

NOTICIARIO



NUEVO DIRECTOR
Y
XI ANIVERSARIO DE
SU FUNDACION

economía balear

NUM. 63

35 PESETAS

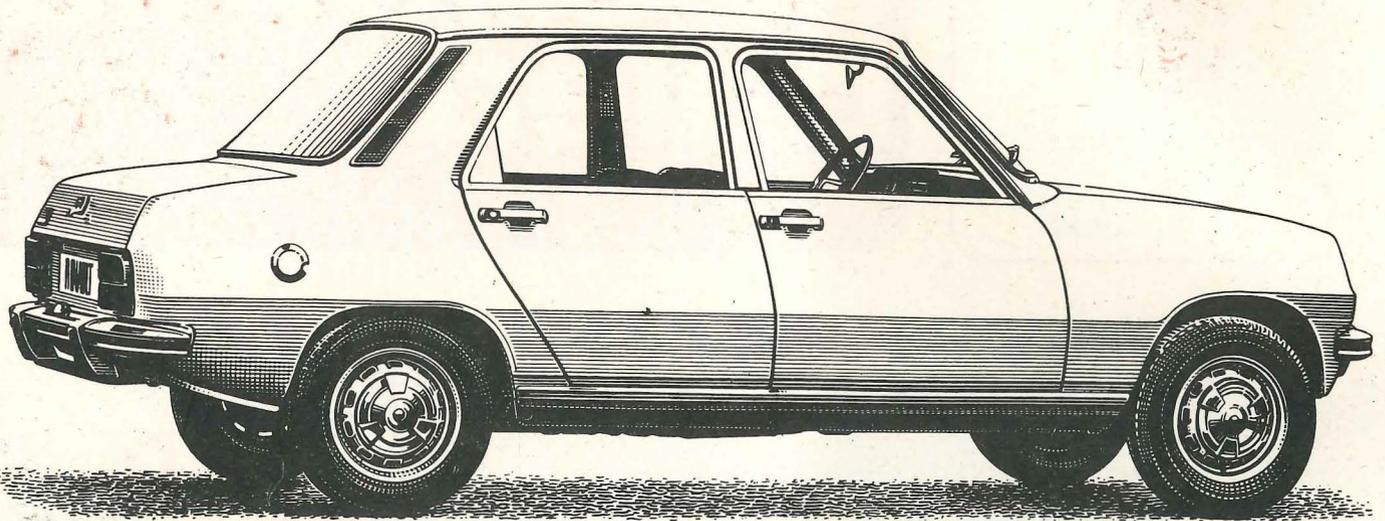


LOS SELLOS DE
CUBA SOCIALISTA



BALEARES
EN
CIFRAS

1974



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.

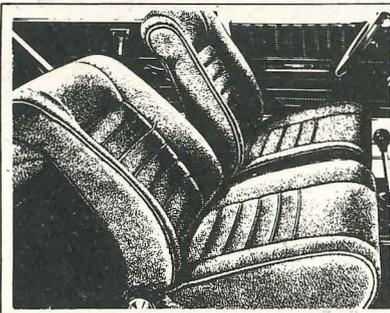
Su confort, cuidado el detalle, puede verse y sentirse, tanto por el conductor como por sus acompañantes: asientos

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.

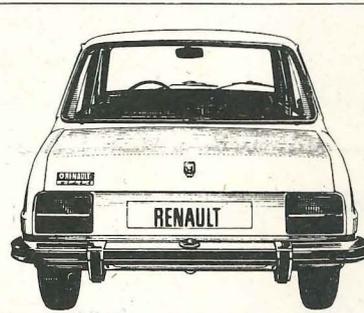
Su avanzada mecánica, segura y responsable, es consecuencia del desarrollo tecnológico de la marca Renault:

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.

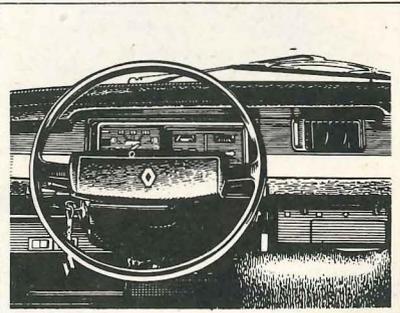
Incorpórese a la línea de amplio confort de Renault siete y descubra un nuevo modo de viajar con seguridad.



Asientos anatómicos, tapizados en tela.



Pilotos de buen tamaño, bien visibles.



Tablero de instrumentos, de fácil lectura.



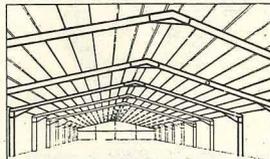
RENAULT siete



se complace en comunicarles
la próxima inauguración
de sus nuevas instalaciones

Cañellas

ESTRUCTURAS
METALICAS



CALDERERIA
CERRAJERIA

Calle Gremio Boneteros, 3
Teléfono 29 09 48

Polígono Industrial La Victoria
Palma de Mallorca

Primera publicación balear de Economía
Marketing, Turismo y Hostelería



Fundada en 1969
NUMERO 63
JULIO - AGOSTO 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

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

DEPOSITO LEGAL: PM 1839/1969

PAG.

EDITORIAL: La creatividad al poder	5
LA ECONOMIA BALEAR en cifras	6
Desde Bretton Woods a nuestros días por D. Daniel Barreiro Doval	11
Diccionario moderno de Economía y Finanzas (final)	13
ECONOMIA FILATELICA por D. Alejandro Martínez Fornaguera: Los sellos de la Cuba socialista	14
POSTAL DE IBIZA: El agua que Formentera necesita y no tiene por D. Juan Castello Gusch	17
La economía española en 1974	19
A finales de 1975 la economía española iniciará una nueva fase de auge	22
LAS MODERNAS FORMAS DE DISTRIBUCION: Hipermercados, comercios del futuro	24
NOTICARIO DE ASIMA	
Nuevo Director de ASIMA	33
Clausura de Curso PPO: Mandos intermedios	34
ASIMA celebra su XI aniversario de fundación	35
Presentación del nuevo Director y despedida del saliente	36
COSESA expuso sus aparatos electrónicos en ASIMA	37
LIBROS RECIBIDOS	39
DE ARTE	
La autenticidad en el esmalte por D. ^a María Isabel Cabrer	41

(En las páginas centrales, continuamos publicando, el índice general de "ECONOMIA BALEAR")

PROXIMO NUMERO: Prevéngase de las enfermedades del ejecutivo y presentación de su diccionario mortal.



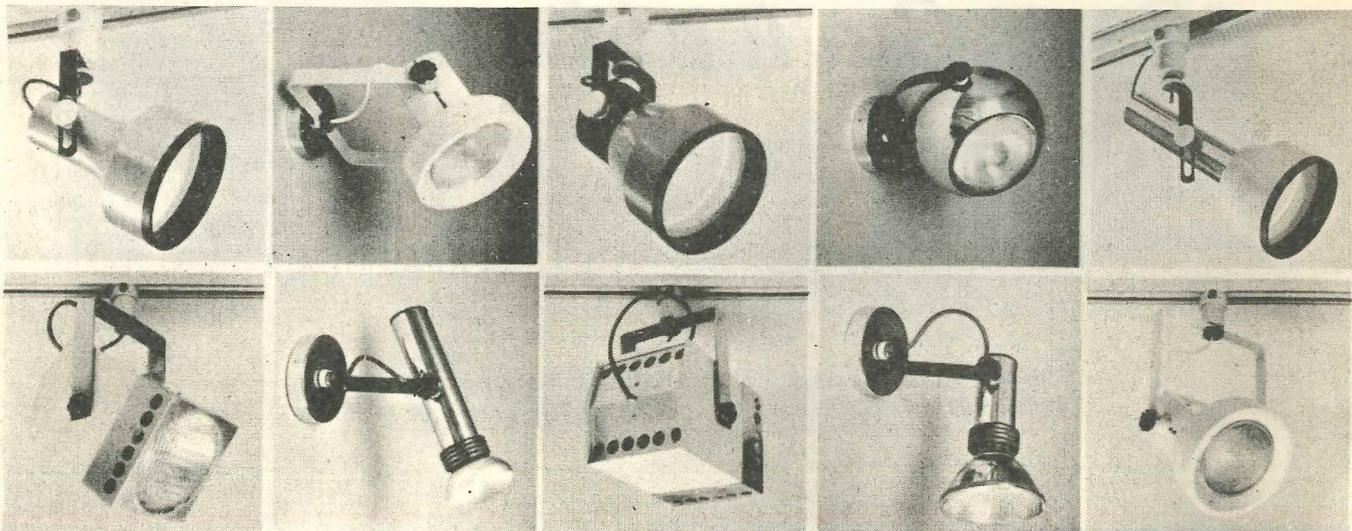
Distribuidor Exclusivo para Baleares

ILUMINACION
ARQUITECTONICA

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

acapri[®]

ILUMINACION TECNICA
ILUMINACION DECORATIVA



La creatividad al poder

El grito juvenil del Mayo del 68 de "La imaginación al poder" sintetiza todo un deseo de cambio en la sociedad en la que vivimos. Esta confusión que nos rodea por todas partes no puede más que interpretarse de una forma: hay que buscar soluciones nuevas a los problemas —cada vez más complejos— que diariamente nos plantea un entorno cambiante a rapidísimo ritmo. Y estas soluciones no se encuentran. Quizás es porque esperamos que surja el genio carismático que nos pueda señalar un nuevo camino... y este genio ni surge ni surgirá. Somos únicamente nosotros los encargados de encontrar estos nuevos caminos, aún exponiéndonos al titubeo y al error. Nadie va a sacarnos las castañas del fuego por nosotros y ello lo sabe muy bien el empresariado balear que si ha conseguido durante estos años una creación de riqueza indudable (aún muy desigualmente repartida, pero éste es otro asunto) ha sido a costa de su capacidad de gestión.

En estos momentos de fines de un verano caluroso, agobiante y difícil nos encontramos una vez más encarados con el espectro de la incertidumbre: ¿Qué va a pasar?.

La pregunta —tan corriente en la calle— está mal formulada. Deberíamos cambiarla por "¿qué vamos a hacer?". Ya ha pasado la época en que el hombre dependía de su cosecha y ésta a su vez del ritmo de la lluvia. Si ha sucedido esto en la agricultura ¿por qué seguir creyendo que la empresa es un barco a la deriva de los acontecimientos?. ¿Por qué no empezar a actuar de forma conjunta sentando las bases de una sociedad más justa y menos inestable?. Y cuando se habla de sociedad no nos referimos a un término más o menos generalista, sino a nuestra sociedad, a la de aquí, a la sociedad balear.

El grito que encabeza estas líneas también debería ser formulado de otra manera: "la creatividad al poder". Debemos tender a organizarnos nosotros mismos según nuestra capacidad de creación, huyendo de moldes antiguos que se han demostrado incapaces de presentar soluciones válidas a los problemas de estas islas. Creatividad creadora de riqueza. Riqueza, no para unos pocos privilegiados por la fortuna o la especulación, sino para todos los que intervienen en el proceso productivo.

Solo soluciones nuevas, quizás impensadas ahora, pueden resolver los problemas de la nueva sociedad a la que nos enfrentamos. Una sociedad balear que no sólo no es la de 1.936, sino tampoco la de 1.970.

Bajando al caso concreto de las nuevas vías de comercialización que son los hipermercados, a los que este número dedica especial atención, a buen seguro que como solución nueva al consumo privado, provocarán reacciones de rechazo por todos aquellos que han quedado anclados en las fórmulas del pasado, sin pensar que estas nuevas soluciones no tienen por qué destruir nada que no esté ya muerto por sí mismo.

LA ECONOMIA BALEAR

INDICE

0 - MEDIO NATURAL

- 0 - 1 Datos Territoriales
- 0 - 2 Datos Climatológicos
- 0 - 3 Red Viaria

1 - POBLACION

- 1 - 1 Población Ocupada
- 1 - 2 Población Calculada
- 1 - 3 Población de Hecho
- 1 - 4 Población de Hecho y Derecho por Municipios
- 1 - 5 Movimiento Natural de la Población
- 1 - 6 Movimientos Migratorios Interiores
- 1 - 7 Población de Derecho. Resumen por Islas.

2 - RENTA

- 2 - 1 Renta
- 2 - 2 Producto Neto

3 - SECTOR PRIMARIO

- 3 - 1 Parcelación. Distribución por Islas.
- 3 - 2 Número de explotaciones Agrarias
- 3 - 3 Superficies Censadas
- 3 - 4 Distribución General de la Superficie en la Provincia de Baleares

SUPERFICIES, RENDIMIENTOS Y PRODUCCIONES

- 3 - 5 Cereales y Leguminosas para grano
- 3 - 6 Tubérculos para consumo humano
- 3 - 7 Frutales Cítricos
- 3 - 8 Frutales no Cítricos
- 3 - 9 Viñedo
- 3 - 10 Olivar y Alcaparra
- 3 - 11 Champiñón
- 3 - 12 Flores
- 3 - 13 Parque Maquinaria Agrícola
- 3 - 14 Censo Ganadero
- 3 - 15 Producciones Animales
- 3 - 16 Producción Final Agraria
- 3 - 17 Flota Pesquera
- 3 - 18 Pesca

4 - SECTOR SECUNDARIO

- 4 - 1 Producción Industrial
- 4 - 2 Estadísticas Industriales Básicas
- 4 - 3 Comparación Inversiones Industriales
- 4 - 4 Comercio Interior

5 - SECTOR TERCIARIO

- 5 - 1 Producción Sector Servicios V.A.B.
- 5 - 2 Resumen del Tráfico Marítimo en los Puertos de Baleares
- 5 - 3 Comparación Tráfico Marítimo
- 5 - 4 Comercio Interior
- 5 - 5 Aeropuertos
- 5 - 6 Resumen Comparativo de la Capacidad Hotelera en Baleares
- 5 - 7 Afluencia de viajeros alojados en establecimientos hoteleros
- 5 - 8 Número y Capacidad de los Restaurantes y Cafeterías.
- 5 - 9 Consumo Energía Eléctrica
- 5 - 10 Densidad Telefónica por Municipios
- 5 - 11 Evolución de las Líneas Telefónicas en Servicio
- 5 - 12 Conferencias Telefónicas
- 5 - 13 Evolución de la Demanda Telefónica
- 5 - 14 Correspondencia Nacida y distribuida en Baleares
- 5 - 15 Importes de la Facturación Telex
- 5 - 16 Distribución Provincial de los Depósitos Bancarios
- 5 - 17 Protesto de Letras de Cambio

6 - VARIOS

- 6 - Parque Automovilístico de Baleares
- 6 - 2 Vehículos por 1.000 Habitantes
- 6 - 3 Vehículos Matriculados por tipos de carrocerías
- 6 - 4 Permisos de Conducir expedidos por Clases
- 6 - 5 Evolución Componentes del Índice del Coste de la Vida

0 - MEDIO NATURAL

0 - 1 DATOS TERRITORIALES

	Superficie (Km ²)		Longitud Costas	
	Total	%	Total	%
Mallorca	3.640'16	72'6	447'6	42'31
Menorca	689'05	14	264'1	24'96
Ibiza	541'22	10'8	178'9	16'91
Formentera	82'8	1'6	80'2	7'58
Cabrera	15'70	0'3	27'4	2'60
Otras	33'00	0'7	59'7	5'64
T O T A L	5.014'00	100'0	1.057'9	100 %

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

0 - 2 DATOS CLIMATOLOGICOS (1973)

	Palma	Pto. Pollensa	Mahón	Ibiza
* Presión media al nivel del mar (mb)	1.018'0	1.018'1	1.017'9	1.017'9
Temperatura Media	17'4	16'5	16'6	17'1
Temperatura máxima	35'0	33'4	33'0	32'6
Fecha	11 de julio	24 de julio	15 de agosto	25 de julio
Temperatura mínima	1'8	0'0	1'0	2'6
Fecha	3 de diciembre	1 de marzo	3 de diciembre	1 de marzo
Humedad relativa media (%)	70	73	73	70
Días despejados	113	89	81	106
Días nubosos	205	204	232	214
Días cubiertos	47	72	52	45
Días de lluvia	92	103	95	83
Cantidad de lluvia (mm)	431'0	799'6	524'8	570'8

FUENTE: Centro Meteorológico de Baleares

0 - 3 RED VIARIA (Km)

	Estatal		Provincial		Total	
	Comarcales	%	Locales	%	Km.	%
Mallorca	335'25	77'5	704'72	79'2	1.039'97	78'7
Menorca	53'0	12'3	89'81	10'1	142'81	10'9
Ibiza	11'13	10'2	75'76	8'5	118'89	9'2
Formentera	—	—	19'31	2'2	19'31	1'2
TOTAL	432'38	100'0	889'60	100'0	1.321'98	100'0

FUENTE: Jefatura Provincial de Carreteras

1 - POBLACION

1 - 1 POBLACION OCUPADA

SECTOR PRIMARIO

	1969		1971	
	Población	%	Población	%
Baleares	59.372	22'6	55.777	20'7
España	4.064.408	30'5	3.817.303	28'4

SECTOR SECUNDARIO

	1969		1971	
	Población	%	Población	%
Baleares	75.503	28'7	80.400	29'9
España	4.548.836	34'2	4.770.836	35'4

SECTOR TERCIARIO

	1969		1971	
	Población	%	Población	%
Baleares	128.236	48'7	133.012	49'4
España	4.704.565	35'3	4.873.102	36'2

TOTAL

	1969		1971		Incremento % s/1969
	Población	%	Población	%	
Baleares	263.111	—	269.189	—	2'31
España	13.317.809	—	13.461.241	—	1'07

FUENTE: Renta Nacional de España y su Distribución Provincial (1969, 1971) Banco de Bilbao

1 - 2 POBLACION CALCULADA (1 de Julio de cada año)

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

FUENTE: I.N.E.

