, una gran masa de puestos de trabajo, que nos permita aceptar el inevitable retorno de nuestros emigrantes y reconocer y atender el irrenunciable derecho de las generaciones más jóvenes cuando llaman a nuestra puerta demandando un lugar en la Sociedad.

CRISIS ECONOMICA. HAY QUE REDUCIR EL GASTO

En el mundo occidental, el mito del crecimiento sin selectividad, puede acabar destruyéndose a sí mismo. A medida que avanzan las tasas de desarrollo, la renta añadida produce menos satisfacción a sus receptores y, sin embargo, aumentan las dificultades para conseguirla.

De esta forma, la inflación pasa a ser más que el resultado de una política económica, la inevitable secuela de las tensiones sociales y el producto de una forma de vida que no acepta las renunciaciones y los sacrificios necesarios para conseguir el bienestar, olvidando que, sólo es posible la consecución de la riqueza cuando ésta se genera por el trabajo combinado de toda la comunidad.

Estábamos quizás enfrentados a una de las peores crisis ideológicas

AZNALCOLLAR. UNA TRASCENDENTAL EMPRESA EN LA QUE PODRAN PARTICIPAR LOS ACCIONISTAS DEL BANCO CENTRAL

El Banco Central ha invertido en este proyecto cerca de 700 millones de pesetas, en su fase de investigación, para que una riqueza potencial importantísima en el desarrollo del país no pudiera quedar inexplorada por falta de medios financieros.

Aznalcóllar es ya un proyecto totalmente nacional. El grupo alemán que venía colaborando con nosotros deseaba continuar sobre la fase de transferir a su país una parte de las materias primas obtenidas. Les hicimos ver que el servicio que el país nos demandaba, exigía que el valor añadido en la generación de rentas, en puestos de trabajo; en creación de riqueza, en definitiva, de la transformación de estos minerales, quedara en suelo español, por lo que el Banco Central ha asumido íntegramente la responsabilidad de acometer tan vasta obra.

Espero, no obstante, que en el futuro Metallgesellschaft pueda ser, por uno u otro camino, una Empresa muy relacionada con Andalucía de Piritas y con el grupo industrial que promociona el Banco Central.

A principios de este mes, tuvo lugar el solemne acto e inauguración de la corta a cielo abierto y de la planta piloto que pone en marcha, definitivamente, el proyecto de Aznalcóllar. Ofrecimos a la Universidad Politécnica Española, para que quedara incorporada al patrimonio tecnológico y cultural del país, toda la numerosa documentación que resume en 31 volúmenes el "Estudio de Viabilidad Técnica y Económica" de Aznalcóllar, fruto de cinco años de trabajo de los equipos nacionales e internacionales que han participado en esta investigación.

Aznalcóllar es ya, por tanto, una realidad en su fase minera y mineralúrgica y se pondrán en marcha inmediatamente los estudios para el tratamiento siderúrgico de los concentrados de cobre, plomo y zinc que se obtienen en esta primera etapa y para la transformación química de la pirita flotada, que representa una importante producción potencial de hierro y azufre. Pondremos, en muy breve plazo, a disposición del país: una

de la cultura occidental y las naciones más industrializadas son seguramente culpables del inmenso pecado de soberbia que las llevó a olvidarse de otros pueblos y otras culturas que aguardaban su momento ante la Historia.

El tercer mundo ha tomado conciencia de su propia personalidad y utilizará, creo que ya de forma irreversible, todos los medios que tiene a su alcance. Ante ello, el Occidente, víctima de su propio agnosticismo, se divide en luchas económicas internas, renunciando a los altos ideales que le hicieron ser cabeza de la Historia durante siglos y sin acometer con realismo la acción que debe emprender.

A algunos jóvenes de hoy no les gusta la sociedad que sus mayores han sido capaces de crear. Nosotros sabemos que no es perfecta, pero sin duda es mejor que la que recibimos y debemos aceptar la responsabilidad sin fáciles concesiones, porque nuestro deber más importante ante el reto de la juventud es hacerles comprender que el camino del progreso pasa por la senda del trabajo y del estudio, y que sólo el esfuerzo generoso de todos en la misma dirección, superando los individualismos de sus problemas personales, puede resultar fructífero para crear la oportunidad que anhelan.

La economía española está profundamente interrelacionada con la coyuntura internacional, incluso en el aspecto social que hasta hace pocos años parecía moverse sobre bases y conceptos derivados de nuestra propia peculiaridad.

No serían por tanto válidas las medidas aisladas que en nuestro país pudiéramos adoptar, si no se enmarcan en el cuadro general de los países occidentales. Por ello, acogimos con satisfacción, desde el primer momento, la postura inversora de la Administración en 1974, reiterada en 1975, aún cuando ello suponga el aplazamiento de algunos problemas y la inevitable contradicción de combinar medidas expansivas con normas estabilizadoras.

Echamos de menos, sin embargo, una actuación más enérgica de contracción del gasto público y privado. Aquí, como en otros países, o quizás más acentuado, gastamos en lo que no se necesita los recursos de que carecemos.

masa de materias primas, que significan en la producción actual de estos minerales en nuestro país, el 50 por 100 de los concentrados de cobre, el 30 por 100 de los de plomo y el 50 por 100 de los de zinc.

Esperamos contribuir muy directamente al equilibrio de nuestra balanza comercial, por reducción de importaciones o realización de exportaciones, en algún caso, de producto sobrante, y al equilibrio social y económico de una zona como la de Sevilla, que tanto necesita de la promoción industrial.

Aznalcóllar en estos primeros años necesita de fuertes inversiones, que no alcanzarán su nivel óptimo de explotación para dar una rentabilidad adecuada al capital hasta dentro de cuatro o cinco años. Por ello, nuestra intención era continuar solos en esta primera etapa y demorar vuestra entrada hasta el momento en que se produzca el equilibrio necesario de su balance para que el ahorro canalizado tuviera asegurado un dividendo razonable.

Hemos meditado el tema en profundidad y el Consejo ha llegado a la conclusión de que vuestra entrada en Andalucía de Piritas, Sociedad propietaria de las minas de Aznalcóllar, puede realizarse en este mismo ejercicio, buscando la fórmula adecuada para que la inversión tenga garantizada, desde el primer momento, su retribución. Vamos a solicitar de las Autoridades competentes su aprobación para emitir 4.336 millones de pesetas en Obligaciones hipotecarias y convertibles de Andalucía de Piritas, que serán ofrecidas a los accionistas del Banco Central en la proporción de una obligación por cada tres acciones que posean.

Estas obligaciones disfrutará de una renta neta del 7,5 por 100 y serán canjeables por acciones de Andalucía de Piritas, teniendo derecho a recibir una acción a la par por cada cuatro obligaciones que posean. Tanto las acciones como las obligaciones son de 500 pesetas nominales y estas últimas serán admitidas a cotización en la Bolsa, para que sus titulares puedan en cualquier momento movilizar la inversión que realizan, hasta su reembolso en efectivo por el valor nominal de cada una al producirse la amortización.

Desearnos con ello que los accionistas del Banco Central pasen a tener ya acciones de

Andalucía de Piritas, bajo la fórmula jurídica de obligaciones convertibles, asegurándose, al mismo tiempo, una rentabilidad interesante durante el período de construcción.

ESPAÑOLA DE INVERSIONES

Española de Inversiones fue ofrecida para su adquisición a los accionistas del Banco Central el pasado mes de junio, en el mes de noviembre, efectuó su primera ampliación de capital, en la proporción de una por tres, alcanzando ya en esta rúbrica los 8.000 millones de pesetas.

La fuerte expansión de todas las Sociedades representadas en los paquetes más importantes de su cartera, permite esperar que Española de Inversiones tenga que realizar en el presente ejercicio una nueva ampliación de capital en cuantía importante.

INAUGURACION DE LA SUCURSAL DE LONDRES

Una vez superadas las dificultades que había para montar una instalación digna de la categoría de nuestra Institución y de la capacidad operativa que esperamos desarrollar, se ha procedido a inaugurar la Sucursal de Londres, enclavada en el mismo corazón de la "city" londinense, con asistencia, realmente excepcional, del Sr. Gobernador del Banco de Inglaterra y de los Presidentes de todos los grandes Bancos ingleses.

La Sucursal de Londres inicia las operaciones bajo los mejores auspicios y esperamos ya en 1975 obtener resultados positivos de su actuación, especialmente en la captación de recursos del mercado financiero internacional para las inversiones a plazo de nuestros clientes, así como en la atención del importantísimo comercio exterior que se desarrolla entre España y los países del área inglesa.

También en 1974 tuvo lugar el acto fundacional del Banco Euro-Latinoamericano, siendo designado el Banco Central para ocupar la Vicepresidencia Ejecutiva de la Institución, al mismo tiempo que una persona de nuestro "staff" era designada Director General de la nueva Entidad de crédito.

AMPLIACION DE CAPITAL EN 1975

Con la autorización que nos concedísteis el año pasado, emitimos en la proporción de una por cuatro, 2.588 millones de pesetas y, como esperamos que el remanente disponible no sea suficiente para 1975, solicitamos de la Junta que faculte al Consejo para ampliar el capital en la cifra máxima posible que permitan las leyes, es decir, en el 50 por 100 del capital actual, que representa una suma de 6.505 millones de pesetas.

Seguramente, a principios del otoño llevaremos a cabo nuestra ampliación, adelantándonos, como en el pasado ejercicio, a la fecha que era tradicional el mes de diciembre. La cuantía será importante, depende, como siempre os digo en estas fechas, de la marcha del ejercicio y de la evolución de la coyuntura económica. Solicito, una vez más, vuestra confianza, en la seguridad de que el Consejo no os va a defraudar.

AUMENTO DE LOS RECURSOS PROPIOS DURANTE LOS AÑOS 1968 AL 1974

(en millares de pesetas)

1.968	500.000	400.000	600.000	1.500.000,0
1.969	700.000	400.000	700.000	1.800.000,0
1.970	416.800	400.000	1.206.000	2.022.800,0
1.971	1.385.755,5	450.000	850.000	2.685.755,5
1.972	1.656.457,5	473.273,5	2.369.000	4.498.731,0
1.973	2.070.572	-	2.308.000	4.378.572,0
1.974	2.658.176	-	2.600.000	5.258.167,0
TOTAL	9.387.752	2.123.273,5	10.633.000	22.144.025,5

150.000 accionistas a fin de ejercicio, avalan la amplia base popular de los partícipes de la Empresa, que han demostrado además,

EXTRACTO DE LA MEMORIA

Muy detalladamente, la Memoria inserta una amplia información sobre el desarrollo de la actividad del Banco Central y de su Grupo dentro del sector industrial, incluyendo una gran profusión de fotografías, gráficos y cuadros estadísticos, que permiten ver claramente el crecimiento de las principales rúbricas del Balance.

Después de señalar el incremento de las cuentas acreedoras de clientes, la Memoria analiza el conjunto de las inversiones, dando un amplio detalle de su composición.

En la Cartera de Valores Industriales cerró el ejercicio con un valor contable de 18.576,8 millones de pesetas, frente al de 14.763,8 en el año precedente, que representa una inversión neta de 3.813,0 millones de pesetas y un incremento relativo del 25,82 por 100. En el cuadro que figura a continuación, aparece la composición porcentual de la Cartera, según sectores de Bolsa, calculada a valores actuales de cotización.

SECTORES	1974	1973
B		
Bancos comerciales	5,81	7,67
Bancos industriales	7,73	7,56
Eléctricas	1,73	2,80
Alimentación	1,05	1,48
Autopistas	9,04	4,46
Construc. e Inmobiliarias	18,54	19,72
Inversiones	34,49	32,57
Míneras	0,74	0,57
Monopolios	0,35	0,55
Siderometalúrgicas	3,93	5,04
Químicas	7,92	10,32
Varios	8,67	7,26
TOTAL	100,00	100,00

Refleja también la Memoria la Cartera de Española de Inversiones y un amplio informe de la sociedad Andaluza de Pirritas, propietaria del criadero minero de Aznalcóllar.

En sendos capítulos, se estudia la evolución durante 1974 de la Organización y Servicios y de los Depósitos y operaciones de

Valores del Banco. Destaca en el primer apartado el volumen de documentos descontados, que asciende a 45.085.905 y supera por primera vez el billón de pesetas, al fijar un importe de 1.119.239 millones. En cuanto a la operatoria bursátil durante el ejercicio de 1974, a través del Banco Central se han efectuado compras, ventas y suscripción de valores en número total de 2.201.385, movilizándolo efectivos en cifra superior a los 102.000 millones de pesetas.

En los capítulos dedicados a Instalaciones y Expansión de la red de Oficinas, se especifican las obras realizadas y los nuevos edifi-

taciones españolas de bienes de equipo, que superan los 7.000 millones de pesetas y la intervención del Banco en operaciones de préstamo o emisión de obligaciones realizadas a nivel internacional, generalmente a largo plazo, de las que se destacan las más importantes.

Se informa también de las Sucursales en el exterior y de la marcha del Banco Árabe Internacional de Inversiones y del Banco Euro-Latinoamericano, Entidades en las que el Banco Central participa en unión de los principales Bancos de los países del Mercado Común.

RESULTADOS

Ascienden los productos realizados por todos los conceptos	26.063.372.175,82
Importa lo abonado por intereses, comisiones y varios	12.167.131.508,51

DIFERENCIA 13.896.240.667,31

A DEDUCIR:

Por Gastos Generales y de Personal	8.001.541.267.267,42	
Por Gastos ampliación de capital	326.214.464,00	8.327.755.731,41

RESULTADOS DEL EJERCICIO 5.568.484.935,89

cios construídos. Durante el ejercicio se han abierto 41 nuevas Oficinas y en los primeros meses de 1975 han sido inauguradas o adquiridas 127 Dependencias, que elevan la red nacional a más de 900 en la actualidad, aparte de las 17 Oficinas de Cambio establecidas desde antiguo. El esfuerzo desplegado por el Banco Central en los últimos años, se pone de manifiesto en un cuadro donde se observa que en los últimos seis años, prácticamente se ha duplicado su Organización.