1 - 3 POBLACION DE HECHO

Años	Palma de Mallorca				Baleares				España			
	Habit.	Índice	%/Pva.	Habit.	Índice	%/Nal.	Habit.	Índice	Habit.	Índice	Habit.	Índice
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	121'08	—	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	151'21	—	—
1950	136.814	213'98	—	32'41	422.089	135'43	—	1'50	28.117.873	151'21	—	—
1960	159.084	248'81	—	35'88	443.327	142'25	—	1'45	30.430.698	163'66	—	—
1970	234.098	366'13	—	41'93	558.287	179'13	—	1'65	33.823.918	181'90	—	—

FUENTE: I.N.E.

en cifras

1 - 4 POBLACION DE HECHO Y DERECHO POR MUNICIPIOS

Municipios	Población de hecho 1970	Población de derecho 1973	Superficie Km.²	Densidad (1970)
Alaró	3.656	3.598	45'57	80'40
Alayor	5.328	5.165	108'51	49'10
Alcudia	4.039	4.096	60'51	66'74
Algaida	3.224	3.238	87'61	36'79
Andraitx	6.043	5.768	82'55	73'20
Artá	5.459	5.530	140'61	38'92
Bañalbufar	511	505	18'09	28'24
Binisalem	4.267	4.571	30'40	140'36
Buger	1.017	1.025	8'25	123'42
Buñola	2.762	2.674	84'14	32'82
Calviá	4.890	4.702	145'52	33'60
Campanet	2.312	2.282	35'70	64'76
Campos del Puerto	6.662	6.732	147'90	45'04
Capdepera	4.463	4.656	55'76	80'03
Ciudadela	15.110	15.720	186'88	80'85
Consell	1.970	2.046	13'63	144'53
Costix	749	744	15'19	49'30
Deyá	423	364	15'11	27'99
Escorca	210	147	140'32	1'49
Esporles	2.748	2.652	35'73	76'91
Estalenchs	411	331	13'12	31'32
Felanitx	12.946	13.003	169'51	76'37
Ferrierias	2.502	2.727	67'38	37'12
Formentera	2.965	3.125	76'96	38'52
Fornalutx	555	547	19'99	27'76
Ibiza	16.943	17.978	7'65	2.214'77
Inca	16.930	18.527	58'21	290'54
Lloret de Vista Alegre	893	908	17'39	51'35
Lloseta	3.778	3.974	12'03	314'04
Llubi	2.187	2.178	34'72	62'99
Luchmayor	13.646	12.610	324'94	41'99
Mahón	19.279	19.655	115'90	166'34
Manacor	23.278	24.053	260'22	89'45
Manacor del Valle	820	833	19'62	41'37
María de la Salud	2.027	2.076	30'30	66'89
Marratxi	6.873	6.760	50'30	136'64
Mercadal	2.913	2.849	165'88	17'56
Montuiri	2.546	2.549	40'39	63'03
Muro	5.944	6.018	55'40	107'29
Palma	234.098	231.356	208'62	1.122'12
Petra	3.967	4.024	94'19	42'11
Pollensa	9.963	10.112	146'03	68'22
Porreras	4.650	4.655	85'63	54'30
La Puebla	9.923	10.063	48'53	204'47
Puigpuñent	1.005	1.003	41'60	24'15
San Antonio Abad	9.537	8.965	126'87	125'17
Sancelles	2.014	1.953	52'62	38'27
San José	5.884	5.428	158'95	37'01
San Juan	2.040	2.044	39'91	51'11
San Juan Bautista	3.412	3.351	118'92	28'69
San Lorenzo de Descardazar	4.143	3.948	82'08	50'47
San Luis	2.333	2.307	33'37	69'91
Santa Eugenia	1.024	1.050	20'84	49'13
Santa Eulalia del Río	9.299	9.086	155'12	59'94
Santa Margarita	4.128	4.021	84'79	48'68
Santa María del Camí	3.905	3.921	37'93	102'95
Santany	5.415	5.486	126'39	42'84
Selva	3.104	3.082	48'22	64'37
Ses Salines	2.233	2.316	38'87	57'44
Sineu	3.070	3.104	47'94	64'03
Sóller	10.145	9.729	42'56	238'36
Son Servera	3.371	3.257	32'80	102'77
Valldemosa	1.143	1.148	44'51	25'68
Villa Carlos	2.722	2.639	11'13	244'78
Villafranca de B.	2.450	2.459	22'29	106'56
FUENTE: I.N.E.	558'287	555.434		111'34

1 - 5 MOVIMIENTO NATURAL DE LA POBLACION

	1972	1973
Nupcialidad	4.272	4.376
Natalidad	11.820	12.181
Mortalidad	5.848	6.324
Crecimiento vegetativo	5.972	5.857

FUENTE: Anuario Estadístico, I.N.E.

1 - 6 MOVIMIENTOS MIGRATORIOS INTERIORES

	1965	1966	1967	1968	1969	1970	1971	1972	1973
Inmigrantes	5.154	2.589	2.858	3.302	2.450	3.337	1.884	3.979	4.004
Emigrantes	3.719	2.687	2.687	3.562	2.519	2.343	1.468	2.773	2.947
Saldo	1.435	206	171	-260	-69	994	376	1.206	1.057

FUENTE: Anuario Estadístico, I.N.E.

1 - 7 POBLACION DE DERECHO. RESUMEN POR ISLAS

	1970	1973	Incremento	% Pval. (1973)
Mallorca	438.658	456.419	4'04 %	82'17 %
Menorca	48.817	51.062	4'59 %	9'19 %
Ibiza	42.456	44.828	5'58 %	8'08 %
Formentera	3.017	3.125	3'57 %	0'56 %
T.O.T.A.L	532.946	555.434	4'21 %	100 - %

FUENTE: I.N.E. Delegación Provincial.

2 - RENTA

2 - 1 RENTA (Millones de Ptas.)

	1964	%	1967	%	1969	%	1971	%
Producto Interior Bruto	20.212'6	100	30.243'5	100	41'643'2	100	58.984	100
Sector primario	3.148'7	15'6	3.978'4	13'2	5.215'8	12'6	5.395	9'14
Sector secundario	5.736'5	28'3	7.473'3	24'7	8.958'3	21'5	13.560	22'96
Sector terciario	11.327'4	56'1	18.789'8	62'1	27.469'1	65'9	40.029	67'86
Producto Interior Neto	18.976'2	—	28.413'5	—	39.015'4	—	55.289	—
Renta provincial	19.028'2	—	28.104'2	—	38.607	—	53.212	—
Renta familiar disponible	—	—	25.315'8	—	34.294'6	—	48.274	—
Renta «per capita» (Ptas.)	40.240	—	56.002	—	71.823	—	94.300	—
Lugar que ocupa en la producción neta	12	—	11	—	11	—	10	—
Lugar que ocupa en la renta «per capita»	8	—	6	—	6	—	6	—

FUENTE: Renta Nacional de España. Banco de Bilbao.

2 - 2 PRODUCTO NETO (Millones de Ptas.)

	Sector Primario				Sector Secundario			
	1969	%	1971	%	1969	%	1971	%
Baleares	4.950'6	12'7	5.135	9'3	8.301'4	21'3	12.607	22'8
España	275.388'3	15'1	300.141	12'5	663.738'7	36'5	854.623	35'5

	Sector Terciario				TOTAL			
	1969	%	1971	%	1969	%	1971	Increment. %
Baleares	25.763'4	66'0	37.547	67'9	39.015'4	—	55.289	41'7
España	880.974'7	48'4	1.251.338	52'0	1.820.101'7	—	2.406.102	32'1

FUENTE: Renta Nacional de España y su Distribución Provincial (1969, 1971). Banco de Bilbao.

3 - SECTOR PRIMARIO

3 - 1 PARCELACION: DISTRIBUCION POR ISLAS (1972)

	Total	De 5 Ha y más	Número parcelas según tamaño		
			De 1 Ha y menores de 5 Ha	De 0.5 Ha y menores de 1 Ha	Menores de 0.5 Ha
Isla de Mallorca	123.174	7.047	32.919	34.464	48.744
Isla de Menorca	2.791	1.155	661	426	549
Isla de Ibiza	7.613	2.665	3.151	914	883
Isla de Formentera	1.081	295	548	149	53
TOTAL PROVINCIAL	134.659	11.162	37.315	35.953	50.229

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

3 - 2 NUMERO DE EXPLOTACIONES AGRARIAS: DISTRIBUCION POR ISLAS

	1962		1972	
	Propiedad	Arrendamiento	Aparcería	Otros
Isla de Mallorca	246.798	23.906	55.764	2.721
Isla de Menorca	3.413	2.025	43.302	473
Isla de Ibiza	4.244	608	2.624	209
Isla de Formentera	700	129	1.108	265
TOTAL PROVINCIAL	41.856	48.575		

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

3 - 3 SUPERFICIES CENSADAS. REGIMEN DE TENENCIA (Ha)

	Propiedad		Arrendamiento		Aparcería		Otros	
	Labrada	No Labrada	Labrada	No Labrada	Labrada	No Labrada	Labrada	No Labrada
Mallorca	246.798	23.906	55.764	2.721				
Menorca	17.201	2.025	43.302	473				
Ibiza	44.585	608	2.624	209				
Formentera	4.754	129	1.108	265				

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

3 - 4 DISTRIBUCION GENERAL DE LA SUPERFICIE EN LA PROVINCIA DE BALEARES (Miles Ha)

	Superficie productiva			Superficie No Agrícola		Superficie Total	
	Labrada	No Labrada	Total	Improductiva	Superficie No Agrícola	Superficie Total	Superficie Total
1970	265'6	195'1	460'7	40'7	—	501'4	501'4
1971	252'2	207'8	460'0	26'4	15'0	501'4	501'4

FUENTE: Anuario Estadístico de la Producción Agrícola. Ministerio de Agricultura.

3 - 5 SUPERFICIES, RENDIMIENTOS Y PRODUCCIONES (Campaña 1971-72)

	Superficie cosechada (Ha)			Rendimiento (Qm/Ha)		Producción (Qm)	
	Secano	Regadío	Total	Secano	Regadío	Grano	Paja
CEREALES							
— Trigo	17.585	520	18.105	8'45	15'90	156.861	221.958
— Cebada	28.000	—	28.000	12'00	—	340.000	500.350
— Avena	9.000	—	9.000	10'00	—	90.000	128.190
— Maíz	—	1.700	1.700	—	40'00	68.000	—
LEGUMINOSAS							
PARA GRANO							
— Judías Secas	—	3.280	3.280	—	15'80	51.824	63.960
— Habas Secas	13.080	550	13.630	18'29	18'50	249.427	267.615
— Lentejas	170	—	170	18'20	—	3.094	3.230
— Garbanzos	2.600	—	2.600	17'20	—	44.720	47.060
— Guisantes Secos	1.350	—	1.350	15'80	—	21.330	22.410
— Veza	850	—	850	17'50	—	14.875	16.575

FUENTE: Anuario Estadístico de la Producción Agrícola. Ministerio de Agricultura.

3 - 6 SUPERFICIES, RENDIMIENTOS Y PRODUCCIONES (Campaña 1971-72)

	Superficie Cosechada (Ha)			Rendimiento (Qm/Ha)		Producción (Qm)	
	Secano	Regadío	Total	Secano	Regadío	Superficie	Total
TUBERCULOS PARA CONSUMO HUMANO							
— Patata	1.100	3.960	5.060	95'67	155'87		722.520
— Batata y Boniato	40	420	460	130'00	230'00		101.800

FUENTE: Anuario Estadístico de la Producción Agrícola.

3 - 7 SUPERFICIES, RENDIMIENTOS Y PRODUCCIONES (Campaña 1971-72)

	Superficie de plantación regular (Regadío)		Árboles diseminados		Rendimiento de la superficie		Producción Total	
	Total	En producción	Número	Qm/Ha	Qm	Qm	Qm	
FRUTALES CITRICOS								
— Naranja	941	802	60.400	104'02			63.523	
— Mandarino	150	123	9.700	56'01			7.476	
— Limonero	90	63	23.300	174'96			17.331	

FUENTE: Anuario Estadístico de la Producción Agrícola. Ministerio de Agricultura.

3 — 8 SUPERFICIES, RENDIMIENTOS Y PRODUCCIONES (Campaña 1971-1972)

FRUTALES NO CITRICO	SUPERFICIE EN PLANTACION REGULAR			RENDIMIENTO DE LA SUPERFICIE EN PRODUCCION			PRODUCCION		
	TOTAL EN PRODUCCION		Total	Secano		Regadio	Secano		Om
	Ha	Regadio		Ha	Regadio		Número	Om/Ha	
Manzana (Consumo directo)	60	350	410	60	240	16.000	70'00	155'00	51.000
Peral	10	150	160	—	120	19.000	—	235'00	37.700
Albaricoquero	1.530	60	1.590	1.280	44	7.500	9'00	16'00	13.124
Higuera	13.500	—	13.500	13.500	—	9.200	30'00	—	408.864
Algarrobo	22.600	—	22.600	18.500	—	14.700	15'00	—	279.300
Almendro	70.500	—	70.500	68.640	—	60.000	3'60	—	251.904

FUENTE: Anuario Estadístico de la Producción Agrícola — Ministerio de Agricultura

3 — 9 SUPERFICIE, RENDIMIENTOS Y PRODUCCION (Campaña 1971-1972)

VINEDO	Superficie en Plantación Regulas			Rendimiento de la Superficie en Producción			Producción (Qm)	
	TOTAL		Total	En Producción		Secano Om/Ha		Regadio Om/Ha
	Ha	Regadio		Ha	Regadio			
Uva de mesa	140	—	140	140	—	44'00	6.160	
Uva de trans-formación	4.360	—	4.360	4.360	—	39'91	174.036	

FUENTE: Anuario Estadístico de la Producción Agrícola — Ministerio de Agricultura

3 — 10 SUPERFICIES, RENDIMIENTOS Y PRODUCCIONES (Campaña 1971-1972)

OLIVAR	Superficie Total	Rendimiento	Producción
	Ha.	Qm./Ha.	Total
Cultivo único	7.840	9'80	92.540
Cultivo asociado	3.080	5'10	—
ALCAPARRA	370	9'60	3.552

FUENTE: Anuario Estadístico de la Producción Agrícola. Ministerio de Agricultura.

3 — 11 SUPERFICIES, RENDIMIENTOS Y PRODUCCIONES (Campaña 1971-1972)

Champión	Superficie	Rendimiento	Producción
	Areas	Kg/Area	Kg
	700	1.250'00	875.000

FUENTE: Anuario Estadístico de la Producción Agrícola — Ministerio de Agricultura

3 — 12 SUPERFICIES, RENDIMIENTOS Y PRODUCCIONES (Campaña 1971-1972)

FLORES	Superficie	Rendimiento	Producción
	Areas	Docenas/Area	Miles de Docenas
Claveles	200	600'00	120
Rosas	200	408'00	82

FUENTE: Anuario Estadístico de la Producción Agrícola — Ministerio de Agricultura.

3 — 13 PARQUE DE MAQUINARIA AGRICOLA EN 30 JUNIO 1972

Tractores de Ruedas		Tractores Oruga		Motocultores		Cosechadoras Autopropulsadas	
Unidades	Potencia Media	Unidades	Potencia Media	Unidades	Potencia Media	Unidades	Potencia Media
4.512	28'2	90	55'8	1.753	9'5	146	49'8

FUENTE: Banco Central Estudio Económico 1972.

3 — 14 CENSO GANADERO (30 de septiembre)

Especies	TOTAL CABEZAS		Especies	TOTAL CABEZAS	
	1972	1973*		1972	1973*
Vacuno	63.443	58.739	Caballar	6.043	6.173
Ovino	211.299	232.214	Mular	8.087	7.413
Caprino	10.026	9.073	Asnal	2.751	2.621
Porcino	94.654	96.733			

* Estimaciones
FUENTE: Delegación Provincial del Ministerio de Agricultura.

3 — 15 PRODUCCIONES ANIMALES

Carne: (Tm)	1972	1973*	Huevos (miles de docenas)	1972	Leche (miles de litros)	1972
	1972	1973*				
Vacuno	4.854'1	5.829'8				
Ovino	2.958'1	3.172'5	De Gallina	10.237'5	Cabra	1.163
Caprino	83'9	94'5	De Pava	116'7	Vaca	82.406
Porcino	6.877'4	5.538'2	De Pata	250'0	Oveja	3.526
Equino	263'3	230'6	De Oca	2'5	TOTAL	87.095
Aves	8.407'4	10.219'8	TOTAL	10.606'7		
Consejos	451'9	421'7				
TOTAL	23.896'1	25.807'1				

* Estimaciones
FUENTE: Delegación del Ministerio de Agricultura.

3 — 16 PRODUCCION FINAL AGRARIA (Miles de Ptas)

	PRODUCCION FINAL FORESTAL		PRODUCCION FINAL AGRICOLA	
	1969	1971	1969	1971
Baleares	17.212	0'27	3.557.640	55'45
España	10.184.251	2'91	203.706.220	58'20

	PRODUCCION FINAL GANADERA		PRODUCCION FINAL AGRIARIA	
	1969	1971	1969	1971
Baleares	2.841.355	44'28	2.643.625	40'62
España	136.100.195	38'89	145.902.253	38'05

FUENTE: Renta Nacional de España y Distribución Provincial (1969, 1971). Banco de Bilbao.

3 — 17 FLOTA PESQUERA (Enero 1974)

	N.º Embarcaciones Tripulantes	
	1974	1973
Palma	120	404
Bañalbufer	6	7
Andraitx	29	43
Sóller	34	96
Alcudia	21	34
Pollensa	28	53
Colonia S. Jorge	76	105
Santany	36	89
Porto Colom	29	52
Porto Cristo	64	133
Cala Ratjada	45	114
Mahón	72	154
Ibiza	138	255
Ciudadela	41	92
Fornells	36	56

FUENTE: Sindicato Provincial de la Marina Mercante.

3 — 18 PESCA

Puestos	Moluscos (Kg.)		Crustáceos (Kg.)		Peces (Kg.)	
	1972	1973	1972	1973	1972	1973
Mallorca	97.851	95.079	147.269	146.796	2.314.562	2.277.991
Menorca	10.129	22.937	78.250	55.602	205.935	203.520
Ibiza	27.795	30.062	26.731	20.661	476.647	542.606
Formentera	—	—	130	613	18.735	15.447
TOTAL BALEARES	135.775	148.096	252.380	223.672	3.015.879	3.039.564

	Peso total (Kg.)		Valor en la 1.ª venta (Miles Ptas.)	
	1972	1973	1972	1973
Mallorca	2.559.682	2.519.866	167.536'4	197.939'2
Menorca	294.314	282.059	15.088'3	14.862'6
Ibiza	531.173	593.329	29.194'6	33.314'7
Formentera	18.865	16.060	659'9	804'0
TOTAL 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.

4 - SECTOR SECUNDARIO

4 — 1 PRODUCCION INDUSTRIAL
Valor añadido bruto (mill. Ptas.)

	1967	1969	1971
Minería	133'0	159'5	234
Alimentación, Bebidas y Tabaco	697'3	983'9	5.320
Textil	224'6	239'2	711
Cuero, Calzado y Confección	2.071'6	1.940'2	7.223
Madera y Corcho	649'4	686'1	1.920
Papel, Prensa y Artes Gráficas	167'8	226'0	669
Químicas	197'3	236'0	643
Cerámica, Vidrio y Cemento	367'0	443'6	982
Metálicas básicas	32'3	40'0	173
Transformados metálicos	829'9	1.438'1	3.613
Edificación y Obras Públicas	1.812'9	2.134'7	10.308
Agua, Gas y Electricidad	292'5	430'5	1.121
TOTAL V.A.B.	7.475'3	8.958'3	13.560
VALOR TOTAL PRODUCCION	19.759'8	25.065'3	32.917
% V.A.B. sobre Valor de la Producción	37'8	35'7	41'2

FUENTE: Renta Nacional de España. Banco de Bilbao.

4 — 2 ESTADISTICAS INDUSTRIALES BASICAS, BALEARES. 1971

	Establecimientos Investigación		Total de empleados		Horas obreros trabajadas		Coste de personal		Valor total de la producción	
	1971	1972	1971	1972	1971	1972	1971	1972	1971	1972
— Explotación de Minas y Canteras	242	231	1.251	1.172	2.393	2.195	116	127	299	246
— Industrias de la Alimentación	155	160	1.567	1.569	2.645	2.658	140	159	1.772	2.114
— Industrias de bebidas y tabaco	124	135	1.038	1.235	2.137	2.524	139	169	612	695
— Industrias Textiles	26	24	726	651	1.471	1.299	68	65	329	385
— Ind. del Calzado, Confección y Cuero	634	627	7.396	7.744	16.212	16.694	1.416	1.602	5.472	6.497
— Ind. de la Madera y del Corcho	1.242	1.242	5.449	3.891	7.431	8.330	190	259	782	1.005
— Ind. del Papel y Artes Gráficas	193	184	1.309	1.288	2.367	2.344	130	144	505	529
— Industrias Químicas	133	130	978	864	1.801	1.484	102	111	559	556
— Vidrio, Cerámica, Cemento y Material Constr.	356	389	3.010	3.403	6.260	6.985	277	365	867	1.134
— Ind. Metálicas. Básicas	13	14	30	38	59	83	3	5	16	24
— Transformados metálicos	54	107	1.637	1.855	3.431	3.692	190	321	568	884

FUENTE: Anuario Estadístico. I.N.E.

4 — 3 COMPARACION INVERSIONES INDUSTRIALES EN LOS AÑOS 1970, 1971, 1972 Y 1973

Sector	Mallorca				Menorca			
	1970	1971	1972	1973	1970	1971	1972	1973
Alimentación y Bebidas	3	5	11	9	—	—	—	—
Textil	1	—	1	5	—	—	—	—
Piel	9	4	5	6	—	—	—	—
Madera	6	3	3	8	—	—	—	—
Papel	1	—	3	4	—	—	—	—
Química	—	1	6	2	—	—	—	—
Construcción y Auxiliar	7	2	10	9	—	—	—	—
Metal	1	4	—	1	—	—	—	—
Industrias diversas y Servicios	4	11	12	24	—	—	—	—
TOTAL	32	32	51	68	—	—	—	—
Importes globales de los Invertidos en grupos (en miles de Ptas.)	178.137	160.184	201.244	442.445	—	—	—	—

Sector	Ibiza			
	1970	1971	1972	1973
Alimentación y Bebidas	2	3	2	2
Textil	—	—	—	—
Piel	—	—	—	—
Madera	1	—	—	—
Papel	—	—	—	—
Química	—	—	—	—
Construcción y Auxiliar	1	—	—	1
Metal	1	—	2	3
Industrias diversas y Servicios	1	3	4	6
TOTAL	5	3	4	6

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

Sector	Total			
	1970	1971	1972	1973
Alimentación y Bebidas	7	9	13	11
Textil	1	—	1	5
Piel	11	5	5	6
Madera	7	3	3	9
Papel	2	1	3	5
Química	—	2	7	2
Construcción y Auxiliario	12	3	11	11
Metal	?	5	1	1
Industrias diversas y Servicios	6	14	15	28
TOTAL	49	42	59	59

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

	313.594	181.947	227.601	591.595
--	---------	---------	---------	---------

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

4 — 4 COMERCIO INTERIOR

	1972	1973
NUMERO DE LICENCIAS	13.292	14.107
— Mayoristas	1.538	1.643
— Minoristas	11.754	12.464
DISTRIBUCION DE LICENCIAS POR TIPOS DE ACTIVIDADES (% TOTAL)		
— Alimentación	41'8	40'4
— Industria Textil	12'4	12'1
— Madera, Papel y Artes Gráficas	5'5	6'2
— Piel, calzado y caucho	5'7	6'1
— Industrias químicas	9'6	9'2
— Construcción, vidrio y cerámica	3'4	3'4
— Industria Metalúrgica	11'7	11'6
— Electricidad, Agua y Gas	0'1	0'1
— Actividades diversas	9'8	10'9
TOTAL	100	100

FUENTE: Anuario Mercado Español. BANESTO (Datos 31-XII).

5 - SECTOR TERCIARIO

5 — 1 PRODUCCION SECTOR SERVICIOS: V. A. B. (Millones de Ptas.)

	1967	1969	1971
Transportes y Comunicaciones	1.824'1	4.202'7	5.401
Comercio	3.498'3	5.908'2	8.934
Ahorro, Banca y Seguros	1.199'3	1.486'5	1.996
Propiedad de Viviendas	1.337'1	1.829'4	3.934
Administración Pública y Defensa	1.792'6	2.297'3	2.579
Enseñanza y Servicios Sanitarios	—	937'0	1.345
Hostelería y Similares	6.047'1	8.460'6	12.296
Servicios Diversos	3.090'3	2.347'4	3.544

TOTAL V. A. B. 18.788'8 27.469'1 40.029

VALOR TOTAL DE LA PRODUCCION 24.860'0 40.582'2 59.979

% V. A. B. SOBRE VALOR TOTAL 75'6 67'7 66'7

FUENTE: Renta Nacional de España y su Distribución Provincial. Banco de Bilbao

5 — 2 RESUMEN DEL TRAFICO MARITIMO EN LOS PUERTOS DE BALEARES. 1973 (Barcos y Pasajeros)

(Puertos de Palma de Mallorca, Alcudia, Mahón, Ciudadela, Ibiza y La Sabina)

	1972		1973		Incremento % s/ 1972	
	Barcos	Pasajeros	Barcos	Pasajeros	Barcos	Pasajeros
Barcos nacionales de pasaje entradas y salidas	15.740	—	17.402	—	10'5	—
Pasajeros entradas y salidas en barcos nacionales	—	1.901.088	—	1.982.275	—	4'2
Barcos extranjeros de pasaje entradas y salidas	538	—	546	—	1'4	—
Pasajeros entradas y salidas en barcos extranjeros	—	241.369	—	211.861	—	-12'2
TOTAL	16.278	2.142.457	17.948	2.194.136	10'2	2'4

FUENTE: El Turismo en Baleares. 1973. M. I. T.

5 — 3 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
Menorca	1.292	1.030	7'94	5'76	137.495	123.228	6'41	5'61
Ibiza	7.600	7.696	46'69	42'87	615.695	656.436	29'73	29'91
Formentera	4.164	5.930	25'58	33'03	336.739	371.143	15'74	16'93
BALEARÉS	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.

5 — 4 MERCANCIAS TOTALES CARGADAS Y DESCARGADAS EN LOS PUERTOS DE BALEARES

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
Alcudia	145.943	138.821	8.079	21.667	154.022	160.488
Porto Colom	19.851	17.757	—	—	19.851	17.757
Colonia San Jorge	3.315	—	—	—	3.315	—
Cabrera	162	382	—	—	162	382
Ibiza	454.314	478.355	11.338	15.553	465.652	493.896
San Antonio Abad	36.427	48.069	—	—	36.427	48.069
La Sabina	61.421	52.075	—	—	61.421	52.075
Mahón	222.780	239.116	3.318	3.082	226.078	242.198
Ciudadela	46.676	48.336	—	429	46.676	48.765
TOTAL	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 Memorial Anual de la C.A.G.P.