Después de una sucinta exposición sobre los Bancos filiales y vinculados, se refiere a la expansión internacional, en la que destaca el volumen de operaciones comerciales, que alcanzó los 802.120 millones de pesetas, la financiación a medio y largo plazo de expor-

su alto sentido social, en un alarde de gran generosidad que hoy deseo hacer público, transmitiéndoles, en nombre de todo el personal del Banco, su gratitud por la renuncia del derecho de suscripción que masivamente llevaron a cabo, en la ampliación de capital destinado a los empleados.

Y termino reiterando nuestra gratitud, en nombre del Consejo y en el mío propio, por la colaboración que nos prestáis, el interés con que seguís la marcha del Banco y la satisfacción de contar con vuestra presencia en este acto.

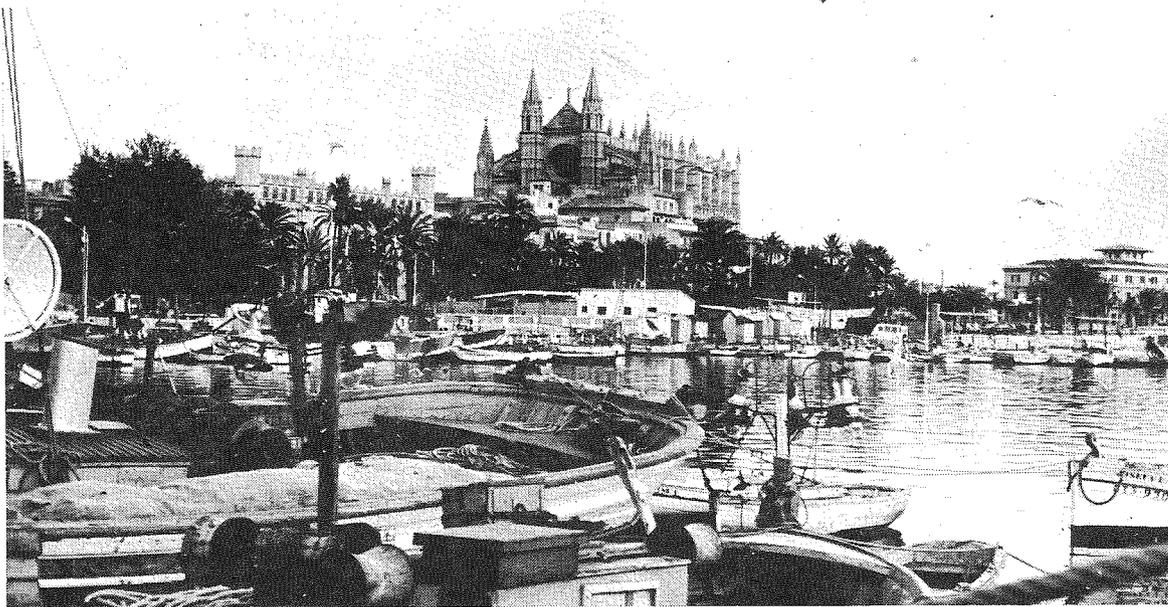
Dedicamos nuestra vida de trabajo al desarrollo de la Institución y las numerosas adhesiones que recibimos de nuestros accionistas a lo largo del ejercicio, nos animan a seguir luchando para que nuestra Empresa alcance nuevas cotas en su prestigio, en su solidez y en los servicios prestados al país.

Mi saludo más cordial para el personal de la Casa, que nos ha respondido con su eficiencia profesional y muy especialmente mi gratitud para Apoderados, Jefes, Directivos y miembros de la Dirección General, que plenamente identificados con nuestra política de actuación, hacen posible los resultados que hoy os presentamos.

A nuestros clientes, les ofrecemos la voluntad de trabajo que nos anima y el deseo de seguir en el estudio para perfeccionar nuestros sistemas y mejorar, en todo lo posible, nuestra Organización, con objeto de darles cada día un servicio bancario más completo y la atención que sus necesidades financieras requieren.

Lo mismo que en el orden económico, destacamos tres ejes para orientar nuestro Balance: liquidez, solidez y desarrollo; en la base humana del Banco, accionistas, clientes y personal son los firmes soportes que impulsan y hacen posible nuestro crecimiento. Más de cuatro millones de clientes, cerca de 15.000 empleados y los 200.000 accionistas con que aspiramos a finalizar este ejercicio, suponen que en nuestra Empresa esté interesado más del 30 por 100 de la población activa española.

A esta gigantesca masa de personas que dan forma y vida a lo que hoy es el Banco Central, les pedimos una vez más su estimable colaboración y les hacemos la firme promesa de seguir luchando para cumplir con nuestro propio desarrollo la misión que nos corresponde ante la comunidad nacional.



Agradecemos
al
**CONSEJO
ECONOMICO
SOCIAL
SINDICAL
DE
BALEARES**
las
facilidades que
nos han dado,
para la
divulgación
de estos
interesantes
datos,
recopilados
por el mismo.

MALLORCA EN CIFRAS

1 - POBLACION

1-1 POBLACION CALCULADA (1 de julio de cada año)

	1974	1975	1976	1977	1978	1979	1980
Palma	267.081	277.242	287.749	298.610	309.838	321.441	333.431
Baleares	600.621	612.860	625.152	637.490	649.871	662.288	674.736

FUENTE: I.N.E.

1-2 POBLACION DE HECHO

Años	Palma de Mallorca			Baleares			España	
	Habit.	Indice	%/Pva.	Habit.	Indice	%/Nal.	Habit.	Indice
1900	63.937	100'—	20'51	311.649	100'—	1'67	18.594.405	100'—
1910	67.544	105'64	20'71	326.023	104'61	1'63	19.990.909	107'51
1920	77.418	121'03	22'84	338.894	108'74	1'59	21.303.162	114'57
1930	88.262	138'04	24'14	365.512	117'28	1'54	23.677.095	127'33
1940	114.405	178'93	28'07	407.497	130'75	1'57	25.877.971	139'17
1950	136.814	213'98	32'41	422.089	135'43	1'50	28.117.873	151'21
1960	159.084	248'91	35'88	443.327	142'25	1'45	30.430.698	163'66
1970	234.088	366'13	41'93	558.287	179'13	1'65	33.823.918	181'90

FUENTE: I.N.E.

1-3 POBLACION DE DERECHO

N.º	Municipios	1971	1972	1973
1	Alaró	3.642	3.595	3.589
3	Alcudia	3.946	4.004	4.096
4	Algaida	3.225	3.232	3.238
5	Andraitx	5.861	5.813	5.768
6	Artá	5.495	5.516	5.530
7	Bañalbufar	500	497	505
8	Biniissalem	4.345	4.482	4.571
9	Buger	1.017	1.020	1.025
10	Buñola	2.625	2.640	2.674
11	Calvia	3.651	4.385	4.702
12	Campanet	2.293	2.304	2.282
13	Campos del Puerto	6.692	6.701	6.732
14	Capdepera	4.518	4.613	4.656
15	Consell	2.002	2.023	2.046
17	Cositx	741	742	744
18	Deyá	364	363	364
19	Escorca	149	140	147
20	Esporlas	2.736	2.693	2.652
21	Estellenchs	337	334	331
22	Felanitx	13.052	13.056	13.003
25	Fornalutx	589	557	547
27	Inca	17.575	17.963	18.527
28	Lloret de Vista A.	899	908	908
29	Lloseta	3.820	3.910	3.974
30	Liubí	2.184	2.187	2.178
31	Luchmayor	12.081	12.358	12.610
33	Maraó	23.485	23.792	24.053
34	Mancor del Valle	817	822	833
35	Maria de la Salud	2.084	2.083	2.076
36	Marratxí	6.809	6.780	6.760
38	Montuiri	2.573	2.570	2.549
39	Muro	6.024	6.012	6.018
40	PALMA	222.785	226.071	231.356
41	Petra	4.006	4.016	4.024
42	Pollensa	9.921	10.023	10.112
43	Porrera	4.614	4.621	4.655
44	Puebla (La)	9.991	10.058	10.063
45	Puigpuñent	1.011	1.002	1.003
47	Sancelles	2.007	1.996	1.953
49	San Juan	2.031	2.036	2.044
51	San Lorenzo Car.	5.930	5.932	5.948
53	Santa Eugenia	1.043	1.058	1.050
55	Santa Margarita	3.978	3.995	4.021
56	Santa María dei Cami	3.905	3.907	3.921
57	Santany	5.408	5.459	5.486
58	Selva	3.113	3.124	3.082
59	Ses Selines	2.242	2.206	2.316
60	Sineu	3.082	3.094	3.104

0 - MEDIO NATURAL

0-1 DATOS TERRITORIALES

	Superficie (Km ²)		Longitud Costas (Km)	
	Total	%	Total	%
Mallorca	3.640'16	72'6	461	49'2
Baleares	5.014	100	937	100

FUENTE: Reseña Estadística de Baleares — I.N.E.

0-2 CLIMATOLOGIA (1973)

	TEMPERATURAS			DIAS			LLUVIAS m.m.
	Minima	Maxima	Media	Despej.	Nubosos	Cubiertos	
Palma	17°	35°0'	17°4'	113	205	47	92
Pto. Pollensa	0°0'	33°4'	16°5'	89	204	72	103

FUENTE: Centro Meteorológico de Baleares.

0-3 RED VIARIA (Km²)

	Estatad		Provincial		Total	
	Comarcales	%	Locales	%	Locales	%
Mallorca	335'25	77'5	704'72	79'2	1.039'97	78'7
Baleares	432'38	100'0	889'60	100'0	1.321'98	100'0

FUENTE: Jefatura Provincial de Carreteras.

61	Sóller	9.817	9.772	9.729
62	Son Servera	3.216	3.254	3.257
63	Valldemosa	1.141	1.147	1.148
65	Villafranca de B.	2.455	2.440	2.459
TOTAL		445.693	447.366	458.419

SUENTE: I.N.E.

2 - SECTOR PRIMARIO

2-1 PARCELACION. Número de parcelas según tamaño

	Total	De 5 Ha y más	De 1 Ha y menos de 5 Ha	De 0'5 Ha y menos de 1 Ha	Menores de 0'5 Ha
Mallorca	123.174	7.047	32.917	34.464	48.744
Baleares	134.659	11.162	37.315	35.953	50.229

FUENTE: Censo Agrario de España 1972. I.N.E.

2-2 NUMERO DE EXPLOTACIONES AGRARIAS

	1962	1972
Mallorca	33.499	41.452
Baleares	41.856	48.575

FUENTE: «Censo Agrario de España». I.N.E.

2-3 SUPERFICIE DE LAS EXPLOTACIONES AGRARIAS

	Total (Ha)	SUPERFICIE CENSADA Labrada (Ha)	No labrada (Ha)
Mallorca	330.191	194.472	145.717
Baleares	446.472	255.150	191.322

FUENTE: «Censo Agrario de España 1972». I.N.E.

2-4 SUPERFICIES CENSADAS. REGIMEN DE TENENCIA (Ha)

	Propiedad	Arrendamiento	Aparceria	Otros
Mallorca	246.798	23.906	55.764	2.721
Baleares	313.338	26.668	102.798	3.658

FUENTE: «Censo Agrario de España 1972». I.N.E.

2-5 PESCÁ

Puertos	Moluscos (Kgs)		Crustáceos (Kgs)		Peces (Kgs)		Peso total (Kgs)		Valor en la 1.ª venta (Miles Ptas)	
	1972	1973	1972	1973	1972	1973	1972	1973	1972	1973
Mallorca	97.851	95.079	147.269	146.796	2.314.562	2.277.991	2.559.682	2.519.866	167.536'4	197.939'2
Baleares	135.775	148.096	252.380	223.672	3.015.879	3.039.564	3.404.034	3.411.314	212.489'2	246.920'5

FUENTE: Memoria Anual del Puerto de Palma de Mallorca, Memoria Anual de la C.A.G.P.

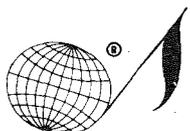
UN PRODUCTO UNICO
UN SERVICIO EJEMPLAR
UN PRESTIGIO UNIVERSAL

TESTIMONIADOS POR LOS MAS
ALTOS EXPONENTES DEL
COMERCIO, LA INDUSTRIA Y
LA HOSTELERIA DE 23 PAISES

ESTO ES

MUZAK®

MUZAK BALEARES



C/. BERENGUER DE SANT JOHAN, 19 - 3

TELS: 21 45 44 - 45

3 - SECTOR SECUNDARIO

3-1 COMPARACION INVERSIONES INDUSTRIALES EN LOS AÑOS 1970, 1971, 1972, 1973

NOTA: Se tienen en cuenta únicamente inversiones superiores a 1.000.000 de Ptas.

	Mallorca			Baleares			
	1970	1971	1972	1970	1971	1972	1973
Alimentación y bebidas	3	5	11	9	7	9	13
Textil	1	—	1	5	1	—	1
Piel	9	4	5	6	11	5	5
Madera	6	3	3	8	7	3	3
Papel	1	1	3	4	2	1	3
Química	—	2	6	2	—	2	7
Construc. y Auxiliares	7	2	10	9	12	3	11
Metal	1	4	—	1	3	5	1
Ind. Div. y Servicio	4	11	12	24	6	14	15
TOTAL	32	32	51	68	313.594	42	59
	178.137	160.184	201.244	442.445	181.947	227.601	591.959

Importes globales de los invertidos en grupos (en miles de Ptas.)

FUENTE: Memoria Caja de Ahorros y Monte de Piedad de las Baleares y Registro Industrial.

4 - SECTOR TERCIARIO

4-1 TRAFICO MARITIMO (Puerto de Palma de Mallorca)

	Barcos		Pasajeros		Incrementos s/ 1972	
	1972	1973	1972	1973	Barcos	Pasajeros
Barcos nacionales de pasaje	2.730	2.780	—	—	1'83 %	—
Pasajeros entrados y salidos en barcos nacionales	—	—	827.077	846.060	—	2'29 %
Barcos extranjeros de pasaje	492	512	—	—	4'06 %	—
Pasajeros entrados y salidos en barcos extranjeros	—	—	225.451	197.269	—	-12'50 %
TOTALES	3.222	3.292	1.052.528	1.043.329	0'21 %	-0'01 %

FUENTE: El Turismo en Baleares, Delegación Provincial del M.I.T.