5 — 5 AEROPUERTOS

	Palma de Mallorca		Ibiza		Menorca	
	1972	1973	1972	1973	1972	1973
Aparatos llegados y salidos	80.249	81.206	16.878	17.364	6.012	7.566
Pasajeros llegados y salidos	6.946.491	7.096.716	1.361.046	1.533.023	374.632	478.634

	Total provincial		Incrementos % s/ 1972
	1972	1973	
Aparatos llegados y salidos	103.139	106.156	2'92
Pasajeros llegados y salidos	8.682.169	9.108.373	4'90

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

5 — 6 RESUMEN COMPARATIVO DE LA CAPACIDAD HOTELERA DE BALEARES

Categoría	1972		1973		Plazas
	Establecimientos	Habitaciones	Establecimientos	Habitaciones	
Hoteles de 5 estrellas	9	1.338	9	1.338	2.373
Hoteles de 4 estrellas	43	7.164	46	7.611	13.899
Hoteles de 3 estrellas	182	23.687	203	29.638	57.250
Hoteles de 2 estrellas	179	21.756	182	22.774	43.318
Hoteles de 1 estrella	277	23.438	278	23.813	45.330
Hostales de 3 estrellas	27	2.175	25	2.157	2.453
Hostales de 2 estrellas	290	10.246	280	10.179	18.575
Hostales de 1 estrella	493	14.204	473	13.812	25.735
Casa de huéspedes	387	3.160	375	2.969	5.122
Ciudades Vacaciones de 3 estrellas	—	—	1	220	440
Ciudades Vacaciones de 2 estrellas	3	1.319	3	1.319	2.786
Ciudades Vacaciones de 1 estrella	11	1.697	11	1.697	5.199
TOTALES	1.901	110.187	2.077	118.886	222.680

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

5 — 7 AFLUENCIA DE VIAJEROS ALOJADOS EN ESTABLECIMIENTOS HOTELEROS

Viajeros	1972		1973		Incremento % s/ 1972
	Estancias	Estancias	Estancias	Estancias	
3.418.647	35.763.745	3.573.238	37.543.466	4'52	4'97

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

5 — 8 NUMERO Y CAPACIDAD DE LOS RESTAURANTES Y CAFETERIAS

Categoría	1972		1973		Incremento % s/ 1972
	Estab.	Plazas	Estab.	Plazas	
Especial	—	—	—	—	—
1.*	18	1.313	22	1.699	22'22
2.*	118	10.477	130	10.891	10'16
3.*	394	27.937	468	33.239	18'97
4.*	332	13.584	354	14.170	6'62
TOTAL	862	53.281	974	59.999	12'99

Categoría	1972		1973		Incremento % s/ 1972
	Estab.	Plazas	Estab.	Plazas	
Especial	3	432	3	432	—
1.*	42	3.400	54	4.414	28'57
2.*	581	30.391	692	36.641	19'10
3.*	—	—	—	—	—
4.*	—	—	—	—	—
TOTAL	626	34.223	749	41.487	19'64

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

LOGRAR UN CLIMA

SONORO IDEAL

PARA AREAS PUBLICAS

ES TAREA DE EXPERTOS

Y BRINDAR UNA ATENCION

QUE PUEDA GARANTIZARLO

TOTALMENTE

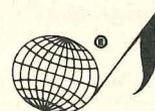
ES LABOR DE RESPONSABLES

ESTO ES

MUZAK®

UNA EMPRESA DE SERVICIOS EJEMPLAR

MUZAK BALEARES



C/ BERENGUER DE SANT JOHAN, 19 - 3

TELS: 21 45 44 - 45

5 - 9 CONSUMO ENERGIA ELECTRICA (KW/H)

	Consumo total		Consumo Industrial	
	1972	1973	1972	1973
Mallorca	611.165.253	707.549.092		
Menorca	55.071.406	67.466.336		
Ibiza	59.559.643	74.557.639		
Formentera	1.739.905	2.659.874		
TOTAL	727.536.207	852.142.941		
	Consumo Hostelería		Consumo Industrial	
	1972	1973	1972	1973
Mallorca	104.338.794	116.143.255	302.070.085	347.323.528
Menorca	4.308.059	6.426.414	24.943.771	31.241.633
Ibiza	18.890.551	20.873.279	28.783.587	34.487.716
Formentera	568.808	6.322.525	905.171	1.239.684
TOTAL	128.106.212	144.075.473	356.702.614	414.292.561

FUENTE: G.E.S.A.

5 - 10 DENSIDAD TELEFONICA POR MUNICIPIOS (31-12-73)

Población	Teléfono 100 h.	Población	Teléfono 100 h.
Alaró	6'82	Mancor del Valle	3'16
Alayor	29'80	María de la Salud	5'86
Alicudia	92'18	Marratxí	4'99
Algaida	3'25	Mercadal	25'54
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
Büger	2'55	Pollensa	32'33
Buñola	5'57	Porreras	5'86
Calviá	340'80	Puebla, La	5'30
Campanet	4'82	Puigpuñent	2'10
Campos del Puerto	7'10	San Antonio Abad	76'88
Capeddera	53'40	Sancellas	5'61
Ciudadela	18'92	San José	0'05
Consell	4'60	San Juan	3'78
Costitx	2'96	San Juan Bautista	42'05
Dayá	56'20	San Lorenzo del Cardessar	3'18
Escorca	22'86	San Luis	5'95
Esporlas	4'84	Santa Eugenia	0'47
Estellenchs	10'48	Santa Eulalia del Río	45'93
Felanitx	14'98	Santa Margarita	27'07
Ferrieras	42'03	Santa María del Camí	8'40
Formentera	8'31	Santañá	33'69
Fornalutx	0'18	Selva	5'15
Ibiza	39'83	Seu Salines	57'26
Inca	11'43	Sineu	5'53
Lloret de Vista Alegre	3'08	Sóller	23'49
Lloseta	4'50	Son Servera	123'42
Llubi	5'26	Valldemosa	13'26
Lluchmayor	30'66	Villacarlos	30'36
Mahón	17'55	Villafranca de Bonany	5'12
Manacor	20'27	TOTAL PROVINCIA	32'74

FUENTE: C.T.N.E. Jefatura Regional de Baleares.

5 - 11 EVOLUCION DE LAS LINEAS TELEFONICAS EN SERVICIO

Años	Automáticas	Manuales	Total	% Autom.	% Manual
1967	29.450	11.283	40.733	72'3	27'7
1968	32.593	12.389	44.982	72'4	27'6
1969	37.126	14.642	51.768	71'7	28'3
1970	42.304	16.130	58.434	72'4	27'6
1971	45.028	17.211	62.239	72'3	27'7
1972	55.734	13.557	69.291	80'4	19'6
1973	66.387	9.410	75.797	87'6	12'4

FUENTE: C.T.N.E. Jefatura Regional de Baleares.

5 - 12 CONFERENCIAS TELEFONICAS

Año	Manual	Automático	Total	Aumento S./Año anterior
1967	3.051.680	1.288.069	4.339.749	61'0 %
1968	3.716.027	2.000.000	5.716.027	31'7 %
1969	4.580.836	2.937.646	7.518.482	31'5 %
1970	5.508.500	3.212.490	8.720.990	16'0 %
1971	6.479.454	4.103.524	10.528.978	21'0 %
1972	6.779.811	7.090.376	13.870.257	31'1 %
1973	5.351.000	10.524.000	15.865.000	14'2 %

FUENTE: C.T.N.E. Jefatura Regional de Baleares.

5 - 13 EVOLUCIONES DE LA DEMANDA TELEFONICA DE LA JEFATURA REGIONAL DE BALEARES

Meses	Solicitudes			Anulaciones		
	1970	1971	1972	1970	1971	1972
Enero	1.001	793	1.023	102	82	93
Febrero	954	972	1.233	218	33	220
Marzo	609	1.170	1.211	1.505	143	42
Abril	1.167	869	1.030	1.223	89	53
Mayo	822	995	1.009	1.235	151	350
Junio	862	587	941	1.379	311	56
Julio	531	1.034	805	950	77	87
Agosto	663	867	1.147	1.165	318	164
Septiembre	630	836	989	1.070	307	53
Octubre	839	1.031	1.458	1.097	147	209
Noviembre	700	987	1.370	1.100	14	185
Diciembre	592	856	1.217	1.100	153	224
TOTAL	9.370	11.000	13.433	14.440	2.030	2.138

FUENTE: C.T.N.E. Jefatura Regional de Baleares.

5 - 14 CORRESPONDENCIA NACIDA Y DISTRIBUIDA EN BALEARES EN 1973

Clases	Nacida	Distribuida
Ordinaria	108.664.970	91.757.520
Certificada	1.257.977	1.091.225
Paquetes Postales	73.363	—
Paquetes reducidos	66.653	—
Reembolsos	46.015	411.541
Correspondencia asegurada	33.144	25.056
Giros Postales	516.176	250.884

FUENTE: Jefatura Regional de Correos.

5 - 15 IMPORTE DE LA FACTURACION TELEX

Año	Importes (Ptas.)	N.º de abonados
1966	1.193.719	20
1967	2.143.948	30
1968	3.441.289	55
1969	6.115.451	96
1970	8.764.343	102
1971	13.356.757	151
1972	17.331.429	170
1973	18.310.687	204

FUENTE: Jefatura Regional de Telégrafos.

5 - 16 DISTRIBUCION PROVINCIAL DE DEPOSITOS BANCARIOS A 31 DE DICIEMBRE

Año	Total	% Total Nacional	A la Vista	De Ahorro	A Plazo
1967	14.902	2'09	7.456	4.752	2.694
1968	18.540	2'19	9.397	5.475	3.668
1969	21.052	2'08	8.891	6.443	5.718
1970	23.520	2'02	9.072	6.726	7.721
1971	28.923	2'04	10.926	8.206	9.791
1972	38.838	2'06	14.988	10.592	11.258
1973	42.721	1'89	16.213	16.213	14.826

FUENTE: Boletín Estadístico del Banco de España.

5 - 17 PROTESTO DE LETRAS DE CAMBIO (Miles pesetas)

	1971		1972		% Pval. 1971		% Pval. 1972	
	Número	Importe	Número	Importe	Número	Importe	Número	Importe
Baleares	100 902	5.236.915	84 621	5.161.218	3'36	3'27	3'31	3'50
España	2.995.316	159.684.165	2.555.316	147.443.845	100	100	100	100

FUENTE: I.N.E.

6 - VARIOS

6 - 1 PARQUE AUTOMOVILISTA DE BALEARES (1965-1972)

Años	Camiones		Autob.		Turismos		Motocic.		Tractores industriales		TOTAL	INDICE
	Indice	Indice	Indice	Indice	Indice	Indice	Indice	Indice				
1965	6.371	100	670	100	26.755	100	50.963	100	6	100	84.765	100
1966	7.646	120	734	110	35.182	131	53.646	105	9	150	97.212	115
1967	8.703	137	809	121	44.371	166	54.997	108	12	200	108.892	128
1968	9.806	154	866	129	53.862	201	55.679	109	13	217	120.226	142
1969	11.327	178	956	143	65.544	245	55.331	110	13	217	133.171	158
1970	12.815	201	1.068	159	78.777	294	55.698	109	17	283	148.375	175
1971	14.351	225	1.252	187	92.717	347	55.335	109	27	450	163.682	193
1972	16.235	255	1.358	203	108.721	406	54.742	107	33	550	181.089	214

FUENTE: Boletín Informativo (Junio-73). Jefatura General de Tráfico.

6 - 2 VEHICULOS POR 1.000 HABITANTES

Tipo de vehículo	1960	1965	1967	1968	1969	1970	1971
Vehículos industriales	7'25	14'32	18'49	20'47	23'65	24'90	28'84
Turismos	22'50	54'37	86'14	103'18	126'05	141'10	171'07
Motocicletas	62'05	103'57	106'77	106'66	107'56	99'77	102'10
TOTAL	91'80	172'26	211'40	230'31	257'26	265'77	302'01

FUENTE: Boletín Informativo Jefatura Central de Tráfico.

6 - 3 VEHICULOS MATRICULADOS, POR TIPOS DE CARROCERIA

Año	Total	Turismos	% Autobuses	% Camiones	% Motocicl.	% Tractores %
1972	19.559	16.599	84'86	130	0'66	2.214
1973	21.926	18.452	84'15	109	0'49	2.484

FUENTE: Anuario Estadístico. I.N.E.

6 - 4 PERMISOS DE CONDUCIR EXPEDIDOS, POR CLASES

Año	Total	CLASES						Licencia de conducir ciclomotoros	
		E	D	C	B	BT	A-2	A-1	
1972	20.797	131	228	678	10.636	235	2.176	281	
1973	24.270	114	270	790	13.296	303	2.477	456	

FUENTE: Anuario Estadístico. I.N.E.

6 - 5 EVOLUCION DE LOS COMPONENTES DEL INDICE DEL COSTE DE LA VIDA (1968: Base 100)

Año 1973	Evolución del Índice											
	Enero	Febrero	Marzo	Abril	Mayo	Junio	Agosto	Septiembre	Octubre	Noviembre	Diciembre	
Baleares	137'9	138'5	139'0	140'6	142'0	142'1	143'4	146'4	149'8	151'6	152'5	
España	132'7	132'9	134'0	135'9	137'9	140'0	141'5	143'8	146'3	148'6	150'4	

FUENTE: I.N.E.

NAVES INDUSTRIALES en el Polígono La Victoria

PARA INFORMES:
Gran Vía ASIMA, 2, piso 14
Teléfono 29 06 00



Desde Bretton Woods a nuestros días

por Daniel Barreiro Doval

Fue en un caluroso día de julio del año 1944 cuando la pequeña localidad de Bretton Woods, en el Estado de New Hampshire pasó a ser citada en la mayoría de la prensa mundial debido a la celebración de la Conferencia Monetaria y Financiera, en la que participaron representantes de 44 países, aunque evidentemente los protagonistas fueron solo dos: Estados Unidos e Inglaterra, y en la que se trató de restablecer el sistema monetario internacional, tal como está hoy configurado.

A partir de 1943, se elaboraron varios planes en el campo aliado con vistas a elaborar los desordenes monetarios que habían precedido a la segunda guerra

mundial y con vistas a favorecer la vuelta a un multilateralismo en los pagos.

El plan inglés, debido a Lord Keynes, preconizaba, la creación de un banco internacional y que emitiría una moneda, el "bancor", según las necesidades reales del comercio mundial, a este plan se opuso, un plan americano debido a un funcionario de la Tesorería de los Estados Unidos, llamado White, éste defendía la vuelta al patrón oro, en beneficio de su propio país, que poseían cerca de las dos terceras partes del oro mundial, por otra parte la reconstrucción de Europa y del comercio internacional estaba en sus manos.

Como es de suponer, el resultado de tales propuestas fue un sistema que se

basaba esencialmente en la propuesta norteamericana y que servía lógicamente, a los intereses de aquel país.

Sus medios están constituidos por un fondo de oro y divisas, aportado por cada nación miembro y cada país miembro dispone de una cuota igual a su aportación, cada país aportó en principio, una cuarta parte de su cuota en oro y el resto en moneda nacional, las cuotas fueron asignadas de forma arbitraria:

Estados Unidos	2.750 millones de dólares
Inglaterra	1.300 millones de dólares
Rusia	1.200 millones de dólares
Francia	525 millones de dólares

Cada país miembro nombra a un Gobernador de la Junta de Goberna-

res del Fondo que tiene bajo sus órdenes a doce Directores Ejecutivos, como mínimo, cinco de los cuales son nombrados por los miembros más importantes del Fondo.

Cada país dispone de 250 votos, más un voto suplementario por cada 100.000 dólares suplementarios de cuota, el voto se efectúa no por países, sino por Directores ejecutivos.

Entre las obligaciones de los países miembros figuran:

—Definir en el momento de su adhesión al Fondo, su unidad monetaria en función de un cierto peso de oro o de una cantidad de dólares.

—Proceder a los ajustes en sus tipos de cambio bajo las siguientes condiciones: en una proporción del 10^o/o por simple notificación de la modificación al Fondo, en una proporción superior al 10^o/o, de acuerdo con el Fondo.

—En caso de devaluación, los países deben ingresar en el Fondo las sumas necesarias para mantener constante el valor oro de su cuota.

—La ayuda financiera que el Fondo concede a un país miembro se hace bajo la forma de un cambio de divisas; dicho país efectúa un giro contra el Fondo.

El F.M.I. ha acrecentado su autoridad a partir de 1956, ya que en 1948 Francia devaluó el franco en un 80^o/o.

En 1958, la Conferencia de los Gobernadores del Fondo desembocó en un aumento de cuotas de los países miembros en un 50^o/o.

En Bretton Woods, se acordó, el establecimiento de un sistema de patrón de cambio de oro en el que el oro es suplementado por el dólar y la libra esterlina, estas dos monedas no son plenamente convertibles en oro, pero el Tesoro norteamericano se compromete a entregar oro a cambio de dólares al precio oficial establecido en 1934 de 35 dólares la onza, a los gobiernos y bancos centrales; Inglaterra se comprometía a mantener el tipo de cambio de la libra respecto al dólar, con lo cual la libra es —o era— indirectamente convertible.

Oro y divisas convertibles son, pues las reservas de liquidez internacional.

El rasgo más característico del sistema monetario internacional establecido en Bretton Woods era su carácter asimétrico, ya que los países emisores de moneda reserva pueden despreocuparse, en principio, de sus déficits de la balanza de pagos, puesto que los saldan entregando su propia moneda, que goza de aceptación universal y es acumulada como reserva, en cambio los restantes países se ven obligados a imponer ajustes a sus economías para restablecer el equilibrio de su balanza de pagos y poner su política económica interna al servicio de la estabilidad de los tipos de cambio.