4-2 COMPARACION TRAFICO MARITIMO (1973)

	Barcos		% Provincial		Pasajeros		% Provincial	
	1972	1973	1972	1973	1972	1973	1972	1973
Mallorca	3.222	3.292	19'79	18'34	1.052.528	1.043.329	49'12	47'55
Baleares	16.278	17.948	100 %	100 %	2.142.457	2.194.136	100 %	100 %

FUENTE: El Turismo en Baleares, Delegación Provincial del M.I.T.

4-3 MERCANCIAS TOTALES CARGADAS Y DESCARGADAS EN LOS PUERTOS DE MALLORCA

Puertos	Cabotaje (Tms)		Exterior (Tms)		Total (Tms)	
	1972	1973	1972	1973	1972	1973
Palma	2.008.583	2.326.165	151.309	91.651	2.159.892	2.417.816
Andraitx	—	100	—	—	—	100
Sóller	1.314	50	—	—	1.314	50
Aicudia	145.943	138.821	8.079	21.667	154.022	160.488
Porto Colom	19.851	17.757	—	—	19.851	17.757
Co omia S. Jorge	3.315	—	—	—	3.315	—
Cabrera	162	382	—	—	162	382
TOTAL MALLORCA	2.179.168	2.483.275	159.388	113.318	2.338.556	2.596.593
TOTAL BALEARES	3.000.766	3.349.266	174.144	132.372	3.174.810	3.481.598

FUENTE: Memoria Anual del Puerto de Palma de Mallorca, y Memoria Anual de la C.A.G.P.

4-4 BUQUES MERCANTES ENTRADOS EN PALMA DE MALLORCA: DISTRIBUCION POR TIPOS

Tipo de buques	Nacionales		Extranjeros		Totales	
	1972	1973	1972	1973	1972	1973
Tanques	Número 261	235	0	0	261	235
	T.R.B. 987.190	952.955	0	0	987.190	952.955
Graneleros	Número —	35	—	6	—	41
	T.R.B. —	325.700	—	48.500	—	374.200
Carga	Número 3.840	3.290	107	73	3.947	3.371
	T.R.B. 1.984.855	1.420.157	166.869	137.863	2.151.724	1.557.920
Mixtos	Número 1.364	1.276	0	1	1.364	1.277
	T.R.B. 7.768.005	6.705.840	0	3.219	7.768.005	6.709.059
Transbordadores	Número —	110	—	0	—	110
	T.R.B. —	825.000	—	0	—	825.000
Otros buques de pasaje	Número 14.469	45.627	3.643.858	3.616.660	3.658.327	3.662.287
	T.R.B. —	195	—	0	—	195
Portacontenedores	Número —	248.750	—	0	—	248.750
	T.R.B. —	5.157	—	353	—	5.492
TOTALES	Número 10.754.519	10.524.029	3.810.727	3.806.042	14.565.246	14.330.071
	T.T.B. —	—	—	—	—	—

FUENTE: Memoria Anual del Puerto de Palma de Mallorca

4-5 PUERTO DE PALMA DE MALLORCA

Distribución del tráfico marítimo por su origen y destino			Distribución del tráfico marítimo por tipos		
Concepto	Toneladas		Concepto	Toneladas	
	1972	1973		1972	1973
Comercio Exterior:			Graneles líquidos	801.525	864.501
— Importación	105.562	71.895	Graneles sólidos	401.003	507.927
— Exportación	46.118	19.758	Mercancia general	958.040	1.053.888
Cabotaje	2.009.622	2.334.665	Tráfico local	359.582	381.943
Pesca, suministros y tráfico local	361.202	383.675	Pesca	1.620	1.732
TOTAL	2.522.133	2.809.991	TOTAL	2.522.133	2.809.991

FUENTE: Memoria Anual del Puerto de Palma de Mallorca.

4 — 6 CAPACIDAD HOTELERA EN 31 DE DICIEMBRE DE 1973

Categoría	Mallorca				Baleares	
	Estab.	% Pval.	Plazas	% Pval.	Estab.	Plazas
Hoteles de 5 estrellas	9	100 %	2.373	100 %	9	2.373
Hoteles de 4 estrellas	39	84'78	12.141	87'35	46	13.869
Hoteles de 3 estrellas	145	71'42	37.566	65'61	203	57.250
Hoteles de 2 estrellas	145	79'67	33.241	76'73	182	43.318
Hoteles de 1 estrella	241	86'69	38.925	85'49	278	45.318
Hostales de 3 estrellas	21	84'00	2.013	82'06	25	2.453
Hostales de 2 estrellas	225	80'35	16.096	86'65	280	18.575
Hostales de 1 estrella	384	81'18	21.175	82'28	473	25.735
Casa de huéspedes	263	70'13	3.310	64'62	375	5.122
Ciudad de Vac. 3 estrellas	—	—	—	—	1	440
Ciudad de Vac. 2 estrellas	2	66'66	2.446	87'79	3	2.786
Ciudad de Vac. 1 estrella	10	90'90	4.952	95'24	11	5.199
TOTAL	1.484	78'68	164.106	65'61	1.886	222.680

FUENTE: El Turismo en Baleares. Delegación Provincial del M.I.T.

4 — 7 AFLUENCIA DE VIAJEROS ALOJADOS EN ESTABLECIMIENTOS HOTELEROS

1972	2.774.814	28.227.192	3.418.647	35.763.745
1973	2.849.632	29.066.253	3.573.238	37.543.466
Incremento % s/ 1972	2'69 %	2'97 %	4'52 %	4'97 %
% Provincial en 1973	79'74 %	77'42 %	100 %	100 %

FUENTE: El Turismo en Baleares. Delegación Provincial del M.I.T.

4 — 8 NUMERO Y CAPACIDAD DE LOS RESTAURANTES Y CAFETERIAS EN 31 DE DICIEMBRE DE 1973

Categorías	Restaurantes				Cafeterías			
	Mallorca		Baleares		Mallorca		Baleares	
	Estab.	Plazas	Estab.	Plazas	Estab.	Plazas	Estab.	Plazas
Especial	—	—	—	—	3	432	3	432
1.ª	18	1.349	22	1.699	46	3.867	54	4.414
2.ª	95	7.587	130	10.991	601	32.499	692	36.641
3.ª	364	26.189	468	33.238	—	—	—	—
4.ª	255	10.597	354	14.170	—	—	—	—
TOTAL	732	46.032	974	59.999	650	36.798	749	41.487

FUENTE: El Turismo en Baleares. Delegación Provincial del M.I.T.

4 — 9 AEROPUERTOS

	Mallorca		Baleares	
	Total aviones	Total pasajeros	Total aviones	Total pasajeros
	llegados y salidos	llegados y salidos	llegados y salidos	llegados y salidos
1972	80.249	6.946.491	103.139	8.682.169
1973	81.206	7.096.716	106.156	9.108.373
Incremento % s/ 1972	1'19 %	2'16 %	2'92 %	4'90 %

% Provincial en 1973 76'49 % 77'91 % 100 % 100 %

FUENTE: El Turismo en Baleares. Delegación Provincial del M.I.T.

4 — 10 CONSUMO ENERGIA ELECTRICA (KWH)

	Consumo total		Consumo hostelería		Consumo industrial	
	1972	1973	1972	1973	1972	1973
Mallorca	611.165.253	707.549.092	104.338.794	116.143.255	302.070.085	347.323.528
Baleares	727.536.207	852.142.941	128.106.212	144.075.473	356.702.614	414.292.561

FUENTE: G.E.S.A.

4 — 11 DENSIDAD TELEFONICA POR MUNICIPIOS. 31-XII-74

MALLORCA			
Población	Teléfono 100 h	Población	Teléfono 100 h
Alaró	6'82	Mancor del Valle	3'16
Alcudia	92'18	Maria de la Salud	5'86
Algaida	3'25	Marratxi	4'99
Andraitx	21'43	Montuiri	5'49
Artá	3'44	Muro	6'83
Bañalbufar	3'82	PALMA DE MALLORCA	43'07
Binisalem	7'62	Petra	3'51
Búger	2'55	Pollensa	32'33
Buñola	5'57	Porreras	5'86
Calviá	340'80	Puebla, La	5'30
Campañet	4'82	Puigpuñent	2'10
Campos del Puerto	7'10	Sancellas	5'01
Capdepera	53'40	San Juan	3'78
Consell	4'60	San Lorenzo de Cardessar	3'18
Costitx	2'96	Santa Eugenia	0'47
Deyá	56'20	Santa Margarita	27'07
Escorca	22'86	Santa Maria del Cami	8'40
Esporlas	4'84	Santañá	33'69
Estellenchs	10'48	Selva	5'15
Felanitx	14'98	Ses Salines	57'26
Fornalux	0'18	Sineu	5'53
Inca	11'43	Sóller	23'49
Lloret de Vista Alegre	3'08	Son Servera	123'42
Lloseta	4'50	Valldemosa	13'26
Llubi	5'26	Villafranca de Bonany	5'12
Luchmayor	30'66		
Manacor	20'27	TOTAL PROVINCIAL	32'74

FUENTE: Jefatura Regional de Baleares.



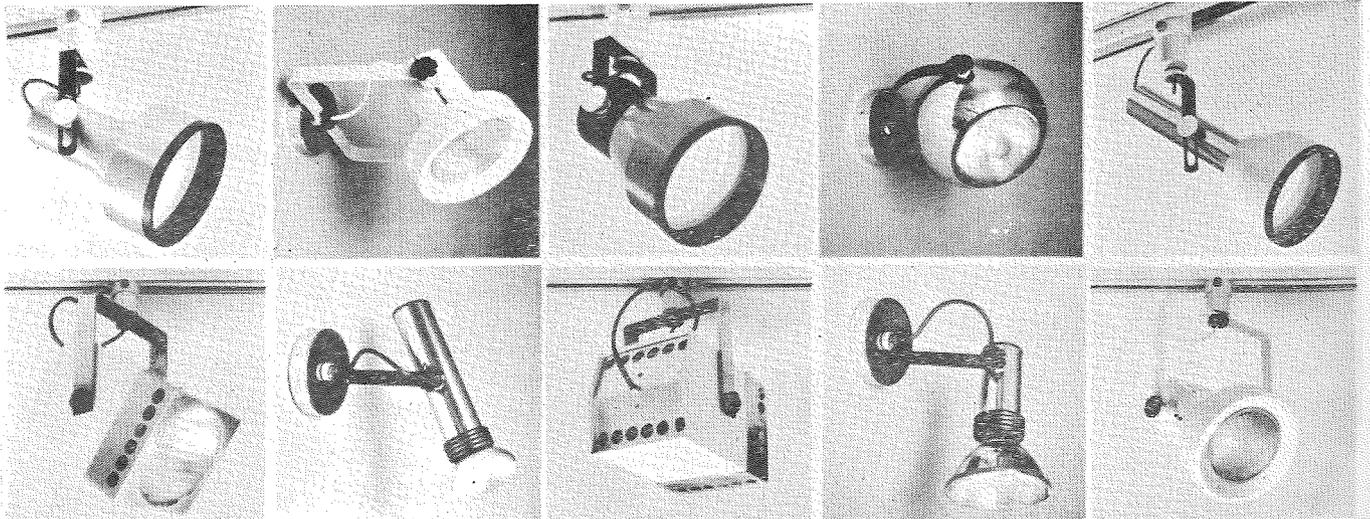
Distribuidor Exclusivo para Baleares

ILUMINACION
ARQUITECTONICA

Gran Vía Asima, Manzana XXV
Polígono La Victoria. Tel. 25 31 60
Palma de Mallorca

acapri[®]

ILUMINACION TECNICA
ILUMINACION DECORATIVA





MENORCA

EN

CIFRAS

0 - MEDIO NATURAL

0-1 DATOS TERRITORIALES

	Superficie (Km ²)		Longitud Costas (Km)	
	Total	%	Total	%
Menorca	689.05	14	216	23.1
Baleares	5.014	100	937	100

FUENTE: Reseña Estadística de Baleares. I.N.E.

0-2 CLIMATOLOGIA (1973)

TEMPERATURAS			D I A S			LLUVIA m.m.
Mínima	Máxima	Media	Despejados	Nubosos	Cubiertos	
10°	33°	16°	81	232	52	525.8

FUENTE: Centro Meteorológico de Baleares.

0-3 RED VIARIA (Km²)

	ESTATAL			PROVINCIAL			TOTAL	
	Comarciales	%	Locales	%	Locales	%	Km	%
Menorca	53'00	12.3	89'81	10.1	142'81	10.9	167'81	8.1
Baleares	432'98	100.0	869'60	100.0	1.321'98	100.0	2.080'98	100.0

FUENTE: Jefatura Provincial de Carreteras

1 - POBLACION

1-1. POBLACION DE DERECHO

N.º	Municipio	Poblaciones		
		1971	1972	1973
2	Alayor	5.131	5.157	5.165
15	Ciudadela	15.282	15.477	15.720
23	Ferrières	2.567	2.636	2.772
32	MAHÓN	18.933	19.301	19.655
37	Mercadal	2.847	2.839	2.849
52	San Luis	2.294	2.303	2.307
64	Villacarlos	2.806	2.635	2.639
	TOTAL	49.660	50.348	51.107

FUENTE: I.N.E.

2 - SECTOR PRIMARIO

2-1 PARCELACION. NUMERO DE PARCELAS SEGUN TAMANO

	Total (Ha)	Menores de 0.5 Ha			
		De 1 Ha y más	De 1 Ha y menos de 5 Ha	De 0.5 Ha menores de 1 Ha	Menores de 0.5 Ha
Menorca	2.791	1.155	861	426	549
Baleares	134.659	11.162	37.315	35.953	50.299

FUENTE: Censo Agrario de España 1972. I.N.E.

2-2 NUMERO DE EXPLOTACIONES AGRARIAS

	1962		1972	
	Menorca	Baleares	Menorca	Baleares
	3.413	41.856	1.467	48.575

FUENTE: «Censo Agrario de España 1972». I.N.E.

2-3 SUPERFICIE DE LAS EXPLOTACIONES. Superficie censada

	Total (Ha)		
	Labrada (Ha)	No labrada (Ha)	
Menorca	62.001	35.438	26.563
Baleares	446.472	255.150	191.322

FUENTE: «Censo Agrario de España 1972». I.N.E.

2-4 SUPERFICIE CENSADA. Régimen de tenencia

	Propiedad (Ha)			
	Arrendamiento (Ha)	Aparcería (Ha)	Otros (Ha)	
Menorca	17.201	2.025	42.302	473
Baleares	313.338	26.668	102.798	3.668

FUENTE: «Censo Agrario de España 1972». I.N.E.

2-5 PESCA

Puertos	Moluscos (Kg)		Crustáceos (Kg)		Peces (Kg)	
	1972	1973	1972	1973	1972	1973
Menorca	10.129	22.937	78.250	55.602	205.935	203.520
Baleares	135.775	149.096	252.380	223.672	3.015.879	3.039.564

	Peso total		Valor 1.ª venta (Miles de Ptas.)	
	1972	1973	1972	1973
Menorca	294.314	282.059	15.098.3	14.862.6
Baleares	3.404.034	3.411.314	212.489.2	246.920.5

FUENTE: Memoria Anual del Puerto de Palma de Mallorca. Memoria Anual de la C.A.G.P.

3 - SECTOR SECUNDARIO

3-1 COMPARACION INVERSIONES INDUSTRIALES EN LOS AÑOS 1970, 1971, 1972, 1973

NOTA: Se tienen en cuenta únicamente inversiones superiores a 1.000.000 de Ptas.

Sector	Menorca			Baleares		
	1970	1971	1972	1970	1972	1973
Alimentación y Bebidas	2	1	--	7	9	13
Textil	--	--	--	1	--	5
Piel	2	1	--	11	5	6
Madera	--	--	--	1	3	3
Papel	1	--	--	2	1	3
Química	--	--	1	--	2	7
Construcción y Auxiliar	4	1	1	12	3	11
Metal	2	1	1	3	5	1
Ind. Div. y Servicio	1	3	1	6	14	15
TOTAL	12	7	4	49	42	59

Importes globales de los invertidos en grupos (en miles de Ptas.)

Menorca	55.152	15.880	19.886	25.246	313.594	181.947	227.601	591.595
---------	--------	--------	--------	--------	---------	---------	---------	---------

FUENTE: Memoria Caja de Ahorros y Monte de Piedad de las Baleares y Registro Industrial.

4 - SECTOR TERCIARIO

4-1 TRAFICO MARITIMO. Puertos de Mahón y Ciudadela

	Barcos		Pasajeros	
	Mahón	Ciudadela	Mahón	Ciudadela
	1972	1973	1972	1973
Barcos nacionales de pasaje entrados y salidos	636	628	640	386
Pasajeros entrados y salidos en barcos nacionales	--	--	--	--
Barcos extranjeros de pasaje entrados y salidos	14	16	2	--
Pasajeros entrados y salidos en barcos extranjeros	--	--	5.328	7.630
TOTALES	650	644	642	386
			91.760	96.645
			45.735	26.583

	Barcos		Pasajeros		Incremento % s/ 1972
	Mahón	Ciudadela	Mahón	Ciudadela	
Barcos nacionales de pasaje entrados y salidos	-1'25	-39'68	—	—	—
Pasajeros entrados y salidos en barcos nacionales	—	—	2'92	-39'66"	—
Barcos extranjeros de pasaje entrados y salidos	14'28	—	—	—	—
Pasajeros entrados y salidos en barcos extranjeros	—	—	43'20	—	—
TOTALES	-0'93%	-39'68%	5'32%	-41'88%	—

FUENTE: El Turismo en Baleares, Delegación Provincial del M.I.T.

4-2 COMPARACION TRAFICO MARITIMO (1973)

	Barcos		% Provincial		Pasajeros		% Provincial	
	1972	1973	1972	1973	1972	1973	1972	1973
Menorca	1.292	1.030	7'94	5'76	137.495	123.228	6'41	5'61
Baleares	16.278	17.948	100%	100%	2.142.457	2.194.136	100%	100%

FUENTE: El Turismo en Baleares, Delegación Provincial del M.I.T.

4-3 MERCANCIAS TOTALES CARGADAS Y DESCARGADAS EN LOS PUERTOS DE MENORCA

Puertos	Cabotaje (Tms)		Exterior (Tms)		Total (Tms)	
	1972	1973	1972	1973	1972	1973
Mahón	222.760	239.111	3.318	3.082	226.078	242.198
Ciudadela	36.676	48.336	—	429	46.676	48.765
TOTAL MENORCA	269.436	287.452	3.318	3.511	272.754	290.963
TOTAL BALEARES	3.000.765	3.349.226	174.144	132.372	3.174.810	3.481.598

FUENTE: Memoria Anual del Puerto de Palma de Mallorca y Memoria Anual de la C.A.G.P.

4-4 CAPACIDAD HOTELERA EN 31 DE DICIEMBRE DE 1973

Categoría	MENORCA			BALEARES		
	Establoc.	% Pval	Plazas	Establoc.	% Pval	Plazas
Hoteles de 5 Estrellas	—	—	—	9	—	2.373
Hoteles de 4 Estrellas	3	6'52	722	5'23	46	13.899
Hoteles de 3 Estrellas	18	8'86	5.646	9'86	203	57.250
Hoteles de 2 Estrellas	8	4'39	2.115	4'88	182	43.318
Hoteles de 1 Estrella	7	2'51	1.966	4'31	278	45.530
Hostales de 3 Estrellas	1	4'00	82	3'34	25	2.453
Hostales de 2 Estrellas	7	2'50	342	1'84	280	18.575
Hostales de 1 Estrella	16	3'38	834	3'24	473	25.735
Casa de Huéspedes	26	6'93	331	6'46	375	5.122
Ciudad Vacac. 3 Estr.	1	100 %	440	100 %	1	440
Ciudad Vacac. 2 Estr.	—	—	—	—	3	2.786
Ciudad Vacac. 1 Estr.	—	—	—	—	11	51.199
TOTALES	86	4'56	12.478	5'60	1.886	222.680

FUENTE: El Turismo en Baleares — Delegación Provincial del M.I.T.

4-5 AFLUENCIA DE VIAJEROS ALOJADOS EN ESTABLECIMIENTOS HOTELEROS

	MENORCA		BALEARES	
	Viajeros	Estancias	Viajeros	Estancias
1972	109.375	1.102.741	3.418.647	35.763.745
1973	131.625	1.285.271	3.573.238	37.543.466
Incrementos s/1972	20'34 %	16'55 %	4'52 %	4'97 %
% Provincial en 1973	3'68 %	3'42 %	100 %	100 %

FUENTE: El Turismo en Baleares, Delegación Provincial del MIT

4-6 NUMERO Y CAPACIDAD DE LOS RESTAURANTES Y CAFETERIAS EN 31 DE DICIEMBRE DE 1973

Categoría	RESTAURANTES				CAFETERIAS			
	MENORCA		BALEARES		MENORCA		BALEARES	
	Establ.	Plazas	Establ.	Plazas	Establ.	Plazas	Establ.	Plazas
Especial	—	—	—	—	—	—	3	432
1.ª	—	—	22	1.699	3	206	54	4.414
2.ª	11	1.092	139	10.891	16	917	692	36.641
3.ª	27	1.450	468	33.239	—	—	—	—
4.ª	19	668	354	14.170	—	—	—	—
TOTAL	57	3.210	974	59.999	19	1.123	749	41.487

FUENTE: El Turismo en Baleares — Delegación Provincial del M.I.T.

4-7 AEROPUERTO

	MENORCA		BALEARES	
	Total Aviones llegados y salidos	Total Pasajeros llegados y salidos	Total Aviones llegados y salidos	Total Pasajeros llegados y salidos
1972	6.012	374.632	103.139	8.682.169
1973	7.586	478.634	106.156	9.108.373
Incremento % s/1972	26'18 %	27'76 %	2'92 %	4'90 %
% Provincial en 1973	7'14 %	5'25 %	100 %	100 %

FUENTE: El Turismo en Baleares — Delegación Provincial del M.I.T.

4-8 CONSUMO ENERGIA ELECTRICA

	CONSUMO TOTAL		CONSUMO HOSTELERIA		CONSUMO INDUSTRIAL	
	1972	1973	1972	1973	1972	1973
Menorca	55.071.406	67.466.336	4.308.059	6.426.414	24.943.771	31.241.633
Baleares	727.536.207	852.142.941	128.106.212	144.075.473	356.702.614	414.292.561

FUENTE: G.E.S.A.

4-9 DENSIDAD TELEFONICA POR MUNICIPIOS 31-XII-73

MENORCA		Teléfono 100 H.
Población	Alayor	
Alayor	29'80	
Ciudadela	18'92	
Ferrerías	42'03	
Mahón	17'55	
Mercadal	25'54	
San Luis	5'95	
Villacarlos	30'36	
TOTAL PROVINCIAL	32'74	

FUENTE: Jefatura Regional de Baleares



Curtidos Colom, S.A.

FABRICA DE CURTIDOS

FABRICA DE CURTIDOS EN GENERAL - NOVEDADES PARA CALZADO

ESPECIALIDAD EN TORO SALVAJE. CON PELO PARA CONFECCION Y MARROQUINERIA

CURTIDORA, 2 Y 4 - (MOLINAR)

APARTADO 91 - TEL. 27 39 70

PALMA DE MALLORCA



IBIZA EN CIFRAS

0 - MEDIO NATURAL

0 - 1. DATOS TERRITORIALES

	Superficie (Km ²)		Longitud Costas (Km)	
	Total	%	Total	%
Ibiza	541'22	10'8	170	18'1
Baleares	5.014	100	937	100

FUENTE: Reseña Estadística de Baleares, I.N.E.

0 - 2. CLIMATOLOGIA (1973)

TEMPERATURAS			DIAS				LLUVIA mm.
Mínima	Máxima	Media	Despejado	Nubosos	Cubiertos	Lluvia	
2' 6"	36' 6"	17' 1"	106	214	45	83	570'8

FUENTE: Centro Meteorológico de Baleares.

0 - 3. RED VIARIA (Km²)

	ESTATAL				PROVINCIAL				TOTAL	
	Comarc.	%	Locales	%	Total	%	Locales	%	Km	%
Ibiza	11'13	10'2	75'76	8'5	119'89	9'2	47	6'2	166'89	8'0
Baleares	432'28	100'0	889'60	100'0	1.321'89	100'0	759	100'0	2.080'96	100'0

FUENTE: Jefatura Provincial de Carreteras.

1 - POBLACION

1 - 1. POBLACION DE DERECHO

N.º	MUNICIPIO	POBLACIONES					
		1971	1972	1973	1971	1972	1973
26	Ibiza	16.650	16.988	17.978			
46	San Antonio Abad	8.871	8.871	8.968			
48	San José	5.520	5.477	5.428			
50	San Juan Bautista	3.387	3.384	3.361			
54	Santa Eulalia del Río	9.033	9.120	9.096			
	TOTAL	43.461	43.840	44.828			

FUENTE: I.N.E.

2 - SECTOR PRIMARIO

2 - 1. PARCELACION. Número de Parcelas según tamaño

	Total	De 5 Ha y más	De 1 Ha y menos de 5	De 0'5 Ha y menos de 1 Ha	Menores de 0'5 Ha
Ibiza	7.613	2.665	3.151	914	883
Baleares	134.659	11.162	37.315	35.953	50.229

FUENTE: "Censo Agrario de España 1972", I.N.E.

2 - 2. NUMERO DE EXPLOTACIONES AGRARIAS

	1962	1.972
Ibiza	4.244	4.988
Baleares	41.856	48.575

FUENTE: "Censo Agrario de España 1972", I.N.E.

2 - 3. SUPERFICIE DE LAS EXPLOTACIONES. Superficie Censada

	Total (Ha)	Labrada (Ha)	No labrada (Ha)
Ibiza	48.026	23.066	24.960
Baleares	446.472	255.150	191.322

FUENTE: "Censo Agrario de España 1972", I.N.E.

2 - 4. SUPERFICIE CENSADA. Régimen de Tenencia

	Propiedad (Ha)	Arrendamiento (Ha)	Aparcería (Ha)	Otros (Ha)
Ibiza	44.585	698	2.624	209
Baleares	313.338	26.668	102.798	3.668

FUENTE: "Censo Agrario de España 1972", I.N.E.

2 - 5. PESCA

PUERTOS	1972	1973	1972	1973	1972	1973	1972	1973	1972	1973
	Moluscos (Kgs)	Crustáceos (Kgs)	Peces (Kgs)	Peso total (Kgs)	Peso total (Kgs)	Valor en la 1.ª venta (miles de Ptas.)	Valor en la 1.ª venta (miles de Ptas.)			
Ibiza	27.795	30.062	26.721	20.661	476.647	542.606	531.173	593.329	29.194'6	33.314'7
Baleares	135.775	148.096	252.280	223.672	3.015.879	3.039.564	3.404.034	3.411.314	212.489'2	246.920'5

FUENTE: Memoria Anual del Puerto de Palma de Mallorca, y Memoria Anual de la C.A.G.P.

3 - SECTOR SECUNDARIO

3 - 1. COMPARACION INVERSIONES INDUSTRIALES EN LOS AÑOS 1970, 1971, 1972, 1973

NOTA: Se tienen en cuenta únicamente inversiones superiores a 1.000.000 de Ptas.

SECTOR	IBIZA				BALEARES			
	1970	1971	1972	1973	1970	1971	1972	1973
Alimen. y Bebidas	2	3	2	2	7	9	13	11
Textil	—	—	—	—	1	—	—	—
Piel	—	—	—	—	11	5	5	6
Madera	1	—	—	—	7	3	3	9
Papel	—	—	—	—	2	1	3	5
Química	—	—	—	—	—	—	7	2
Construc. y Auxil.	1	—	—	1	12	2	11	11
Metal	—	—	—	—	3	5	1	1
Ind. Div. y Servic.	1	—	2	3	6	14	15	28
TOTAL	5	3	4	6	49	42	59	78
Importes globales de los invertidos en grupos (en miles de Ptas.)	80.305	5.783	6.471	123.804	313.694	181.947	227.601	531.695

FUENTE: Memoria Caja de Ahorros y Monte de Piedad de las Baleares y Registro Industrial.