Los países han acudido frecuentemente a la devaluación o revaluación de sus

El F. M. I. había creado un nuevo activo: los derechos especiales de giro, que se pretende sean la base del nuevo sistema.

monedas antes que aceptar una política contractiva, que creaba el paro, o una política inflacionista, que rompía estabildades de precios logradas a costa de grandes esfuerzos.

La facilidad con que los países con moneda reserva financian sus déficits ha sido causa de otro problema trascendental para el futuro del sistema; el problema de la confianza, en primer lugar las repetidas crisis de la libra esterlina llevaron a la práctica la desaparición de esa moneda como reserva. Quedó, pues, como moneda reserva, el dólar, convertible teóricamente en oro, el dólar debía servir por tanto, como medio de pago y como reserva internacional, el suministro de dólares se efectuaba mediante los déficits de la balanza de pagos americana cuya cuantía, grande o pequeña, deter-

minaba la aparición de un problema de abundancia o escasez de dólares mundial.

El stok de oro en poder de los Estados Unidos, se reducía progresivamente, mientras que el volumen de dólares reserva crecía enormemente, la conversión de dólares en oro se hacía imposible, solo gracias a las acciones entre gobiernos para no exigir la conversión en oro sus reservas de dólares pudo mantenerse la ficción de la convertibilidad.

Tal situación quedó reconocida legalmente al anunciar los Estados Unidos en agosto de 1971 su decisión de no cumplir con la obligación de convertir los dólares en oro. Como es lógico, al aumentar la desconfianza en el dólar, por su oferta excesiva, aumenta el crecimiento por la confianza en el oro y así se explican las tensiones en el mercado de dicho metal.

El precio del oro, se fijó en 35 dólares la onza en 1934 y se mantuvo hasta diciembre de 1971.

Si el precio, se duplica por ejemplo, la capacidad adquisitiva del oro guardado como reserva, se duplicaría también, lógicamente esta medida supone una devaluación de las monedas —en especial de las monedas reserva— frente al oro.

La especulación jugó fuertemente con esta posibilidad, obligando a adoptar diversas medidas hasta que en marzo de 1968 se decidió establecer un doble mercado para el oro; en el mercado oficial operarían solamente los bancos centrales al precio oficial y el mercado libre se regiría por las leyes de la oferta y la demanda. El precio libre ha alcanzado 200 dólares la onza mientras que el precio oficial no ha excedido de los 42,22 dólares onza.

En 1959 los Estados Unidos tenían unas reservas de oro de 19.500 millones de dólares, con las cuales debían hacer frente a unas posibles exigencias de conversión de 10.000 millones de dólares en manos de gobiernos extranjeros.

En 1972 las reservas de oro americano se cifraban en 10.500 millones de dólares y las tenencias de dólares por

 **cristaleria oliver, s.a.**

CRISTALVER

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

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

**ALMACENISTA INSTALADOR
DE VIDRIO PLANO**

gobiernos extranjeros alcanzaban los 57.600 millones de dólares.

Los Estados Unidos, al mantener la paridad del dólar, incambiada, desde Bretton Woods, le ocasionó serios problemas, ya que los restantes países fueron variando sus paridades y mejorando así sus posibilidades de competencia en el mercado internacional, ello originó la pérdida de su posición competitiva frente al resto del mundo, en especial frente a Europa Occidental y Japón.

Tras la declaración de inconvertibilidad del dólar en agosto de 1971, se llegó al acuerdo de Smithsonian, en diciembre del mismo año, en el que se alteraron las reglas del mecanismo de Bretton Woods, fijando una nueva paridad del dólar, que suponía una devaluación del 7,89% y un nuevo precio para el oro de 38 dólares la onza, también se ampliaban los márgenes de fluctuación de las monedas en un 2,25% frente al antiguo 1% del acuerdo del F.M.I., catorce meses después las medidas se re-

velaron insuficientes y el dólar volvió a devaluarse en un 10%, la nueva situación significó el fin del sistema de Bretton Woods.

El F.M.I. en su reunión de Rio de Janeiro, había creado un nuevo activo, los derechos especiales de giro, que se pretende sean la base del nuevo sistema

Al aumentar la desconfianza en el Dólar, aumenta el crecimiento por la confianza en el oro.

y los países pueden girar sobre aquellos cuya posición en materia de balanza de pagos sea suficientemente fuerte para que les proporcionen monedas convertibles, en la cuantía que se establezca, que requieran para hacer frente a sus dificultades en la balanza de pagos.

A la vista de la situación actual sobre el precio del oro y su repercusión sobre el sistema monetario internacional, ya

que hoy por hoy, no se le ve solución estable, entiendo no estaría de más traer a colación algunos párrafos de la carta abierta que el New York Times, publicó el 31 de Diciembre de 1933 escrita por John Maynard Keynes al presidente Roosevelt ...Usted tiene tres alternativas —le decía— puede desvalorizar el dólar respecto al oro volviendo al patrón oro a una relación nueva.

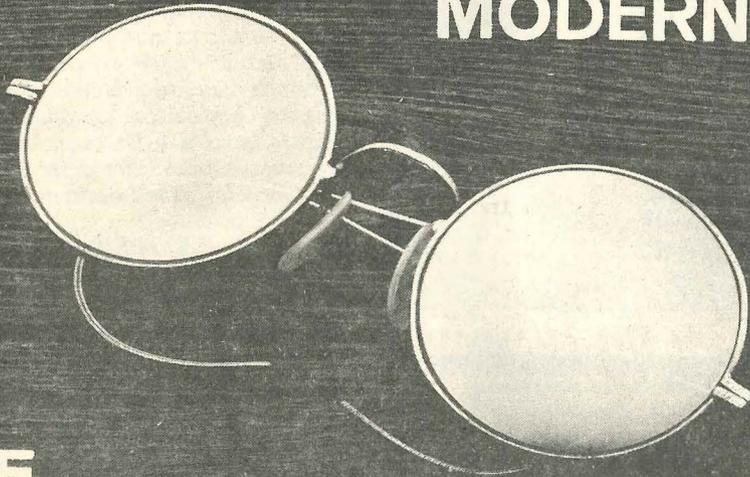
Puede buscar una política de estabilización del tipo de cambio, de acuerdo con Gran Bretaña a mantener niveles estables de precios.

Por último usted puede anunciar que controlará el tipo de cambio del dólar comprando y vendiendo oro y divisas a un precio determinado para evitar fluctuaciones amplias e injustificadas...

Y para terminar citaremos unas palabras de las memorias del General De Gaulle "Yo escucho como Roosevelt me describe sus proyectos. Como es humano, el idealismo oculta en ellos la voluntad de dominio..."

DICCIONARIO MODERNO

DE ECONOMIA Y FINANZAS



bas aduaneras mutuas y establecen una tarifa común con terceros países para estimular la actividad económica entre los países unidos.

valor añadido:

Es el que una unidad económica agrega a la producción de un bien o servicio por medio del empleo de trabajo y la utilización de capital.

valor bruto de la producción:

El de los bienes y servicios producidos durante un tiempo dado, y computado según los precios de mercado.

valores:

Títulos representativos de participación en sociedades, mercancías, servicios, etc.

valores al portador:

Aquellos certificados que no consignan el nombre de sus tenedores y pueden ser transferidos sin formalidad específica.

variaciones cíclicas:

Oscilaciones repetidas que abarcan un período superior a un año.

variación estacional:

Alteraciones anuales que sufre una serie estadística temporal en las mismas fechas y por razones típicas de la actividad a que se refiere dicha serie.

velocidad de circulación del dinero:

Número promedio de veces que una unidad de dinero (legal o bancaria) cambia de manos en el transcurso de un año.

volumen de los medios de pago:

El total de dinero activo, que hay en un país dado.

zona franca:

Territorio litoral en el que se permite la instalación de industrias y comercios exentos del pago de derechos de aduana.

tasa o rata:

Relación en que varía una magnitud económica respecto a otro con que está relacionada.

tecnócrata:

Se califica de tal el político o funcionario público que ejerce su actividad en virtud de sus estudios teóricos o de las técnicas que profesa, sin tener en cuenta los factores humanos.

título:

Certificado representativo de un valor mobiliario.

títulos de renta fija:

Valores representativos de una deuda en dinero que obligan al pago de un % invariable.

"trust":

Combinación financiera que se basa en la fusión de varias empresas. Cuando éstas son de naturaleza semejante se dice que el trust es horizontal. Cuando son de índoles complementarias, el trust es vertical.

unión aduanera:

Grupo de países que eliminan las tra-

Economía filatélica

por Alejandro Martínez Fornaguera,

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

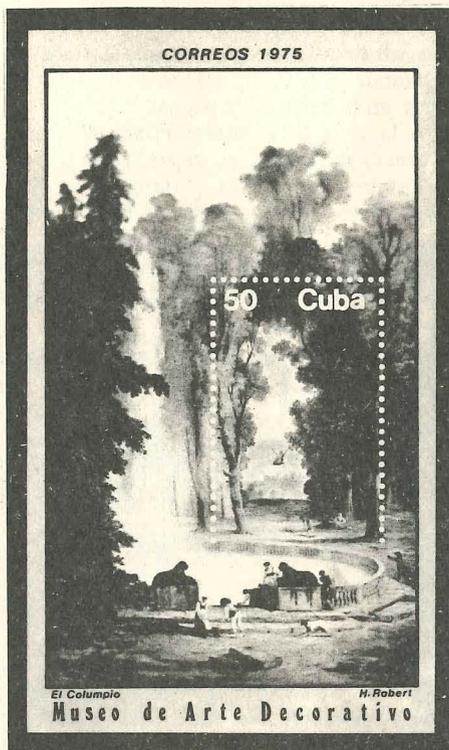
Aprovecho la pausa estival que anualmente sufre la Filatelia para despejar algunas incógnitas sobre las emisiones actuales de Cuba y las considerables plusvalías de algunas de sus recientes series, muy sorprendentes tratándose de un país socialista.

No desvelo ningún misterio si digo que la República de Cuba es un país socialista desde que la gobierna el Dr. Fidel Castro. Por países socialistas se entienden aquéllos en los que gobiernan los comunistas y generalmente se denominan democracias populares, un eufemismo como otro cualquiera. Filatélicamente forman tres grupos: el primero, formado por la Unión Soviética, Polonia, Hungría, Rumania, Bulgaria, República Democrática Alemana, Checoslovaquia y Mongolia; el segundo, por la República Popular de China (más conocida por la 'China de Mao'), Corea del Norte y Vietnam del Norte; y el tercer grupo lo forma un solo país: Cuba, cuya política de misiones filatélicas se destaca de las demás de tal forma, que me ha impulsado a escribir este artículo sobre el simpático país hermano, tan vinculado por lazos sanguíneos con nuestra patria.

ECONOMIA FILATELICA DE LOS PAISES SOCIALISTAS

Antes de entrar en detalles sobre Cuba, creo que debo informar a mis lectores sobre las circunstancias que concurren en las emisiones de sellos efectuadas por los países socialistas y las características fundamentales de su política filatélica, que tanta influencia tienen en la evolución de sus cotizaciones en los catálogos editados en los países occidentales. En general, puedo señalar que los sellos emitidos por los países socialistas, económicamente, no son apreciados por los coleccionistas-

Los sellos de la Cuba socialista



inversionistas de Occidente, por lo que su venta y difusión tiene lugar predominantemente entre los aficionados a las temáticas. Esta desconfianza del coleccionista-inversionista tiene su origen en que, por tratarse de países totalitarios, no existe garantía ninguna de que las tiradas fijas anunciadas sean, arbitrariamente, aumentadas mediante una orden

de las autoridades. Así tenemos, por ejemplo, que, a pesar de que las tiradas de las series emitidas por la República Democrática Alemana son ridículamente exigüas en comparación con las cantidades emitidas por la República Federal, éstas son acaparadas y coleccionadas por muchas más personas.

Otro motivo parece ser el de que, según he oído decir, los patidos comunistas que, legal o clandestinamente, operan en los países occidentales financian sus actividades mediante los ingresos obtenidos por la venta y distribución de series filatélicas nuevas y usadas del país de origen, con lo que sus imprentas consiguen un doble objetivo: proveer de efectos postales las estafetas de Correos de su país y facilitar las divisas necesarias a sus agentes del exterior.

Un tercer motivo es el de la extrema abundancia de emisiones y su elevado valor facial, ya que requieren del coleccionista un mayor esfuerzo económico. También hay otro factor para el coleccionista auténtico: los buenos álbunes no son baratos y las hojas anuales cuestan más dinero que si se coleccionan los sellos de países occidentales.

POLITICA DE MISIONES FILATELICAS Y ALGUNAS PECULIARIDADES.

Las emisiones de los países socialistas, especialmente los que he relacionado en el primer grupo, tienen un gran atractivo para muchos coleccionistas, tanto por los temas que eligen, como por el arte de sus sellos, la belleza de su colorido y la perfección de su impresión. Innegablemente adornan cualquier álbum. Ahora bien, como ya he indicado, la gran cantidad de emisiones y el importe de las mismas las hacen prohibitivas para el bolsillo de los aficionados modestos, especialmente





los jóvenes que no suelen tener la capacidad adquisitiva de sus mayores. Para obviar este inconveniente, el mismo estado emisor vende hojas de sellos matasellados, al 20 o 25% de su valor, con lo que captan clientes más modestos. Este truco de vender los sellos matasellados en hojas, o lo que es lo mismo: hojas de sellos matasellados, explica la sorpresa de algunos aficionados noveles que adquieren sellos matasellados con su goma original intacta. Estos sellos usados mediante estos matasellos —denominados de complacencia— tienen un valor inferior al de los sellos que efectivamente han circulado.

Este caso lo registra el prestigioso catálogo alemán Michel, en el cual se advierte: “ Los precios que figuran en la segunda columna corresponden a sellos con matasellos de complacencia (o de favor); los sellos que hayan circulado por correo franqueando envíos tienen un considerable sobreprecio.” En algunos casos, este catálogo Michel indica el precio del sello genuinamente circulado, especialmente cuando el precio cotizado es superior al del mismo sello completamente nuevo. Conviene pues, en el caso de recibir correspondencia procedente de un país socialista, conservar el sobre completo o los sellos sobre un amplio fragmento.

En el conjunto de países socialistas, hay algunos que se destacan por su seriedad al emitir sellos, como la Unión Soviética, Polonia y Checoslovaquia en el primer grupo; China, en el segundo; y, finalmente, como país de la máxima seriedad filatélica: Cuba.

A mi juicio, Rumania resulta muy oportunista (sellos con mujeres desnudas); Bulgaria carece de organización (nunca se sabe el día de emisión, ni cuantos sellos han sido emitidos durante un año); Hungría lanza, de todas sus emisiones conmemorativas, una corta tirada sin dentar que el propio Estado distribuye, a un considerable sobreprecio sobre la misma serie dentada. Estas series húngaras sin dentar no pueden exhibirse en exposiciones filatélicas pa-

trocinadas por la F.I.P. (Federación Internacional de Filatelia), por cuanto dicha federación las considera abusivas.

Por su parte la República Democrática Alemana, la famosa DDR, incurre también en falta ante la F.I.P. por emitir en cada serie conmemorativa, un valor “bloqueado”. Es decir, de cada serie separa un sello que solamente vende junto con el resto de la serie, pero a diez veces su valor de franqueo. Este abuso hace que este país lleve por la calle de la amargura a los miembros de los Jurados de Admisión de las exposiciones filatélicas, por cuanto el gran número de emisiones y la gran variedad de faciales y dibujos de los sellos “bloqueados” exigen de dichos señores un



gran esfuerzo, mucha documentación y un profundo conocimiento de la filatelia de aquel país.

Por último, mencionaré a Mongolia, País asiático desde el punto de vista geográfico, pero europeo desde el punto de vista filatélico, ya que es la sociedad estatal húngara “Philatelia Hungarica” la que se encarga del programa anual de emisiones, de la impresión de los sellos y de su distribución mundial.

Del segundo grupo, destacaré solamente la gran belleza de muchas series conmemorativas chinas, aunque muchas de ellas no gozan del favor de los coleccionistas occidentales por ser marcadamente de signo político. Por otra parte, China ha reimpreso todas las series antiguas agotadas, efectuando para ello nuevas planchas de impresión por

lo que casi todos los sellos de dichas reimpresiones pueden distinguirse de las originales. El ya citado catálogo Michel relaciona los sellos de ambas impresiones señalando las cotizaciones respectivas. Según indica dicho catálogo estas reimpresiones tenían poder de franqueo.

También la DDR ha efectuado reimpresiones de sellos, aunque solamente, que se sepa, de los no conmemorativos. Ahora bien, dichas reimpresiones fueron hechas exclusivamente para los modestos coleccionistas, por lo que, aparte de distinguirse por una característica de las inscripciones, solamente pueden hallarse mataselladas de complacencia. Es imposible pues poder adquirir, por ahora, sellos reimpresos en estado nuevo o sobre fragmento circulado.

Estas travesuras filatélicas son, precisamente, las que han originado esta desconfianza del coleccionista occidental que ha hecho pasar a Polonia, a Checoslovaquia y a la Unión Soviética por el mismo rasero que los países que han provocado esta aprensión, a saber: China y la DDR.

LA POLITICA CUBANA DE EMISIONES POSTALES.

Si he iniciado este trabajo con el preámbulo que acaban de leer, en el que explico las peculiaridades de las emisiones efectuadas por los demás países socialistas, es debido a lo que se destaca por su seriedad, la política filatélica de los cubanos.

En primer lugar, después de un período inicial de emisiones de signo político ensalzando la Revolución y de emitir numerosas series de muchos valores y, en algunos casos, de elevado facial, han pasado a regular el número de emisiones y su facial para no matar la gallina de los huevos de oro. Se han preocupado de buscar asesoramiento, tanto sobre temáticas como sobre las preferencias de los coleccionistas, pero sobre todo se han preocupado de que las planchas de impresión y todo el material que ha servido para cada emisión conmemorativa fuesen destruidas



ante testigos y con todas las garantías. Además, aunque previsiblemente conservaron algunas series para cuando su cotización fuese alta, algunas de ellas han llegado a agotarse totalmente. Es por dicha causa que el catálogo francés Yvert & Tellier, de fama mundial, ha podido registrar en sus páginas alzadas considerables en emisiones relativamente recientes.

Esta actitud es tanto más encomiable, por cuanto la filatelia cubana está regida por un organismo estatal denominado ECOFIL, el cual, según mis noticias, no solamente se cuida del programa anual de emisiones, de acuerdo con las necesidades del Ministerio de Comunicaciones y con la demanda que se prevé para la serie en los siguientes



cinco años, sino que también se preocupa de la difusión y distribución de las emisiones cubanas por todo el mundo. También promueve la afición a los sellos entre la juventud cubana y entre los que se hallan en edad escolar; controla todo el tráfico de intercambio entre filatelistas cubanos y los aficionados extranjeros, y todas las importaciones filatélicas. También efectúa edición de catálogos, álbumes, estudios filatélicos y tiene a su cargo el establecer la presencia de Cuba en todas las manifestaciones filatélicas de importancia mundial mediante atractivos stands, magníficamente atendidos por personal competente y amante de la Filatelia.

PERSPECTIVAS ECONOMICAS DEL SELLO CUBANO

Me refiero, naturalmente, al sello cubano emitido desde que el Dr. Fidel Castro subió al poder. Sin ningún gene-

ro de dudas, siempre y cuando no tenga lugar un relevo de los que actualmente rigen los destinos de la Filatelia cubana, las perspectivas son inmejorables. Los sellos son realmente bonitos, están bien impresos, solamente unos pocos rozan temas políticos. Las emisiones están bien espaciadas y el dispendio que ha de efectuar el coleccionista no es exagerado. Las cantidades impresas son limitadas y su total agotamiento se prevé siempre para cinco



años. Además, a mis ojos, tienen un mérito excepcional. Los sellos son diseñados, impresos y perforados por cubanos y en Cuba. Cuando los Estados Unidos iniciaron el bloqueo económico, en Cuba se carecía de la capacidad impresora necesaria, de papel adecuado, de máquinas perforadoras para conseguir el perfecto dentado de los sellos y pasaron a depender del bloque socialista. Paulatinamente pasaron a régimen autárquico y, ahora, me gustaría que mis lectores pudiesen apreciar la calidad y perfección de la impresión y del papel utilizados para la hojita, emitida el 10 de mayo de 1975 en honor del Museo de Arte Decorativo. Yo que he seguido el proceso de perfeccionamiento de las emisiones cubanas, puedo calibrar hasta



que punto han logrado superar las dificultades de todo tipo que deben de haber sufrido.

Es posible que algún lector, conocedor de la producción filatélica húngara, polaca o checa, me destaque la superioridad de impresión de los europeos. Ya se sabe que en cuestión de gustos no hay disputas, y yo mismo me declaro,



desde aquí, gran Admirador de las artes gráficas checas, por cuanto mis preferencias personales, en cuanto al arte filatélico, se centran en las emisiones de sellos impresos en grabado calco-gráfico, por lo que me encantan las emisiones españolas dedicadas a Castillos, Monasterios y Turismo, casi todos los sellos franceses y, por supuesto, los checos.

Pero debemos tener en cuenta que, en estos países, se cuenta con una larga tradición en artes gráficas y Cuba tuvo que partir de cero desde aproximadamente 1960. En quince años, créanme señores que no se puede hacer más.

Si algún lector me pregunta sobre qué importancia tiene la calidad del diseño y de la impresión en lo que afecta a la economía filatélica, le diré

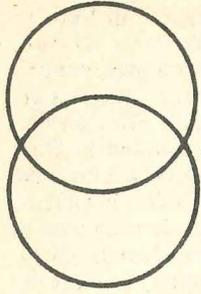


que, a veces, ninguna y, en otras, mucha. La influencia decisiva es el control de las emisiones y la seriedad en cuanto a tiradas y, también, haber conseguido inspirar confianza a los editores franceses del catálogo Yvert. Este es el tanto definitivo que se han apuntado los cubanos.

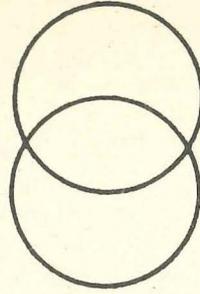
¡Buen verano y felices vacaciones!



POSTAL DE IBIZA



Un proyecto y unas obras para el abastecimiento desde Ibiza, paralizados por considerarse monopolizadora a la empresa Aguas de Formentera, S.A. Dos soluciones propuestas: O luz verde para seguir adelante con el proyecto, o que el Ministerio de Obras Públicas se haga cargo de él, previa indemnización de las inversiones efectuadas por la empresa.



El agua que Formentera necesita y no tiene

por Juan Castelló Guasch

En abril de 1972, en estas mismas páginas de "Economía Balear" resumíamos y comentábamos una interesante ponencia, basada en los estudios del Servicio Hidráulico de Baleares, presentada por don Mariano Pascual Fortuny, Delegado Provincial en Baleares del Ministerio de Obras Públicas, presentada en el Consejo Económico Social del Archipiélago Balear en 1971, titulada "Recursos hidráulicos y su aprovechamiento". Y en este trabajo de un prestigioso profesional y de un calificado equipo técnico se llegaba a las siguientes conclusiones referentes a Formentera:

"Debe estudiarse la posibilidad de obtención de agua moderadamente salina en cantidad para desalinizarla por el sistema de electrodiálisis que podría ser solución ventajosa.

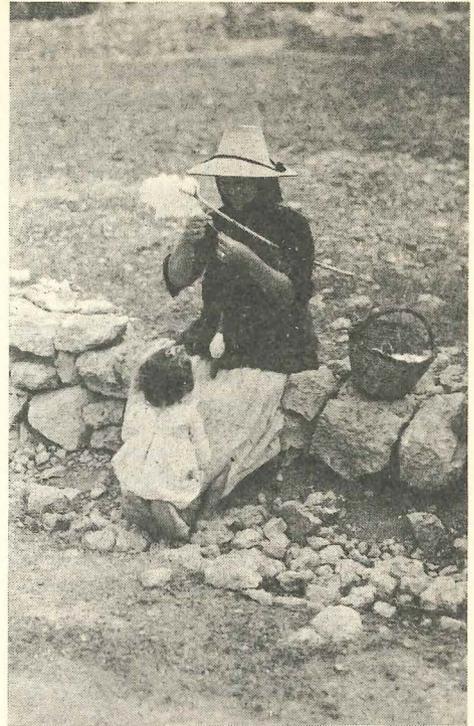
Debe estudiarse desde ahora la posibilidad de abastecer de agua a Formentera desde Ibiza y si ello es aconsejable iniciar dentro del próximo cuatrienio las

obras de conducción submarina correspondientes, cuyo coste se cifra en 20 millones de pesetas".

Más adelante, en enero de 1973, también aquí mismo, apuntábamos con satisfacción que una empresa particular, Aguas de Formentera, S.A.—no citábamos su nombre entonces— había emprendido por su cuenta dichas obras de conducción de las aguas desde Ibiza a través del canal de los Freos que separa ambas islas, por unas tuberías sumergidas de un plástico especial, de una longitud de treinta kilómetros, de los cuales dieciséis irían por el fondo del mar y llevarían a Formentera seis mil metros cúbicos de agua diarios. El costo del proyecto asciende a ciento cuarenta millones de pesetas...

Obsérvese ya la diferencia del costo previsto. En 1971, se estimaba en 20 millones de pesetas. En 1972 la empresa presupuestaba 140 millones.

Después, en 1974, la empresa hotele-



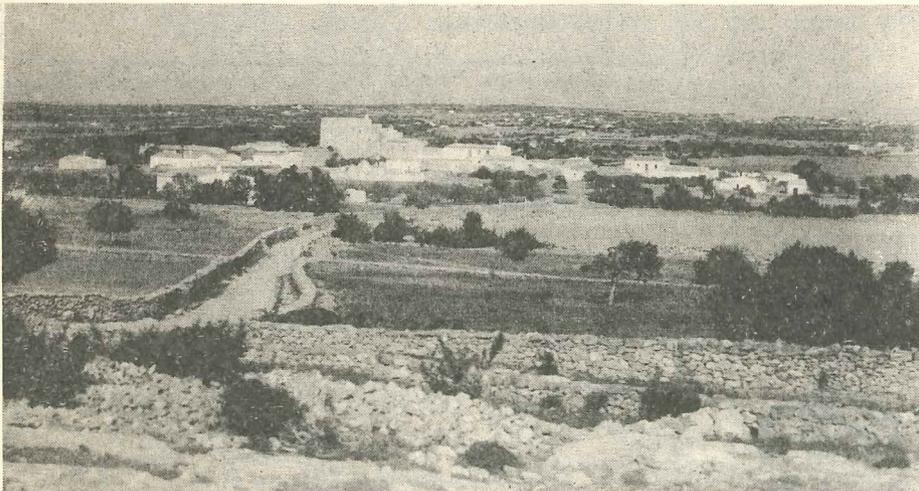
Una estampa formenterense de hace apenas veinte años. — (Foto Pere Catalá Roca)

ra Hotel Club La Mola adquiría en Israel por 22 millones de pesetas e instalaba en Formentera para su servicio particular, una planta potabilizadora capaz de suministrar 250 metros cúbicos de agua diarios, que hoy está funcionando a plena satisfacción.

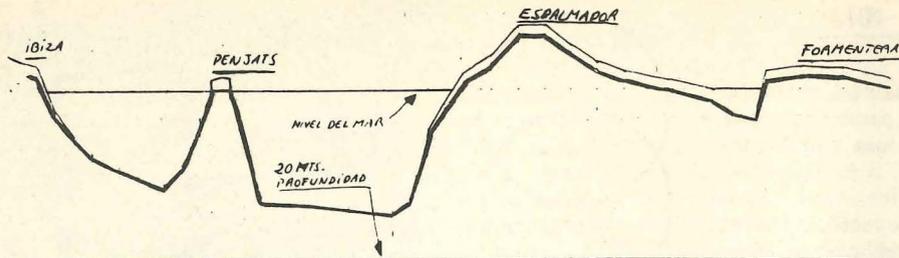
Hasta aquí, al parecer, todo correcto y de acuerdo, salvo en los costes, con las conclusiones resumidas atinadamente por don Mariano Pascual Fortuny. Y decimos al parecer porque luego la realidad ha sido, es, lamentablemente, muy otra. No por fallo o error en el diagnóstico técnico que sigue siendo acertadísimo según demuestran los resultados parciales de lo realizado, sino por una de esas, también al parecer, absurdas resoluciones o decisiones administrativas que suelen pasmar de asombro. Sobre todo al ciudadano medio que no entiende los intrincados recovecos de la legislación y del papeleo burocrático y que sólo comprende las realidades, sean estas buenas o malas.

Resulta, nada más y nada menos, que dicho proyecto; ya realizado en parte, que contaba con la aprobación previa de los ayuntamientos de San José y de Formentera, de los Servicios de Costas y de la Comandancia de Marina, resulta repetitivos, y según leemos en "Diario de Mallorca", que están detenidos por el informe del MIT al considerar a la empresa Aguas de Formentera, S.A. como UN MONOPOLIO.

Así, con todo detalle, lo expuso personalmente don Abel Matutes Juan, miembro directivo del Fomento del Tu-



Vista de San Francisco Javier, en la isla seca y quemada por el sol mediterráneo, que en su paz infinita está pidiendo agua para beber todos los que en ella viven y los que a ella se acogen. Con monopolio o sin monopolio. — (Foto Pere Catalá Roca)



rismo de Ibiza y representante de Aguas de Formentera, S.A., al Ministro de Información y Turismo don León Herrera y Esteban, en su reciente visita a Ibiza, al par que le señalaba dos posibles soluciones: Que el M.I.T. diera luz verde al proyecto sin temor a que de él se derivara tal supuesto monopolio de la comercialización del agua, ya que para evitarlo existen las oportunas leyes, o que el Ministerio de Obras Públicas se hiciera cargo del proyecto, previa indemnización de los trabajos realizados.

El Ministro reconoció la importancia del problema y dijo que se harían las oportunas gestiones para que el Estado se ocupara de él.

Ahora hay que esperar el resultado de estas gestiones, con la confianza puesta en el ministro Herrera y Esteban, viejo amigo de Ibiza y Formentera y conocedor de sus problemas ya de antes, desde los tiempos en que ocupó la Dirección General de Empresas y Actividades Turísticas.