4 - SECTOR TERCIARIO

4 - 1. TRAFICO MARITIMO

	BARCOS		PASAJEROS		Incremento s/1972	
	1972	1973	1972	1973	Barcos	Pasajeros
Barcos nacionales de pasaje, entradas y salidos	7.570	7.678	—	—	1'42	—
Pasajeros entrados y salidos en barcos nacionales	—	—	606.779	649.474	—	7'03
Barcos extranjeros de pasaje, entradas y salidos	30	18	—	—	—	40'00
Pasajeros entrados y salidos, en barcos extranjeros	—	—	8.916	6.962	—	—21'91
TOTALES	7.600	7.696	615.695	656.436	0'7 %	6'6 %

FUENTE: El Turismo en Baleares - Delegación Provincial del M.I.T.

4-2. COMPARACION TRAFICO MARITIMO (1973)

	Barcos		% Provincial		Pasajeros		% Provincial	
	1972	1973	1972	1973	1972	1973	1972	1973
Ibiza	7.600	7.696	46'69	42'87	615.695	656.436	28'73	29'91
Baleares	16.278	17.948	100 %	100 %	2.142.457	2.194.136	100 %	100 %

FUENTE: El Turismo en Baleares - Delegación Provincial del M.I.T.

4-3. MERCANCIAS TOTALES CARGADAS Y DESCARGADAS EN LOS PUERTOS DE IBIZA

PUERTOS	CABOTAJE (Tms)		EXTERIOR (Tms)		TOTAL (Tms)	
	1972	1973	1972	1973	1972	1973
Ibiza	454.314	478.355	11.338	15.553	465.652	493.898
San Antonio Abad	36.427	48.069	—	—	36.427	48.069
TOTAL IBIZA	490.741	526.424	11.338	15.553	502.079	541.967
TOTAL BALEARES	3.000.766	3.349.226	174.144	132.372	3.174.810	3.481.598

FUENTE: Memoria Anual del Puerto de Palma de Mallorca y Memoria Anual de la C.A.G.P.

4-4. CAPACIDAD HOTELERA EN 31 DE DICIEMBRE DE 1973

CATEGORIA	IBIZA				BALEARES	
	Establec.	% Pval.	Plazas	% Pval.	Establec.	Plazas
Hoteles de 5 Estrellas	—	—	—	—	9	2.373
" " 4 "	4	8'89	1.035	7'45	46	13.899
" " 3 "	43	21'18	13.637	23'82	203	57.250
" " 2 "	29	15'93	7.962	18'38	182	43.318
" " 1 "	29	10'43	4.564	10'02	278	45.530
Hostales de 3 Estrellas	3	11'53	358	14'59	25	2.453
" " 2 "	43	15'35	1.822	9'90	280	18.575
" " 1 "	55	11'62	3.055	11'87	473	25.735
Casa de Huéspedes	74	19'73	1.034	20'18	375	5.122
Ciudad Vac. de 3 Est.	—	—	—	—	1	440
" " 2 "	1	3'33	340	12'20	3	2.786
" " 1 "	1	9'09	247	0'48	11	51.199
TOTALES	288	15'27	34.053	15'29	1.886	222.680

FUENTE: El Turismo en Baleares - Delegación Provincial del M.I.T.

4-5. AFLUENCIA DE VIAJEROS ALOJADOS EN ESTABLECIMIENTOS HOTELEROS

	IBIZA		BALEARES	
	Viajeros	Estancias	Viajeros	Estancias
1972	515.652	6.127.990	3.418.647	35.763.745
1973	569.686	9.855.962	3.573.238	37.543.466
Incremento % s/ 1972	10'41 %	11'87 %	4'52 %	4'97 %
% Provincial en 1973	15'91 %	18'26 %	100 %	100 %

FUENTE: El Turismo en Baleares - Delegación Provincial del M.I.T.

4-6. NUMERO Y CAPACIDAD DE LOS RESTAURANTES Y CAFETERIAS EN 31 DE DICIEMBRE DE 1973

CATEGORIA	RESTAURANTES				CAFETERIAS			
	IBIZA		BALEARES		IBIZA		BALEARES	
	Estab.	Plazas	Estab.	Plazas	Estab.	Plazas	Estab.	Plazas
Especial	—	—	—	—	—	—	3	432
1.ª	4	350	22	1.699	5	341	54	4.414
2.ª	24	2.212	130	10.891	74	3.195	692	36.641
3.ª	65	3.945	468	33.239	—	—	—	—
4.ª	68	2.473	354	14.170	—	—	—	—
TOTAL	161	8.980	974	59.999	79	5.536	749	41.487

FUENTE: El Turismo en Baleares - Delegación Provincial del M.I.T.

4-7. AEROPUERTOS

	IBIZA		BALEARES	
	Total aviones llegados y salidos	Total pasajeros llegados y salidos	Total aviones llegados y salidos	Total pasajeros llegados y salidos
1972	16.878	1.361.046	103.139	8.662.169
1973	17.364	1.533.023	106.156	9.108.373
Incremento % s/ 1972	2'87 %	12'63 %	2'92 %	4'90 %
% Provincial en 1973	16'35 %	16'83 %	100 %	100 %

FUENTE: El Turismo en Baleares - Delegación Provincial del M.I.T.

4-8. CONSUMO ENERGIA ELECTRICA (KWh)

	CONSUMO TOTAL		CONSUMO HOSTELERIA		CONSUMO INDUSTRIAL	
	1972	1973	1972	1973	1972	1973
IBIZA	59.559.643	74.557.639	18.890.551	20.873.279	28.783.279	34.489.716
BALEARES	727.536.207	852.142.941	128.106.212	144.075.473	356.702.614	414.292.561

FUENTE: G.E.S.A.

4-9 DENSIDAD TELEFONICA POR MUNICIPIOS 31-XII-73

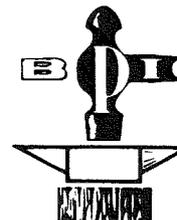
POBLACION	IBIZA		TELEFONO 100 H.
	1972	1973	
Ibiza	39'83	76'88	
San Antonio Abad	0'05	42'05	
San José	45'93	32'74	
Santa Eulalia del Río	—	—	
TOTAL PROVINCIAL	—	—	

FUENTE: Jefatura Regional de Baleares.

EN
NUESTRO
PROXIMO NUMERO
PUBLICAREMOS
UN RESUMEN ESTADISTICO
BAJO EL TITULO DE
"LA ECONOMIA
BALEAR EN
CIFRAS"

TALLERES

LA CONSTRUCCION
DE
CANTECOS
DE
CARPINTERIA METALICA Y CERRAJERIA DE
MIEMBRO FUNDADOR



B. IQUIER S. A.

Teléfonos

*25 32 19

25 67 61

25 45 72

CARPINTERIA METALICA Y CERRAJERIA DE LA CONSTRUCCION

Calle Gremio de Carpinteros

Polígono "La Victoria"

PALMA DE MALLORCA
(Baleares)



ALMACENES

S&C SANCHEZ & Cía.

«su almacén»

CADA SEMANA UNA
OFERTA ESPECIAL PARA USTED

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

XI ASAMBLEA GENERAL DE ASIMA



El pasado día 6 de Mayo, a las 19 horas, en segunda convocatoria, en el local social de ASIMA, aula Magna del I.B.E.D.E. se celebró la XI Asamblea General Anual, de la Asociación Sindical de Industriales de Mallorca.

Presidió el acto, el Delegado Provincial de la Organización Sindical de Baleares D. Francisco Payá, juntamente con el Presidente de

ASIMA D. Jerónimo Albertí y el Tte. alcalde de urbanismo del Ayuntamiento de Palma D. Carlos Forteza. Tomaron asiento a la derecha del Sr. Albertí, el Director General de ASIMA, D. Juan Gea Martínez, el Tesorero D. Antonio Borrás y el Asesor Jurídico D. Damián Barceló. A la izquierda del Sr. Forteza, se hallaban D. Jaime Canudas, Vicepresidente de ASIMA, y D. Bartolomé Cabrer, Secretario de dicha Asociación.

similar al de la jefatura de ventas o dirección comercial. Está formado por 9 alumnos pertenecientes a 6 empresas de ASIMA. Empezó en Febrero".

P.P.O y P.P.T.

"Con el P.P.O ASIMA sigue montando



Sr CABRER

ACTA ANTERIOR

Abierta la sesión por el Sr. Payá se concedió la palabra a D. Antonio Cabrer quien leyó el acta de la Asamblea anterior, la cual, una vez finalizada su lectura, fue aprobada en su totalidad.

DIRECCION GENERAL

Otorgada la palabra a D. Juan Gea, Director General de ASIMA, éste fue relatando las actividades de la Asociación, durante el pasado período.

FORMACION DE ADULTOS

"En la última Asamblea —dijo el Sr. Gea— solo podíamos obtener el Certificado de Estudios y debido a que muchos de los alumnos querían seguir ampliando sus conocimientos nos vimos en la necesidad de montar otro curso: el de Graduado Escolar. Con el Certificado de Estudios tenemos en la actualidad el segundo curso en marcha, en el cual se hallan 21 alumnos que corresponden a 10 empresas y en el curso correspondiente a Graduado Escolar hay 22 alumnos correspondientes a 11 empresas. También contamos con un curso de Mandos Intermedios, en la rama comercial,



Sr. GEA



cursos, pero ya como centro P.P.T. Esta auto-
 rización que se nos ha concedido significa
 poder dar nuestros cursos con nuestros mis-
 mos profesores, todo ello subvencionado por
 el Ministerio de Trabajo. Si alguna empresa en
 particular quiere desarrollar algún curso tam-
 bién lo puede montar, igualmente subvencio-
 nado por el P.P.O. El único inconveniente es
 que estos cursos deben programarse con 6
 meses de anticipación, de igual manera que
 ahora ASIMA ha empezado a hacer su progra-
 mación para el futuro curso escolar, en el cual
 dispondremos de cursos para Auxiliares Admi-
 nistrativos, Mandos Intermedios de rama
 industrial y rama Administrativa, Instalaciones
 Industriales y Cronometraje y Sistemas de
 Métodos.

Lo que se intenta crear es una cadena de
 formación, de tal forma que empezando por el
 curso más bajo que sería el certificado de
 estudios, un productor que realmente quiera
 aprender y quiera trabajar a la vez, pueda
 pasar a conseguir el graduado escolar y llegar
 después de los cursos intermedios a la Alta
 Dirección del I.B.E.D.E."

VIGILANCIA

"Ante los robos, pequeños pero abundan-
 tes, que se cometían en los Polígonos se con-
 sideró que era necesario ampliar la vigilancia.
 Se recurrió al Ayuntamiento solicitando un
 guarda jurado para destinarlo al servicio noc-
 turno, exclusivamente de Can Valero, ya que
 el que figuraba en plantilla de ASIMA estaba
 destinado a la vigilancia de Son Castelló y Can
 Valero. El Ayuntamiento no accedió a nuestra
 petición basándose en que ya se contaba con
 dos policías municipales y que un coche

patrulla hacía su jornada por la noche dando
 pasadas por los dos polígonos.

La Asociación, no obstante, acordó la
 necesidad de montar este servicio y se llegó a
 montar, a expensas de la misma. Parece
 ser que ahora con la doble vigilancia nocturna
 en los Polígonos los robos han disminuído en
 parte. El presupuesto que se dedica a la vigi-
 lancia es del orden de las 700.000 pts. anua-
 les"

SERVICIO DE JARDINERIA

"Igualmente se hizo la gestión en el Ayun-
 tamiento para solicitar una ayuda para la zona
 verde de nuestros polígonos, que como Vds.
 saben pertenecen al Ayuntamiento, como
 todos los viales, y la sorpresa fue conocer que
 el Ayuntamiento dispone de pocos jardineros
 en plantilla para todas las zonas verdes de
 Palma por lo que la ayuda que se solicitaba no
 llegó a cristalizar. Por lo tanto toda la activi-
 dad en la jardinería de los polígonos corre a
 expensas de ASIMA y sale aproximadamente
 con un presupuesto anual de 1.100.000 pts."

TRANSPORTE PUBLICO A CA'N VALERO

"Por lo visto la rentabilidad de la línea de
 Can Valero no es suficiente para montar dicho
 servicio. Se encontró una solución que era
 poder servir a Can Valero yendo a las Vivien-
 das de Son Ximelis. Pero surgió que el camino
 de Can Ferragut era demasiado estrecho y se
 llegó a un acuerdo con el Ayuntamiento de
 ensancharlo colaborando los mismos propieta-
 rios de este camino. El Ayuntamiento se
 preocupó de asfaltarlo y ASIMA pagó la

acometida de agua. Apesar de estas gestiones y
 realizaciones el servicio está sin cubrir.
 SALMA estudia la planificación de esta línea
 que saliendo de Palma, posiblemente de la
 Plaza de España, vaya a Son Ximelis pasando
 por el Polígono de Can Valero".

SEGUROS DE VIDA

"Este año ha existido un incremento res-
 pecto a la póliza de seguros de vida, no en
 número de las empresas aseguradoras sino por
 aquella modificación de ampliar las primas de
 cien a doscientas mil pesetas a quinientas mil
 y un millón de pesetas. Como hubo muchas
 empresas que se acogieron a este incremento
 de primas el recibo trimestral, que era de
 370.000 ptas. ahora ha subido alrededor de las
 500.000. Hay una noticia que me resulta agra-
 dable divulgarla con respecto al acuerdo firma-
 do con "La Equitativa, Fundación Rosillo":
 De todas las primas que ASIMA paga por las
 empresas aseguradas se descuenta un 25%
 por gastos de administración y después de
 todo lo que se ha pagado por siniestros el
 75% de beneficio va íntegramente a la Asocia-
 ción. Del ejercicio de 1974 ha existido un
 beneficio de 681.000 ptas. de las cuales a
 ASIMA le corresponden 511.095. La Comisión
 Coordinadora acordó, y así me satisface el
 decirlo que como éstas 511.095 ptas. eran de
 las empresas que están pagando su seguro que
 a ellas revertiera este beneficio, o sea que las
 empresas aseguradas este año percibirán apro-
 ximadamente el abono correspondiente a un
 trimestre".

SERVICIO DE INFORMÁTICA

"En contacto con SERESCO ya se ha



montado de forma definitiva este servicio para los asociados de ASIMA. Las empresas que lo utilicen percibirán como mínimo el 10% de descuento en sus tarifas y hasta un máximo de un 30% de acuerdo con la facturación global de las empresas que en aquellas fechas lo empleen. Este beneficio es para los mismos asociados que utilicen el servicio y nada para ASIMA. Las empresas pueden hacer su promo-

como máximo 50.000 ptas. anuales. Esto es lo que la Delegación de Hacienda ha resuelto, rebajando casi dos tercios de lo que se tenía previsto recoger."