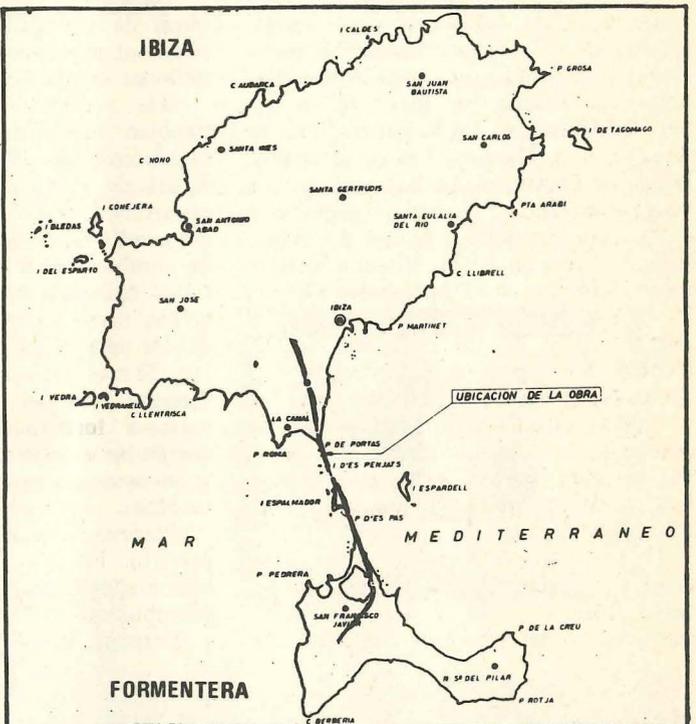
No obstante, la suposición del M.I.T. se presta, con todos los respetos, a una serie de interrogantes:

No representa igualmente un monopolio —beneficioso para el pueblo— la conducción también submarina de electricidad a Formentera, instalada recientemente por GESA? Es un caso tan similar, tan parecido...

¿No son acaso también monopolios las líneas de autobuses, las líneas regulares marítimas y aéreas, los suministros de aguas potables y de electricidad, la

explotación de las salinas, incluso la recogida de basuras? Lo son, tal vez, dado su carácter de concesiones, contratos y exclusivas, o de única industria en un determinado lugar. Sin olvidar empero que la mayoría admiten la libre competencia. Y teniendo en cuenta que les otorga tal aspecto el hecho incuestionable de que sus servicios de necesidad y función públicas y que su instalación y puesta en marcha requieren unas inversiones económicas de tal magnitud que suelen ponerlos muy por encima de cualquier intento competitivo. O sea que es su volumen el que de hecho entraña el monopolismo. No su actuación. En tales casos necesaria y altamente beneficiosa por venir a satisfacer una grave necesidad pública. Necesidad pública cuya atención por empresas particulares, en fin de cuentas, viene a aliviar y a ahorrar al Estado unas obligaciones y unas inversiones que son suyas y de nadie más.

Anunciar
en
**ECONOMIA
BALEAR**
es
vender



En 1972 la revista "Editor" publicaba estos gráficos del trazado y alzado del acueducto Ibiza - Formentera.

TALLERES

LA CONSTRUCCION
GRUPO DE FABRICACION DE
CAMECEC
DE CARPINTERIA METALICA Y CERRAJERIA DE
MIEMBRO FUNDADOR



BDIQUER 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
(Balears)



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

El desarrollo de la espiral precios-salarios fue un hecho mundial



1974 pasará a la historia como un año crucial y grave

La economía española en 1974

Dada la clara y cada vez mayor interdependencia de la economía española con la economía internacional, creemos que es obligado y previo a la consideración y análisis de la evolución del acontecer económico español en 1974, hacer referencia a la marcha que en dicho ejercicio presentó la economía mundial. A través de esa interdependencia los condicionantes externos para nuestra economía fueron muy importantes y significativos.

A grandes rasgos, la economía mundial se debatió el pasado año bajo dos graves circunstancias. Por una parte, un fuerte proceso inflacionista, que con tasas superiores a los dos dígitos fue, prácticamente, general para los países industrializados, excepción hecha de Alemania. Por otra parte, un clima de recesión que se confirmó al iniciarse el segundo semestre del año y que afectó también a los países industrializados y quizá en grado más significativo a Estados Unidos..

Esa coyuntura de inflación-recesión que conocemos con el barbarismo de "stagflation" o incluso con el de "slumpflation", se tradujo en un descenso general de las tasas de crecimiento económico de prácticamente todos los países del mundo y así el conjunto de países miembros de la OCDE dio un crecimiento global nulo para el año que consideramos.

La inflación mundial de demanda con que se inició 1974 vería añadirse a la misma una inflación de costes, a través

de la persistencia hasta prácticamente finales del primer semestre de una tendencia alcista generalizada de los precios en los mercados mundiales de materias primas y de cuadruplicarse el precio del petróleo, que pasaba de los tres dólares el barril, en octubre de 1973, a prácticamente doce dólares barril en enero de 1974. El desarrollo de la espiral precios-salarios fue un hecho general mundial.

Esta fortísima alza del precio del petróleo traería, como consecuencia, un impresionante cambio en la posición de las balanzas de pagos por cuenta corriente de la inmensa mayoría de los países del mundo, dando así paso a un problema muy grave de desequilibrios externos con su consiguiente conflictiva articulación en cuanto a la financiación de dichos déficits, que, con carácter general, produciría un sobresaliente y general endeudamiento externo de los países consumidores de petróleo y, también, un proceso de caída de reservas, porque a través de las mismas se recurriría a la financiación complementaria de dichos déficits. Junto a todos esos hechos, surgirían, también, otros dos significativos. El primero, una inestabilidad monetaria mundial, con agitaciones y fluctuaciones considerables en los mercados de divisas y en el mercado libre del oro. El sistema general de flotación de monedas se implantó definitivamente en 1974 y quizá como obligada, racional y lógica consecuencia debida, precisamente, a esa inestabilidad monetaria aludida. El proyecto de reforma monetaria mundial

quedó práctica y realmente parado como consecuencia de la crisis de la energía y de cuadruplicarse el precio del petróleo. El otro hecho importante ha sido el clima de recesión debido, en parte, al efecto deflacionista del precio del petróleo, que originó un aumento general mundial de los niveles de desempleo, con toda su intrínseca conflictividad social y hasta política.

En definitiva, 1974 pasará a la historia de la economía moderna como un año crucial y grave, con incidencia sobre todas las economías y con unas secuelas de daños que requerirán esfuerzos importantes y continuados en los años venideros, hasta que se pueda volver a posiciones más equilibradas y estables.

RUPTURA DE LOS EQUILIBRIOS INTERNO Y EXTERNO

Hecha, pues, esa previa consideración de la conflictiva situación económica mundial, que incidió clara y terminantemente sobre la economía española en 1974, digamos que ésta, y en síntesis tuvo, como notas esenciales de su evolución en el mismo, una simultánea ruptura de nuestros equilibrios interno y externo y un descenso del crecimiento económico global real.

La ruptura del equilibrio interno, debida a la superposición de la inflación de costes a la de demanda, trajo, como resultados concretos, una tasa de inflación interanual del orden del 18 por 100, que fue lo que se incrementó en diciembre de 1973-diciembre de 1974 el

índice del coste de vida y un alza general de salarios estimada en un 28 por 100 anual. El componente externo de la inflación de costes descansó en el fuerte aumento del precio del petróleo y en el aumento de precios de materias primas y también de bienes terminados o semiterminados.

La ruptura del equilibrio externo se debió, esencialmente, al aumento de los precios del petróleo, ya que nuestra cuenta adicional de pagos por importaciones de esa vital fuente de energía y materia prima fue en 1974 del orden de 2.000 millones de dólares. También fue elemento doloso para el equilibrio externo la aludida tendencia de elevación de los precios de materias primas en el primer semestre.

El clima general de incertidumbre económica mundial y la recesión, tuvieron reflejo desfavorable en el capítulo de nuestros ingresos por remesas de trabajadores en el extranjero y dio paso a un retorno obligado de nuestros emigrantes incidiendo este hecho, desfavorablemente, sobre nuestro nivel interno de empleo afectado, por otra parte, por una caída del crecimiento económico real de nuestra economía. La cuenta de capital de la Balanza de Pagos, debido a esa incertidumbre y a la recesión mundiales, se vió también afectada negativamente. En definitiva, todos estos hechos exteriores dieron como resultado esa ruptura del equilibrio externo, concretada, fundamentalmente, por una parte, en un déficit de Balanza de Pagos por Cuenta Corriente del orden de 3.000 millones de dólares, con consiguiente endeudamiento externo y, por otra, con una

pérdida de reservas de unos 800 millones de dólares, situándose las mismas a final del año en 6.000 millones de dólares.

BAJA DEL CRECIMIENTO ECONOMICO

Por todas esas circunstancias y resultados externos e internos, el crecimiento real de la economía española en 1974 acusó una caída con respecto al año anterior. El Producto Nacional Bruto que en 1973 creció en términos reales en un 8 por 100, registró en 1974 un crecimiento, también en términos reales, del orden de un 5,50 por 100. Aun con esa caída, no cabe duda que el resultado, y máxime si lo comparamos con lo que ocurrió en el contexto mundial, fue baza positiva que evitó, esencialmente, un grave incremento del nivel de paro, ya que éste, a final del ejercicio, se situaba en torno a un 2 por 100. El carácter positivo de ese crecimiento del Producto Nacional Bruto en términos reales del orden de un 5,50 por 100 estriva primero, como decimos, al comparar lo que ocurrió en otras latitudes y muy especialmente en la OCDE, pues como hemos consignado en líneas anteriores, conjuntamente los países miembros de dicha Organización presentaron un crecimiento cero. En segundo lugar, y cuando el año acaba, era nota esencial y objeto de consenso universal la necesidad de relanzar todas las economías, porque la recesión generalizada adquiriría entidad tan significativa y parigual en cuanto a prioridad de presente y de futuro como la lucha en el frente de la inflación.

LA POLITICA ECONOMICA DEL EJERCICIO

En realidad la política económica del año 1974 arranca de finales de 1973, concretamente, del conjunto de medidas económicas que el Gobierno adoptó a primeros de diciembre, articuladas en dos decretos leyes, uno sobre medidas coyunturales con referencia a precios, rentas y salarios, gasto público, política fiscal, concentración de empresas y bolsa, y otro sobre ordenación de los sectores comerciales concretado, esencialmente, en, por una parte, en la transformación de la Comisaría de Abastecimientos y Transportes en un órgano de carácter comercial y, por otra, la constitución del Instituto de Reforma de las Estructuras Comerciales.

Ya en la cronología concreta de 1974, señalaremos como principales medidas económicas las siguientes:

—Emisión de Bonos del Tesoro en el mes de enero por un importe de 30.000 millones de pesetas, como cifra tope, y que constituyó un instrumento eficaz de política monetaria.

—Autorizar también en enero las dotaciones de Crédito Oficial para 1974, en 115.000 millones de pesetas.

—Aumento del precio de la gasolina y del fuel ligero.

—Modificación de la tributación de las plusvalías en el Impuesto General sobre la Renta.

—Entrada en flotación de la peseta.

—Crédito del Banco de España por 16.000 millones de pesetas en el mes de febrero.

—Aumento de 38.000 millones de pesetas en Cédulas para Inversiones.

—Modificación del cálculo del coeficiente de caja de la Banca Privada.

—Nuevos precios de la gasolina, gas-oil y fuel-oil en el mes de marzo.

—Se amplía a 30.000 millones de pesetas el crédito del Banco de España a Campsa.

—Modificación de la desgravación fiscal a la exportación de cítricos.

—Se aprueba un crédito exterior de 300 millones de dólares con destino al Instituto Nacional de Industria.

—Aumento de tarifas eléctricas.

—Modificaciones en las tarifas bancarias.

—Proyecto de Ley en marzo sobre utilización de la dotación de acción coyuntural prevista en el Presupuesto.

—Concesión de créditos para financiar a los astilleros el capital circulante correspondiente a entregas de buques a armadores españoles.

—Fijación del nuevo salario mínimo interprofesional.

AGYO S. A.

ASCENSORES
MONTACARGAS
EQUIPOS ELEVADORES ESPECIALES

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

-Nuevas bases de cotización a la Seguridad Social.

-Orden sobre créditos para inversiones destinadas a mejorar el aprovechamiento de energía.

-En abril el Banco de España eleva el coeficiente legal de caja de la Banca en 0,5 por 100.

-Créditos del Banco Hipotecario para financiación de inversiones para equipo y modernización de empresas comerciales.

-En mayo se desarrolla el decreto de 30 de noviembre de 1973, sobre medidas coyunturales de política económica en la parte relativa a política de precios.

-En junio se aprueban decretos sobre créditos en materia de exportación.

-El Banco de España reduce en 0,25 por 100 el coeficiente de caja de los Bancos Comerciales Mixtos.

-Se crea la Inspección Financiera en el Ministerio de Hacienda.

-Proyecto de Ley de revisión de exacciones y bonificaciones tributarias.

-Se prorroga el régimen fiscal a la inversión en determinados sectores energéticos.

-Plan de Contabilidad para la Pequeña y Mediana Empresa.

-Nuevas medidas de fomento a la exportación.

-En julio se publican los decretos sobre créditos o compradores extranjeros, a empresas españolas para financiar exportaciones con previo pedido en firme y financiación de inversiones en el exterior.

-Reordenación del mercado de fertilizantes.

-Nuevas normas sobre cuentas en divisas convertibles.

-Modificación de sueldos de los funcionarios.

-Se modifican las normas de expansión bancaria.

-Se modifica el tipo de interés básico del Banco de España.

-Se aprueba en septiembre el Proyecto de Ley de Presupuestos para 1975.

-Normas legales sobre el coeficiente de inversión de la Banca.

-Decreto sobre créditos a corto plazo a empresas españolas para financiar exportaciones previo pedido en firme.

-Se amplía en 10.000 millones de pesetas las autorizaciones del Crédito Oficial.

-Se aprueba en Consejo de Ministros los objetivos prioritarios económicos para 1975.

-Decretos sobre inversiones extranjeras en España.

-Determinadas mercancías vuelven transitoriamente al régimen globalizado.

Nos hallamos ante un ejercicio difícil pero no difícil de superar.

-Decreto-Ley en el mes de noviembre sobre nuevas medidas económicas.

-Se elevan determinados tipos tributarios del Impuesto sobre el Lujo.

-Medidas para el fomento a la exportación.

-Se eleva el mínimo exento del Impuesto sobre los Rendimientos del Trabajo Personal.

-En el mes de diciembre se aprueba la Ley de Presupuestos del Estado para 1975.

-Decreto de liberalización industrial.

-En diciembre se aprueban tres decretos referentes a política de precios, comercialización y disciplina del mercado.

En definitiva, este conjunto de medidas económicas dictadas a lo largo del año trataron de evitar la caída de la economía española en una situación de recesión y de paro, luchar contra la inflación, acudir en apoyo de los sectores más erosionados en el curso del año

y, por tanto, puede decirse que gran parte de sus objetivos se han cumplido, especialmente el de conseguir un razonable crecimiento de la economía, que fue del orden de un 5,50 por 100.

Ante 1975

La persistencia de las graves circunstancias económicas mundiales gestadas a partir de octubre de 1973, continuarán incidiendo sobre la vida económica española en el nuevo ejercicio. Habrá que luchar contra la inflación y su consiguiente espiral de precios y salarios. Habrá que combatir el clima de recesión mundial y tratar de que nuestro crecimiento real sea del orden de un 4 por 100 en este nuevo año. Habrá que hacer frente a los desequilibrios externos derivados del alza de precios del petróleo y sus consiguientes problemas de financiación. Nuestras tensiones económicas internas son sustantivas y las tensiones económicas externas continuarán siendo significativas, si bien éstas quizá, a partir de este segundo semestre del año podrán verse atenuadas si ciertas previsiones se cumplen, y de esta manera disminuirán las incidencias provenientes del exterior. En conclusión, nos hallamos ante un ejercicio difícil, pero no imposible de poderlo salvar con una cierta mayor estabilidad económica. La tarea no será fácil. Tenemos una fuerte inflación de costes, por razones internas y externas. Tenemos fuertes perspectivas de graves desequilibrios en la Balanza de Pagos por Cuenta Corriente. Hemos de luchar contra la incidencias externas de la situación de recesión mundial. En definitiva, administrados y administradores tendrán que colaborar y cooperar estrechamente para tratar de lograr un restablecimiento de los equilibrios internos y externos de nuestra economía. Y ese es, en definitiva, el gran desafío que a todos, absolutamente a todos, nos plantea este difícil año de 1975

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

SERVICIO POR ABONO

EL BRILLO BALEAR

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

TELEF. 222700

A finales de 1975 la economía española iniciará una nueva fase de auge

Según informe "Evolución reciente de la Economía Española" del Ministerio de Hacienda

Resulta sumamente difícil, sobre la base de los indicadores económicos actualmente existentes, hacerse una idea medianamente fiable del nivel de actividad en esta primera parte de 1975, ya que la economía nacional, al igual que la de los demás países, está pasando por unos momentos en que parece que se están produciendo cambios significativos en el comportamiento de los agentes económicos respecto a sus decisiones de consumo e inversión, ocasionados por la crisis energética, la fuerte y persistente inflación y la recesión económica internacional. Además, las alteraciones laborales que se han venido produciendo a lo largo de estos últimos meses, asociadas a la renovación de los convenios colectivos, están ocasionando tales distorsiones en algunos indicadores económicos, que resulta poco menos que imposible deducir de ellos la verdadera tendencia subyacente de la actividad industrial.