BENEFICIOS FISCALES

"En el capítulo de los beneficios, ameno y agradable, tengo que decirles que este año se

ASESORIA JURIDICA

El Delegado Provincial de Sindicatos, a petición del Presidente de ASIMA concedió la palabra a don Damián Barceló, Asesor Jurídico de la Asociación, quien en breve parlamento explicó los trámites realizados para recurrir contra la aplicación de la nueva Tasa sobre recogidas de basuras pues "aquellas tarifas era realmente estremecedoras, y lo eran en dos sentidos, primero porque eran muy altas de por sí y en segundo lugar porque había industriales que teniendo muchísimos metros cuadrados edificados de hecho no producían basura, a lo sumo un cubo de desperdicios. Y pensar que por cinco, quince o veinte kilos de basura al día se tenían que pagar algo así como 180.000 o 190.000 al año, realmente producía escalofríos" "El resolver por cuenta propia el asunto de las basuras no nos costaría entre los dos Polígonos más que unos tres o cuatro millones de pesetas y el Ayuntamiento pretendía cobrar unos 20 millones de pesetas".

Explicó detalladamente los trámites seguidos y "he de decir, ahora, con no poca satisfacción que la Delegación de Hacienda ha rebajado notablemente dichas tarifas, al extremo que podemos considerar dicha rebaja del orden de los dos tercios pues se han disminuído de 30 ptas. a 10, 12, 13, ó 14. Es decir una industria que tenía que pagar 150.000 ó 180.000 ptas. anuales con la ordenanza anterior, en este caso lo máximo que deberá pagar serán 50.000 ptas."

Dijo que contra este recurso aun se puede interponer otro recurso, y manifestó su criterio sobre el particular.

Después pasó a rectificar, en parte, lo dicho sobre la concesión de las plus valías en las primeras transmisiones y dejó bien sentado que "no es nada gracioso por parte del Ayuntamiento la concesión de este beneficio ya que ello lo tenemos concedido por la Ley, pero santo y bueno es que el Ayuntamiento haya



ción independientemente unas de otras y por esto ya son muchas las empresas que han solicitado, a SERESCO, su colaboración".

COMEDORES DE ASIMA

"Dentro de las realizaciones nuevas de este año pasado figuran los Comedores de ASIMA inaugurados el 16 de Julio. Creo que su servicio dentro las empresas del Polígono de Son Castelló ha sido verdaderamente eficiente. Se mantiene el cubierto a 63 ptas. y mantenerlo por dicho precio cuesta muchos esfuerzos. A finales de año y ante la subida de precios de las materias primas se intentó aumentarlo, pero ASIMA acordó que, en lugar de subir el precio a los trabajadores, esta Asociación abonaría la diferencia que solicitaba el encargado de la explotación"

RECOGIDA DE BASURAS

"El Ayuntamiento de Palma ante la modificación de la Ordenanza 313, reguladora de la tasa por la recogida de basuras para el año 1975, el 25 de Septiembre nos comunicó que a los polígonos industriales se nos gravaba con 30 pts. por metro cuadrado edificado. La Comisión Coordinadora consideró que era excesiva esta tasa y se acordó recurrir contra esta tarifa. El asesor jurídico de ASIMA don Damián Barceló presentó el recurso basándose, principalmente, en que el servicio que nos prestaban era superior al costo de cuanto nos representaría por nuestra cuenta recoger las basuras de los polígonos. Se hizo el recurso, y el día 24 de abril pasado se nos ha comunicado la resolución de Hacienda rebajándonos la tarifa anunciada. La Delegación de Hacienda se basa en dos conceptos, uno de ellos el metro cuadrado edificado y el otro el número de empleados que tiene la empresa ante la Seguridad Social, de tal forma que la empresa que menos puede pagar es aquella que sólo tiene 6 empleados dados de alta, 10 ptas. por metro cuadrado y la que más aquella que tiene más de 26 empleados que cotizaría a razón de 14 ptas. siempre con unos límites, que eso tampoco lo tenía la anterior ordenanza, que es de 2.500 ptas. mínimas al año, y

han incrementado los beneficios que tenemos para los asociados. Uno de ellos es sólo para Can Valero, que todavía el año pasado no teníamos aprobado, cual es el 80% de bonificación sobre la contribución urbana. De esta suerte Can Valero se pone al mismo nivel de beneficios concedidos para las empresas de Son Castelló.

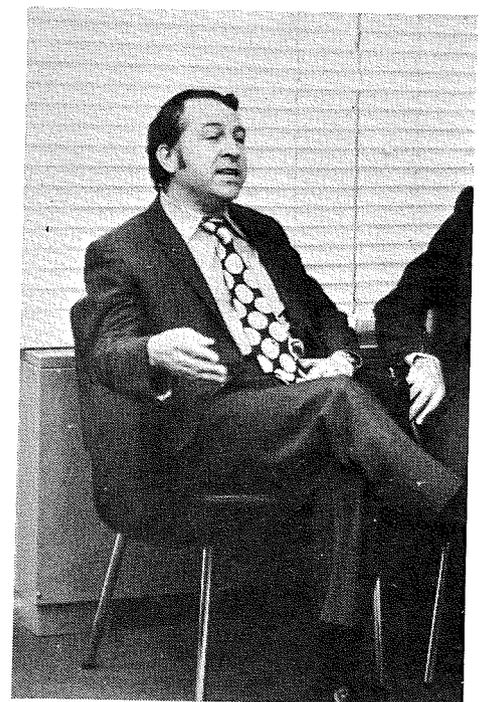
El otro beneficio es el de la plus valías, concedido por el Ayuntamiento al otorgarnos que no existe primera transmisión cuando la junta de compensación o ASIMA adjudica, mediante escritura pública, una parcela al adjudicatario primero, o sea que estamos exentos de plus valías en las primeras transmisiones".

ASESORAMIENTO Y TRAMITACION

"La Asociación ha seguido presentando y asesorando en todas las documentaciones, que los asociados han ido cursando para Hacienda, el Ayuntamiento o cualquier otro organismo. La presentación de proyectos la hemos seguido haciendo también para la licencia de obras y la preparación de las declaraciones de altas en Hacienda, de las que otra vez hago hincapié en decirles que es muy importante estas declaraciones porque hasta que no se tenga este beneficio particularmente concedido a cada asociado no podremos recurrir a los beneficios del Ayuntamiento. Yo ruego a los que no hayan hecho la declaración de alta que se pongan en contacto con la oficina de ASIMA pues directamente se lo gestionaremos. Todo lo tramitamos nosotros con el fin de poder regular y cerrar lo más rápido posible, tanto en Hacienda como en el Ayuntamiento, todo tipo de expedientes que están todavía abiertos"

AGRADECIMIENTO

D. Juan Gea finalizó su disertación agradeciendo la colaboración que sigue recibiendo de los asociados. "Creo que esta colaboración me ayuda mucho en mi gestión, y es lo que me hace seguir adelante con ánimo"



Sr. BARCELO

"En ASIMA, por los estatutos, y yo añado por vocación y convicción, no se pueden repartir beneficios entre sus asociados"

Sr. ALBERTI

"Es importante que los asociados de ASIMA sigan unidos como lo han estado hasta ahora"

Sr. ALBERTI

sabido interpretar esta Ley en este mismo sentido".

Terminó encareciendo a todos para que se pongan en contacto con el Director General de ASIMA para regular los expedientes que están sin terminar y de esta manera evitar molestias, recargos y disgustos.

PRESIDENCIA DE ASIMA

Siguiendo el orden del día se concede la palabra a Don Jerónimo Albertí, Presidente de ASIMA, para que exponga el plan de previsiones para 1975 y el aprovechamiento de la parcela situada junto al Edificio representativo.

En primer lugar, el Presidente, "en nombre vuestro, en nombre de ASIMA y en el mío propio, —dijo— quiero dar la bienvenida al Delegado Provincial de la Organización Sindical Francisco Payá, que siguiendo la trayectoria de Delegados anteriores ha querido estar con nosotros en nuestra Asamblea anual. También está con nosotros el Teniente Alcalde de Urbanismo don Carlos Forteza, representante del Ayuntamiento en ASIMA o de ASIMA en el Ayuntamiento, que quiere vivir de cerca nuestros problemas e inquietudes. A ambos, amigos los dos, muchas gracias por querer estar con nosotros".

Después de este párrafo de agradecimiento aclaró enseguida que si en algunas ocasiones el Ayuntamiento no ha podido prestar su colaboración "quiero dejar constancia de la magnífica comprensión que hay entre el Ayuntamiento y ASIMA ya que en cualquier problema que hayamos tenido siempre hemos encontrado caballerosidad en escucharnos y atendernos en todo lo que ha sido posible". "La colaboración siempre ha sido franca y bien entendida" "ASIMA cuando expone se le escucha y se le atiende". "Una buena prueba de ello ha sido ante la resolución sobre las tasas de recogida de basuras, que no ha existido ninguna oposición por parte del Ayuntamiento y la Delegación de Hacienda ha dictaminado una solución muy honrosa".

Resalta a continuación "el gran espíritu de unidad existente entre todos nosotros lo que demuestra la vivencia de ASIMA y nos anima y nos preocupa la impronta de su continuidad. Es importante que los Asociados sigan unidos como lo han estado hasta ahora".

TELEFONOS

En este particular y para que todos los asociados puedan paliar las dificultades que representa la carencia de teléfonos manifestó que no se han dejado de hacer gestiones, a todos los niveles, para conseguir las instalaciones necesarias. Tuvo unos párrafos de agradecimiento para la Compañía Telefónica y para su Jefe Regional don Enrique Castro. Dio cuenta de la última noticia que le transmitió el Sr. Mejías, Sub-Jefe Regional de Explotación "para que en su nombre hiciera firme el compromiso de que en un plazo de 30 días se empezaría la contratación de nuevos teléfonos



Sr. ALBERTI

"ASIMA está en condiciones de atacar el proyecto de esta ciudad educacional en donde formaríamos a la infancia y juventud, abarcando desde el parvulario, pasando por la enseñanza general básica, para llegar al bachillerato unificado polivalente sin descuidar la enseñanza técnica"

Sr. ALBERTI

"Propongo a esta Asamblea el que nos metamos en un berengenal del cual no podemos salir más que trasquilados en la superficie pero satisfechos en el fondo del corazón y del espíritu de ASIMA"

Sr. ALBERTI

ra fase y la puesta en marcha de la futura central telefónica en el Polígono quedaría resuelto, durante algunos años, el problema de los teléfonos".

IBEDE

Por ser el IBEDE parte integrante de ASIMA da cuenta don Jerónimo Albertí de las realizaciones de dicho Instituto y de sus próximos cursos a realizar que permitan, como todos los anteriores, la autofinanciación del mismo.

DISPENSARIO DE ACCIDENTES

"Se va a iniciar este año, la construcción por parte de la "Mutua Balear" de un Dispensario para accidentes en el Polígono La Victoria. En la misma línea estamos en vías de negociación con el Instituto Nacional de Previsión Social para un Centro Administrativo del mismo en nuestro Polígono. Con ello se cubriría la asistencia a los enfermos, en ciertas especialidades, y al mismo tiempo se darían facilidades a las empresas en su presentación de altas y bajas de asegurados, boletines de cotización, etc.

GUARDERIA INFANTIL

"También, y a través de la Delegación Provincial de Trabajo, se tiene solicitada, en terreno de la Asociación, la construcción de una guardería infantil subvencionada por el propio Ministerio de Trabajo. Ojalá podamos verla inaugurada antes de la próxima asamblea".

III ASAMBLEA NACIONAL DE POLIGONOS

Dio cuenta que este año se celebrará la III Asamblea Nacional de Asociaciones Sindicales, precisamente en el Polígono "Pocomaco" de la Coruña, que nació también a imagen y semejanza de los de ASIMA, en cuya asamblea, es casi seguro, se aprobarán los Estatutos que se discutieron en la Asamblea anterior celebrada en Granada. Es halagador y también agradable ir en representación de ASIMA por estos Polígonos que ya hay repartidos por España, porque en todos ellos se nos reconoce nuestra labor y se nos agradece la ayuda que en todo momento les hemos prestado. Los de "Pocomaco" estuvieron en Palma, para invitarnos, no por pura formalidad, sino para decirnos que ASIMA no podía estar ausente en la inauguración de aquel Polígono, y en la aprobación de los estatutos para dar carácter oficial a esta Agrupación Nacional de Asociaciones Sindicales".

CUOTA DEL ASOCIADO

"Ante el aumento de los gastos que se han producido por los costos que supone el mantener los servicios en ASIMA y teniendo en cuenta que las cuotas de los asociados no se

con la consiguiente instalación de forma inmediata, recalcando que era consciente de lo que significaba comprometerse con ASIMA y prometió que antes del mes quedaría resuelto este problema". "Con esta realización de la prime-



**ASIMA
QUIERE SEGUIR
TRABAJANDO
PARA
DEDICARSE
AL BIEN COMUN
SIN ESPERAR
OTRA COSA QUE
LO IMPAGABLE
DEL
DEBER
CUMPLIDO.**

han movido desde hace bastante tiempo se había acordado, en principio, proponer a esta Asamblea un aumento de cuotas, sin embargo, pensándolo mejor y viendo que este aumento no iría a dañar en gran parte ninguna economía de la empresa privada, si sería un tanto psicológicamente negativo en el que en un año en el que ha caído prácticamente sobre el asociado todas las cargas, en el que ha caído un tipo de gravamen que sólo se produce cada diez años, como es la tasa de equivalencia y en el que este año realmente no es bueno, no sería tampoco bueno que ASIMA se sumara a que gravarais más vuestros bolsillos. Por lo tanto, a pesar del sacrificio que ello representa, a pesar de que el coste real en estos momentos es superior a las entradas que ASIMA tiene se va a intentar nivelar el presupuesto por otro lado y permanezcamos como permanecemos, que las cuotas sean las mismas, que menos ya sería ni siquiera pertenecer a ASIMA, y que vaya todo por el camino de la mejoría y cuando vengan tiempos mejores ya se presentará a la Asamblea la conveniencia de subir estas cuotas o quizá, incluso cuando vengan tiempos mejores, sea la Asamblea la que pida a la Coordinadora que le aumenten sus cuotas”.

CIUDAD EDUCACIONAL E HIPERMERCADO

“Como preámbulo —empezó diciendo el Sr. Albertí— permitidme el que haga las consi-

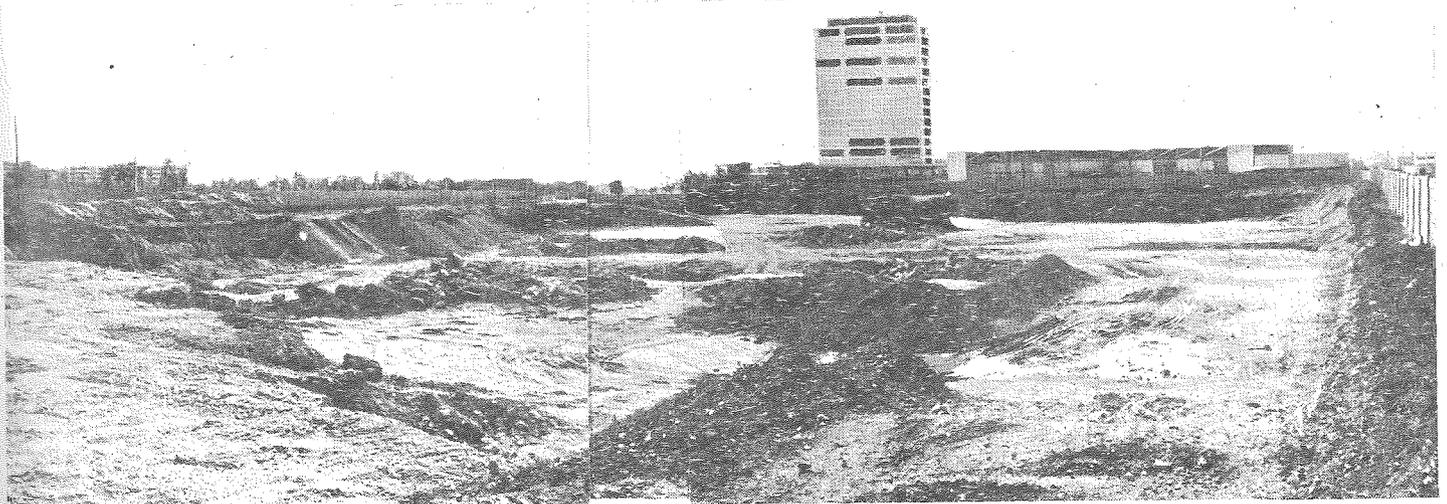
deraciones sobre el momento actual en que se encuentra ASIMA. En estos momentos y después de los ya momentos difíciles y espectaculares de la construcción de los Polígonos nos encontramos en una situación de equilibrio, casi perfecto, lo que nos permite el poder llevar adelante los proyectos que en beneficio propio y en beneficio de los asociados, he expuesto yo anteriormente y lo ha hecho el Sr. Gea. Mas quedarnos en este punto de equilibrio y pensar únicamente en resolver nuestros problemas, pudiendo hacer algo más para la Comunidad, yo creo que nos haría sentir egoístas, preocupados únicamente por nosotros mismos, yo creo que es propio de jóvenes y ASIMA lo es, porque lo es de espíritu, el sacrificarse en la consecución de los ideales que benefician a una mayoría de la cual lógicamente formamos parte todos, pero que escapa del limitado campo de nuestras vidas y es por ello que voy a proponer a la Asamblea el que sabiendo que sería mucho más fácil la cómoda postura de ir vegetando, de ir viviendo un tanto de rentas, el que nos metamos otra vez en obras de gran envergadura, llevando ya a la práctica lo que hablé únicamente en esbozo en la Asamblea del año pasado, cual es la Ciudad Educacional de ASIMA. Yo creo que interpretando, es decir, yo interpreto, el sentir de la Comisión Coordinadora y Ejecutiva, y a través de ella creo interpretar el sentir de toda la Asociación, el que ASIMA no es una Asociación cómoda, el que ASIMA quiere seguir trabajando, quiere seguir sirviendo y quiere seguir dedicada al

bien común aún sabiendo de antemano las dificultades y trabajo que ello supone y sin esperar otra cosa que lo impagable del deber cumplido”.

“Por esto estamos ya después de haber llegado a esta situación de equilibrio una vez vueltas las aguas a su cauce, después de la marejada que supuso la construcción de los Polígonos, el hacer el Polideportivo, de tantas y tantas realizaciones que nuestros antecesores, o mi antecesor tenía en la cabeza y todos ayudamos a llevar a cabo y que luego ha venido la época un tanto tranquila de llevar el espíritu sosegado a ASIMA de ir a buscar un equilibrio presupuestario y financiero para poder luego desde esta plataforma seguir trabajando con interés por los demás, como digo estamos ya en condiciones hoy de atacar el proyecto de esta Ciudad Educacional en donde formaríamos a la infancia y juventud abarcando desde el parvulario pasando por la Enseñanza General Básica para llegar al Bachillerato Unificado Polivalente en primera fase, como dije el año pasado, sin descuidar la enseñanza técnica en cuanto hubiera la más mínima posibilidad de que la pudiéramos nosotros acometer bien por convenio con la Politécnica de Barcelona, cosa que ya estaba incluso en vías de negociación, porque creemos que éste es el campo en el que debemos movernos.

La Organización Sindical cubrirá, por su parte, la Enseñanza Profesional en todos sus grados con lo cual y de esta mutua colaboración se conseguirá la formación completa en general del individuo, pero para ello es obvio que necesitamos dinero y debemos conseguirlo, sin sacarlo de nuestros bolsillos particulares, pero sí sacándolo de los bienes comunitarios, sin ceder nada de la propiedad de ellos, sino poniendo a producir lo que no produce una sola peseta, cual es, precisamente, la parcela de la zona representativa”.

“Es indiscutible que allí hay un potencial de generación de fondos que a la vista está. Por otra parte, yo creo que es también palpable la imposibilidad de que ASIMA intente hacerla rentable por sí misma ya que sea lo que sea lo que debe hacerse allí necesita una inversión de capitales de la que ASIMA, en estos momentos como Asociación, no dispone. Para ello la Comisión Coordinadora y Ejecutiva somete a la Asamblea el que se pueda hacer de dicha parcela el uso más idóneo para obtener la mejor rentabilidad, con el fin exclusivo





Sres. PERICAS Y MIRO

de dedicarlo a la construcción de esta ciudad educacional. En principio hay oferta y existe el proyecto que creemos que dado los estudios que ya se han hecho puede ser perfectamente rentable y a la cual ASIMA puede beneficiarse para esta inversión como digo de la Ciudad Educacional de hacer en la zona representativa un "hipermercado" del cual ya hay un grupo promotor que está estudiando su viabilidad. Para ello la Comisión vería la forma más adecuada porque habría que negociar con este grupo para obtener el máximo rendimiento de la parcela, por tanto como digo, vería como la más adecuada el que bien pudiera ser arrendamiento de superficie, aportación a esta nueva sociedad con lo cual percibiríamos unos beneficios anuales para poderlos dedicar a esta obra y hasta si la cosa fuera muy favorable creo que no habría inconveniente para llegar a la venta, con el fin de situar este dinero para que diera un rendimiento a fin de poder llevar a cabo nuestra idea o sea que la Comisión negociaría con el grupo que intente o que quiera poner en el Hiper la fórmula más conveniente para los intereses y para la rentabilidad de esta parcela que hoy está muerta y que con el beneficio que puede dar, ya que sabemos que en ASIMA por los Estatutos, y yo añado que por vocación y convicción no se pueden repartir beneficios entre sus asociados, entonces yo propongo a la Asamblea que estos beneficios se ofrezcan a la Comunidad de la que todos formamos parte, aprovechando al máximo nuestras posibilidades en formar esta Ciudad Educacional, entonces tendríamos la

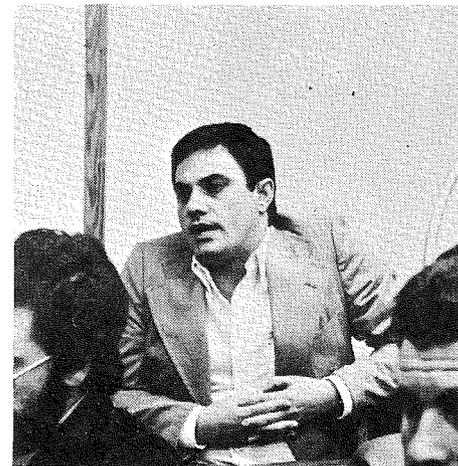
satisfacción que da el ver de lo que somos capaces los mallorquines cuando conseguimos tarea difícil, sin duda, el unírnos para ideales que valgan la pena, cosa más difícil todavía el mantenernos cada día más unidos estrechando el haz de voluntades que hace posible como ha hecho ya posible hasta ahora en ASIMA lo



que parece realmente inalcanzable por nuestros pagos. Por esto yo someto a la Asamblea el sacrificio que supone para la gente que está en la Coordinadora para la gente que va a entrar, de la gente que se va a renovar, porque os aseguro que de empezar el proyecto éste, más de dos nos vamos a quemar en el camino por lo cual será necesario preparar relevos, porque la cosa va a ser dura, pero creo que ASIMA no es capaz de aclimatarse a la vida cómoda de su propio egoísmo, por ello yo creo que debemos empezar a hacer que esta parcela produzca, sin esperar que nadie nos de la enhorabuena, ni siquiera que nadie nos de las gracias. Propongo a esta Asamblea el que nos metamos en un berengenal del cual no podemos salir más que trasquilados en la superficie, pero satisfechos en el fondo del corazón y del espíritu de ASIMA. Esto es lo



Sr. MOYA



Sres. CALATAYUD Y SANTAYANA

que os propongo, vosotros sois soberanamente, los que debéis decidir". (Aplausos).

Terminada la exposición del Sr. Albertí sobre este asunto, sin lugar a dudas, el más importante de la Asamblea y que hemos recogido casi en su totalidad para una mejor comprensión, se abrió un interesantísimo coloquio en el que se manifestó la Asamblea.

Intervinieron los señores Miró, Pericás, Santayana, Moyá y Calatayud, en algunos aspectos sobre el particular. Interesaron, antes de dar el voto de confianza, conocer de forma más definida, en números a ser posible, que es lo que se va a hacer, una idea más concreta sobre esta inversión de capital. El que la Coordinadora reflexione lo que pueda pasar en caso de que no se consiga los beneficios suficientes y si sería mejor primero obtenerlos para luego destinarlos a lo que fuere más aconsejable. Incluso se apuntó destinar el aprovechamiento de esta parcela a la puesta en marcha de nuevos Polígonos, o de dedicar el citado solar a la construcción de naves industriales. Finalmente también se manifestó que lo más correcto es dar el voto unánime al Presidente para que resuelva lo que más convenga para la Asociación ya que en él se tiene depositada toda la confianza "que todos tenemos y debemos de tener".

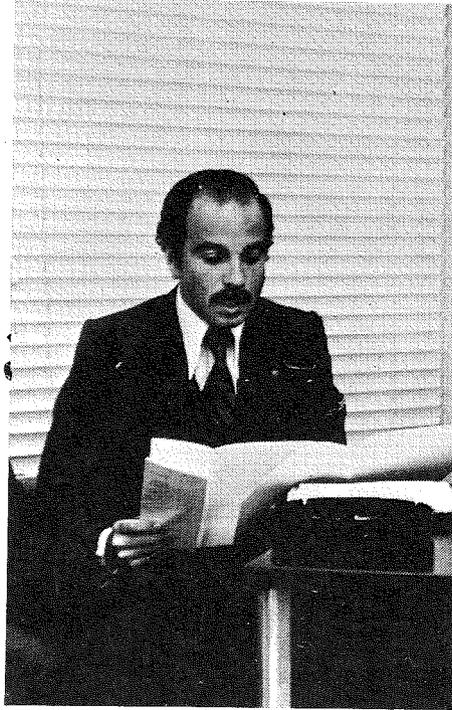
A cada una de las intervenciones contestó, de forma convincente el Sr. Albertí, quien en muchas ocasiones recibió el aplauso de los asambleístas, como demostración del asentimiento general.



Sres. CABRER, CASTAÑER, CALDES y CLOQUELL

BALANCE

El Tesorero de ASIMA, Sr. Borrás dio lectura a continuación al balance general del año



Sr. BORRAS

1974 y presupuesto para el año 1975 que fueron aprobados por unanimidad.

NUEVOS MIEMBROS EN LA COORDINADORA

Por haber cumplido el tiempo reglamentario en la Comisión Coordinadora causaron baja en la misma don Jaime Canudas y don Antonio Borrás. Se presentaron para cubrir dichas vacantes dos asociados. No habiendo motivo de elecciones, ya que sólo se presentaron los necesarios para cubrir dichas vacantes quedó reelegido don Antonio Borrás y se admitió a don Pascual Moragón.

RUEGOS Y PREGUNTAS

En este capítulo se presentaron ruegos interpuestos por los señores Miró, Cloquell, Esteban, Gomila, Reynés, Borrás, Cabrer, Castañer y Caldés sobre diferentes asuntos relacionados con la creación de un boletín informativo y reestructuración de Economía Balear, sobre el problema de los perros guardianes en las empresas, problemas en la recogida de las basuras, sobre la organización de la sociedad que en su día deba regir los destinos del Hipermercado, resoluciones para atender la jardinería de los Polígonos, cuestiones, todas ellas, que fueron ampliamente informadas por los señores Albertí, Gea, Canudas y Forteza.

FINAL

Para cerrar esta Asamblea, el Delegado Provincial de la Organización Sindical dijo lo siguiente:

“Querido Presidente, Alcalde en funciones, Sres. Empresarios: Como Delegado Provincial



Sres. ESTEBAN, GOMILA, REYNES y BORRAS

de la Organización Sindical unas breves y sencillas palabras de gratitud, de gratitud a todos Uds. porque gracias a su Presidente Jerónimo Albertí he tenido esta magnífica oportunidad de venir a compartir dos horas y media con el grupo de empresarios más importantes de Palma de Mallorca. Para mí es una enorme satisfacción porque yo he venido aquí a hacer amistades, a conocerles a Uds. a extenderles mi mano como Delegado Provincial de la O.S., a conocerles a Uds. y que Uds. me conozcan a mí. Es aleccionador el asistir a esta reunión, en la que un grupo importante de empresarios ha sido capaz de realizar esta bella, esta hermosa tarea de constituir un fabuloso Polígono Industrial que verdaderamente causa admiración, causa verdadera impresión a todos los que venimos de la Península y por primera vez vemos esta magnífica realización del empresario mallorquín. Quiero recordar aquí, precisamente, que hace aproximadamente un mes, mi entrañable amigo Manolo Rubio, el Gerente del Polo de Huelva, que como Uds. saben es uno de los Polos más importantes de España, vino aquí a aprender y ver lo que Uds. habían realizado, a coger experiencia y conocimientos para transplantar a aquella lejana Huelva todas las realizaciones que Uds. están realizando aquí y todos aquellos proyectos que tienen in mente realizar en el futuro. Para mí es maravilloso ver como todos Uds. guiados de la mano de este magnífico Presidente Jerónimo Albertí se lanzan la mano a la cabeza y se adentran en un camino difícil, como es la creación de esa Ciudad Educacional, pero que lógicamente es un camino lleno



Sr. PAYA

de ilusiones, es un camino lleno de esperanzas, es un camino positivo, es un camino francamente necesario para las Islas Baleares, porque como Delegado de Sindicatos estoy convencido

do que quizás los esfuerzos más nobles que se pueden realizar es precisamente la formación del hombre, la formación de nuestra juventud la formación de los hijos de los trabajadores que el día de mañana van a ocupar cargos de honda responsabilidad dentro de todas las empresas que Uds. están dirigiendo. Cuando un Presidente, hablando quizás en nombre de todos Uds. dice que aquí se trabaja y que aquí se sirve creo que es digno de reiterarlo. Se trabaja con ilusión, se trabaja con esfuerzo, se trabaja dejando jirones de la propia piel y se trabaja pensando que uno va a quedar destrozado en esa tarea que ahora inicia y que es necesario prevenir el que otros hombres, el día de mañana, ocupen esos puestos de responsabilidad que hoy en día tiene la comisión gestora y el Presidente Albertí".

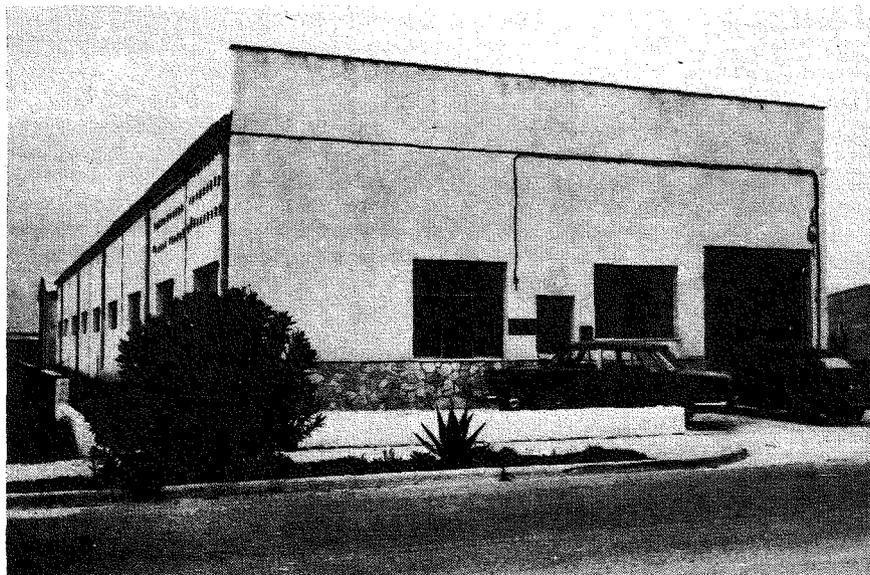
El Delegado Provincial de la Organización Sindical, consecuente con su cargo, aprovechó la ocasión que se le brindaba de estar entre el empresario mallorquín para animarles a que colaborasen en el proceso electoral que en breve se celebrará en las empresas y sindicatos.

Finalmente reiteró "las gracias por la atención que han tenido de que presida esta Asamblea y me ofrezco -dijo- incondicionalmente tanto personal como Delegado Provincial de la O. S. para todo lo que Uds. precisen en mi cargo y en mi persona".

Con estas palabras quedaba cerrada la XI Asamblea General Anual de ASIMA, una de las más importantes celebradas en los últimos años, cara a las realizaciones anunciadas para un futuro no muy lejano.

Vda. de Arnaldo Cañellas, S. A.

FABRICA DE CURTIDOS



Polígono Industrial "La Victoria"
Cl. Gremio de Torcedores de Seda, 2
Teléfonos 25-67-24 y 25-54-82

PALMA DE MALLORCA



«Dejo el cargo con mucho sentimiento»

dijo don Jaime Canudas

“ASIMA es el vivo y real ejemplo de lo que puede hacer un grupo de personas”

“Si nos llegaran a conocer, sabrían de nuestras virtudes y de nuestros defectos”

Don Jaime Canudas Martínez, en virtud de lo dispuesto en los Estatutos de ASIMA, ha tenido que causar baja como miembro de la Comisión Coordinadora.

Terminada la Asamblea General hablé con él.

—Sí —empieza diciéndome— dejo el cargo con mucho sentimiento, pero plenamente convencido, a la vez, y así lo expresé al Sr. Presidente cuando me propuso que me presentara a la reelección, que mi salida es necesaria a fin de dar paso a gente nueva, que con distintas y diferentes ideas, aporte actividades nuevas para el porvenir de ASIMA.

—¿Qué opina de esa Asociación?

—ASIMA es el ejemplo vivo y real de lo que puede hacer un grupo de personas cuando saben aunar unas ideas, un hombre, un equipo y por encima de todo una voluntad de trabajo con honrada y sana intención.

—¿Desde cuando estaba integrado en la Comisión?

—Se puede decir que soy uno de los fundadores de ASIMA. Fui convocado, y asistí, a la reunión que se celebró el día 8 de Julio de 1964. Creo que fue una de las primeras reuniones ya que en ésta se discutió y aprobó la búsqueda de terrenos para ubicar el Polígono La Victoria.

—¿Con cuántos metros contaban?

—En principio nos quedamos satisfechos con 202.000 metros cuadrados, alrededor de 500.000 con las urbanizaciones, jardines y demás. La primera comisión encargada de la búsqueda de terrenos estaba formada por los señores Garí, Buades, Frau, Esteban y Gual. Después yo formé parte de la Comisión Técnica para la preparación, presentación y aprobación de los planos correspondientes.

—¿Y cuando ingresó en la Comisión Coordinadora? —insisto.

—A partir del año 1966, se consideró conveniente que formase parte de la Coordinadora.

—¿Y desde aquella fecha prestado servicios altruistas a la Asociación?

—Y los seguiré prestando, si así me los requieren, a pesar de no figurar en la Comisión. Mi colaboración no les tiene que faltar. El gran compañerismo de los de ASIMA invita a trabajar con gusto, a pesar de los disgustos que ello pueda acarrear.

—¿Se acordaría Vd. de quienes asistieron a la reunión inicial?

Don Jaime Canudas, rápidamente coge su portafolios que nunca le abandona, y de él saca unos papeles, impresos en multicopista, tinta violeta, que el tiempo se ha encargado de amarillar.

—Aquí está —continúa— la relación. En esta primera reunión asistieron representantes de las siguientes empresas: Casa Miret, Muebles Frau, Calzados Mora, Juquetes Xafmas, Lavadoras Allegro, Casa Buades, Transportes Pons, Establecimientos Alvarez, Talleres Garí, Hnos. J. Ramón Fiol, Construcciones Fontanet, Harinas La Juanita, Curtidos Cañellas, Metalífera Balear, Bordados Mallorca, Transportes Mercadal, Osca, Pascual Moragon y yo. Fueron invitados y excusaron su asistencia por fuerzas mayores Curtidos Sendra y Calzados Frau.

—¿Algún recuerdo curioso o anecdótico?

—Pues sí. Cuando ya levantamos la sesión se objetó que se tenía que buscar un abogado para atender los servicios jurídicos, y entre los nombres, que en aquel momento se propusieron, se acordó invitar a don Damián Barceló para ocupar aquel cargo, quien desde el primer contacto accedió a la petición.

—Desde aquel entonces hasta ahora ¿cuál es el mejor recuerdo que guarda?

—Me causó un gran impacto ver, hace unos años, en que ASIMA contaba con un capital de muchos millones de pesetas, que a nadie se le ocurrió dejar de pagar sus cuotas y menos aun pedir algún préstamo para atender sus necesidades a pesar de las difíciles circunstancias crediticias en que se encontraban algunas empresas.

—¿La obra realizada con más ilusión?

—Sin lugar a dudas el Polideportivo.

—¿Qué opina de los dos últimos Presidentes de ASIMA?

—Esteban fue el hombre —líder nato— capaz de la idea y de conseguir el equipo que hiciera posible la hermosa realidad de ASIMA. Albertí lo definiría como el hombre excepcional de la continuidad y del perfeccionamiento. Los dos, de una proyección provincial.

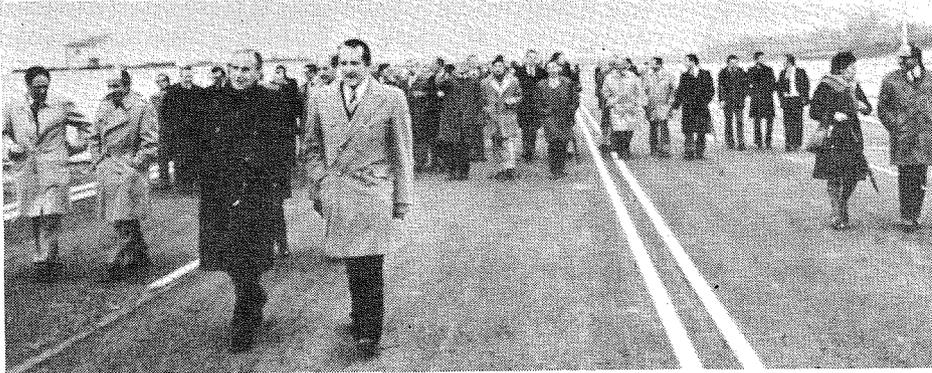
—En todo cuanto ha colaborado ¿qué es lo que le hubiera gustado conseguir plenamente?

—Algo que es casi un imposible: el que todos, en especial aquellos que no tienen contactos con ASIMA, nos hubieran llegado a conocer, supieran lo que es ASIMA. Así llegarían a saber de nuestros defectos y también de nuestras virtudes.

—Algún día será así, Sr. Canudas. No lo dude.

Y me despido de él estrechándole la mano y mirándole a los ojos. Estos los tiene llorosos y la mano le tiembla. Se aleja de mí con la sonrisa en los labios. Sereno, tranquilo. Ha dejado vacía la butaca de la vice-presidencia. Al parecer se va contento, pero la procesión, por dentro, empieza su desfile. Es noche. Mañana será un nuevo día... y quizás salga el sol.

EL POLIGONO DE A.S.I.P.O. en marcha ascendente



Por la revista de Información Sindical de Oviedo, "Asturias", correspondiente al mes de Marzo actual, nos enteramos, con gran placer, de las obras llevadas a cabo en aquel Polígono, conocido por las siglas de A.S.I.P.O. (Asociación Sindical de Industriales de la Provincia de Oviedo).

Su actual Presidente, nuestro buen amigo, Don César Sánchez Alvarez, explica, en una interesante entrevista, sus realizaciones hasta la fecha y sus

vastísimos proyectos para un futuro inmediato.

El Polígono que allí se le designa como ASIPO-CAYES, tiene una extensión de 680.941 metros cuadrados, destinándose 578.339 metros cuadrados a Polígono Industrial propiamente dicho y quedando unos 102.620 metros cuadrados de terreno periférico, colindante al mismo. En viales, de 16 metros de ancho y 5 de acera, se destinan 92.826 metros cuadrados y unos 87.169 van de-



dicados a zonas verdes, espacios libres y de esparcimiento.

La inversión realizada sobrepasa los 300 millones de pesetas. ASIPO agrupa, hasta el momento, 75 empresas, unidas en un quehacer común, en donde trabajarán alrededor de unos 3.000 productores.

En el capítulo de las futuras realizaciones están previstas las instalaciones de cafetería, guardería infantil, salón de actos y convenciones, servicios de telex y teléfonos, servicios comunitarios, así como un hotel-residencia de 80 habitaciones con sus servicios de cafetería y restaurante.

También tiene prevista la construcción de una zona deportiva que será realizada de acuerdo con la Organización Sindical.

Felicitemos a los promotores y realizadores del Polígono de ASIPO por su dinamismo y abnegación y les deseamos que todas aquellas sugerencias que se llevaron de ASIMA, durante su estancia entre nosotros en los días 27, 28 y 29 de Noviembre de 1972, con motivo de su presencia y actuación en la I Asamblea Nacional de Polígonos Industriales Sindicales, les hayan sido provechosas y útiles para la puesta en marcha de su Polígono.

ASIMA, pionera de los Polígonos Industriales de España, se complace en divulgar esta información que tanto dice en favor de la unión de los empresarios de nuestra nación.

AGYO S. A.

ASCENSORES
MONTACARGAS
EQUIPOS ELEVADORES ESPECIALES

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

economía balear

La revista que, en cada número, publica algo interesante para usted

Suscripción DOCE NUMEROS: 340 pesetas

Automoción Balear, S. A.



CONCESIONARIOS DE COMERCIAL *Pegaro* 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





Nuestro mejor contrato

Fue sólo hace unos días, con Hudson & Davis ...
¡que día!, corriendo al aeropuerto, de prisa
siempre, con algo de nervios.

Se decidía un negocio muy importante y esta
palabra precisamente me recordó al Restaurante
Portonova, y no me equivoqué, fue tal el éxito de
la comida, que volvimos por la noche a cenar,
las copas en el Bar ... casi, casi, al final sólo
hablamos de Portonova.

Un gran Restaurante, sí, el mejor sitio para sellar
un gran negocio.



RESTAURANTE
PORTONOVA

Paseo del Mar, Nº 2, Palma Nova - Reservas: Tel. 681524 681512