En todo caso, es difícil reconciliar la imagen que de la actividad económica presentan los escasos indicadores de producción, con la que parece que puede deducirse por el lado de la demanda. Así, resulta un tanto contradictorio que el índice de la producción industrial, para la media de los meses de marzo, abril y mayo (corregido de variaciones estacionales) se encuentre sensiblemente por debajo del nivel del último trimestre de 1974, cuando la utilización de la capacidad productiva en la industria, que había estado cayendo desde hace dos años, se estabiliza en el primer trimestre de este año. Las importaciones de bienes de equipo, que son buenos indicadores de la inversión productiva, alcanzaban en abril un máximo histórico y para la media de los seis primeros meses se situaba (corregido de variaciones estacionales) un 8,5 por ciento por encima del nivel medio de 1974, en términos reales. Por otra parte, la progresión de los salarios-hora, asimismo en términos reales, permite suponer un avance sensible del poder adquisitivo de las familias en estos primeros seis meses de 1975, a pesar de la caída en las horas trabajadas, aunque parece que se ha producido una desviación de los gastos de los consumidores, probablemente de forma temporal, que va de los bienes duraderos (que sólo representan un 6 a 7 por ciento del Producto Nacional Bruto) hacia otros bienes y servicios.

Todo ello sugiere que, muy probablemente, la demanda interna se encuentra todavía en expansión (en términos reales) en esta primera parte de 1975 y que, de hecho, constituye el principal motor de la actividad económica. Hay una razón adicional que apunta también a la idea de una demanda interna en expansión, y es que este principio de 1975 debe reflejar todavía, dados los desfases existentes, parte del impacto de la postura económica expansiva de 1974. En efecto, la mayor parte del déficit presupuestario de 1974 se originó en la segunda parte del pasado año, y es probable que sus efectos estimulantes se dejen sentir también en 1975. Por otra parte, el resurgir de las variables monetarias y crediticias en la segunda parte de 1974 también ha podido favorecer la continuación de la expansión en los primeros meses de este año. Es en cambio el sector exterior el que ha debido ejercer, sin duda, una acción de freno ya que las exportaciones no agrícolas han caído en estos primeros cinco meses un 3 por ciento respecto al nivel del segundo semestre de 1974, en términos reales. En resumen, pues, parece razonable pensar que prosigue la desaceleración de la actividad económica, pero que el ritmo de avance continúa siendo positivo.

Hay que señalar, en todo caso, que el nivel de paro estimado, que en los últimos seis meses de 1974 había venido creciendo en algo más de 12.000 personas al mes, por término medio, redujo su crecimiento en los cuatro primeros meses de 1975 a algo menos de 10.000 (corregido de variaciones estacio-

nales), a pesar de que la caída en la salida de trabajadores al extranjero se mantuvo al mismo ritmo que en 1974.

Resulta sumamente problemática la predicción de la situación económica a finales del año, por entrar en consideración una serie de elementos cuyos efectos son de muy difícil cuantificación y que van, de la probable evolución del factor confianza de los consumidores y empresarios, a la situación económica internacional. Sin embargo, y a pesar de los márgenes de indeterminación que existen, es necesario y parece posible, llegar a formular una imagen global de la economía, que sirva de marco de referencia para un análisis de la orientación e intensidad de las actuaciones de política económica necesarias en el corto plazo.

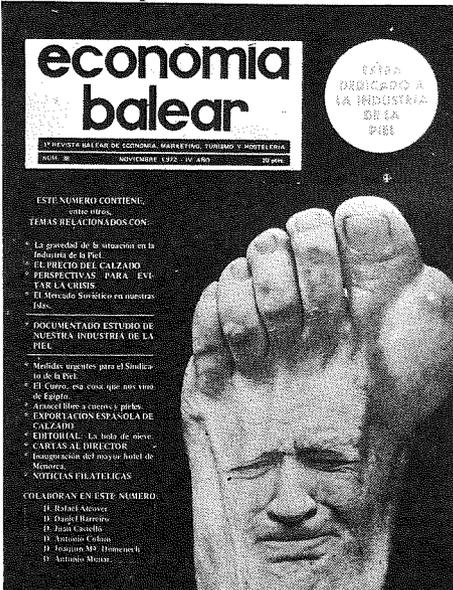
Naturalmente, un elemento fundamental a tener en cuenta al enjuiciar la situación económica en los meses que vienen, es la estrategia que se está siguiendo. La orientación de la política económica actualmente en vigor es la recogida en la Ley de Presupuestos de 1975, adaptada a la evolución de las circunstancias económicas nacionales e internacionales con las medidas del pasado mes de abril. No hay duda de que el efecto combinado de la aplicación de los tres instrumentos utilizados, el fiscal-presupuestario, el monetario y el de precios y rentas, va a producir en 1975 una situación más equilibrada que en el pasado año, aun dentro de una contribución positiva a la expansión de la actividad. Es cierto que el déficit presupuestario va a verse, si no totalmente eliminado, sí considerablemente reducido (en unos 20.000 millones de pesetas), pero si se aplican los multiplicadores a los principales componentes del gasto e ingresos, el impacto del sector estado, continuará siendo positivo, aunque bastante menos que en el pasado año. En todo caso, la absorción de bienes y servicios por parte del Estado en gastos corrientes y de capital, va a proporcionar un estímulo directo sobre la economía equivalente al 1 por ciento del Producto Nacional Bruto, en términos reales, ya que dichos gastos totales van a aumentar en volumen este año en un 4-5 por ciento. La postura de política monetaria va a seguir una línea sensiblemente paralela con la política fiscal, en el sentido de moderar gradualmente la progresión de las variables monetarias, de forma que, junto con el resto del dispositivo de la política económica puesta en práctica, se vayan reduciendo las tensiones inflacionistas, sin que se produzcan efectos restrictivos sobre la expansión de la producción.

Hay razones para pensar que la situación recesiva de nuestra economía puede haber tocado fondo en esta primera parte del año, pero quizás sea demasiado pronto para poder vaticinar, ni el momento, ni la intensidad de la nueva fase de auge. A este respecto, hay que mencionar que, según la encuesta del Ministerio de Industria, el declive en la utilización de la capacidad de planta y equipo en la industria, que duraba ya casi dos años, parece haberse detenido en el primer trimestre de 1975 y, lo que es más importante, las expectativas de los empresarios mejoraban en abril, por quinto mes consecutivo, hasta alcanzar un nivel muy próximo a la normalidad, y continuaban en mayo en esta situación.

Es difícil precisar en qué medida esta mejora de las expectativas de los empresarios (y en definitiva de su confianza) va a continuar y reflejarse eventualmente en decisiones de invertir, ya que la interacción de los factores económicos y extraeconómicos que lo determinan es muy compleja. Se puede, sin embargo, afirmar con cierta seguridad que la disminución de la tasa de inflación va a ser decisiva a este respecto, ya que es el mejor indicador de las tensiones y desequilibrios de la economía.

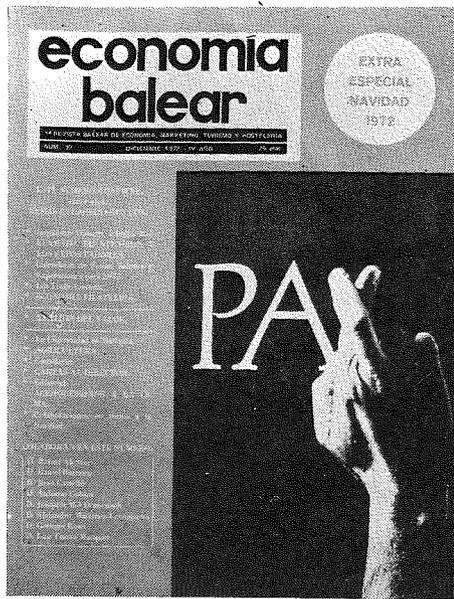
La evolución más reciente de los precios internos, la esperada de los precios internacionales y los previsibles efectos de

"IV Curso hispano-portugués" 4
 "Cartas al director" 7
 Editorial: "La bola de nieve" 9
 "Recordando" 9
 "La industria de la piel" 11
 "La situación de la industria de la piel es grave" 23
 "Para solucionar los problemas de la industria del calzado hay que empezar por ahí" 25



"Desde mi punto de vista" 27
 "A pesar de la crisis se señalan buenas perspectivas para el calzado" 28
 "El precio del calzado" por D. Rafael Alcover 28
 "Importancia del mercado soviético para nuestros días" por D. Antonio Colom 30
 "La industria de la piel en la economía nacional" 31
 "El cuero, esa cosa que nos vino de Egipto" por D. Joaquín M.^a Doménech 33
 Postal de Ibiza: "La moda y... La manufactura de la piel" por D. Juan Castelló Guasch 35
 "La industria del calzado en Egipto" 36
 "Arancel libre a cueros y pieles" 37
 "El encarecimiento de las pieles" 37
 "Medidas urgentes para el sindicato de la Piel" 37
 "Comercio exterior del sector de la piel" 37
 "Exportación española de calzado" 37
 "Hoy las ciencias adelantan" 39
 "El mayor hotel de Menorca, fue inaugurado el 8 de Octubre, dispone de 1.104 camas" 40
 Filatelia: "Noticiero" 42
 "Cocktail en el Hotel Antillas" 42

"Cartas al director" 7



Editorial: "Acerquémonos a la cima" 9
 "Análisis del valor" 11
 "Algunas reflexiones (amargas o no) ofrecidas al hombre joven" 19
 "¿Qué sabe Ud. de... los dos sexos?" 19
 "Nombramiento" 19
 "Impuestos directos o indirectos" por D. Daniel Barreiro Doval 21
 "Los treinta primeros bancos privados españoles" 22
 "4 chis 3 de economía navideña" 23
 "Dos noticias del Banco de Santander" 23
 "Banserfond, (Fondo de Inversión Mobiliaria)" 23
 "¿Quiere Ud. exportar o importar?" 24
 "Llamada de atención" 24
 "Convenio Paraguay-España" 25
 "Calendario de Ferias, Salones y Exposiciones comerciales a celebrar en España durante 1973" 27
 "Los Trade Centers" 29
 "Economía Filatélica": "Situación del mercado" por D. Alejandro Martínez Fornaguera 33
 "La Universidad no está en crisis" 35
 "Hoy las ciencias adelantan" 37
 "Subvenciones para el cultivo de plantas oleaginosas" 40
 "Piensos compuestos. Base para el desarrollo ganadero" 41
 "Focos de peste porcina. Navarra y Baleares" 42
 "I Asamblea Nacional de Polígonos Industriales Sindicales" 43
 "El Belén como símbolo de paz" por D. Joaquín M.^a Doménech 45
 "De la avicultura isleña a la Navidad" por D. Antonio Colom 46
 "En beneficio propio" por D. Rafael Alcover 47
 "Para un año "prójimo" por D. Georges Roos" 48

Postal de Ibiza: "Nadal" por D. Juan Castelló 49

Pórtico: "La Unión es fuerza" 7
 "I Asamblea Nacional de Polígonos Industriales Sindicales" 9
 "Primera Jornada" 11
 "Primera Ponencia" (A.S.I.P.O.) 13
 "Coloquio" 13
 "Segunda Ponencia" (Albacete) 17
 "Coloquio" 17
 "Participantes en la I Asamblea Nacional de Polígonos Industriales Sindicales" 19
 "Segunda jornada" 23
 "Tercera Ponencia" (A.S.E.G.R.A.) "Coloquio" 23



"Cuarta Ponencia" (A.S.I.V.A.L.) "Coloquio" 27
 "Almuerzo ofrecido por ASIMA en el Hotel Son Vida" 29
 "Tercera y última jornada de la Asamblea" 31
 "Quinta Ponencia" (A.S.I.M.A.) "Coloquio" 31
 "Y las señoras... También tuvieron sus actividades" 33
 "Acto de clausura" 35
 "Rápida visita a los polígonos" 37
 "Entrega de la medalla de Oro de Asegra a don Ramón Esteban Fabra" 39
 "El segundo paso" 43
 "Brillante inauguración de la I Asamblea Nacional de Polígonos Industriales Sindicales" 45
 "Agradecimiento" 45
 "Rueda de prensa celebrada después de la asamblea" 47
 "El primer sistema se llama eurocheque" 49
 "¿Quiere Ud. exportar o importar?" 50

"El trade center "Iberia Mart" ha sido inaugurado en Madrid" . . .	50
"Los aduaneros siguen en su puesto pero no son lo que parecen" . . .	51
"Las inversiones industriales y el problema de su localización" . . .	53
"El turismo internacional"	54
"Alemania turística"	54
"Ingresos y gastos del turismo" . . .	54
"Análisis del valor"	55
"La informática en la empresa" . . .	57
"Condiciones para dirigir"	58
"I Concurso Olivo de Oro"	59
"Economía Filatélica: Historia de una especulación" por D. Alejandro Martínez Fornaguera	60
Postal de Ibiza: "Formentera" por D. Juan Castelló	63
"Nuevo Delegado, Provincial de la Organización Sindical"	65
"Empresa Balear de financiación abre una nueva etapa"	65
"El IBEDE sigue adelante"	66

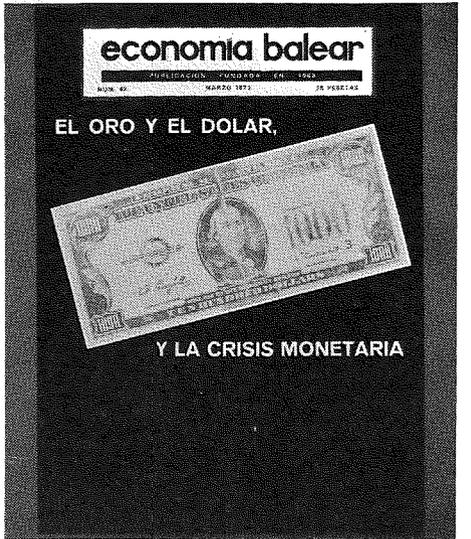
"Características técnicas y precios de los automóviles españoles" . . .	13
"Matriculación de vehículos por tipo de carrocería"	13
"Producción de vehículos industriales"	14
"Producción de vehículos industriales por marcas"	14
"Importación"	15
"Exportación"	15
"Longitud de autopistas en servicio, evolución"	15
"Evolución de la red de carreteras"	16
"Tráfico en las principales carreteras"	17
"Parque de vehículos, variación en porcentajes"	17
"Parque de vehículos, previsiones bajo la forma de números índices"	17
"Red primaria"	17
"Las señales de tráfico"	18
"Las comidas y las bebidas debe cuidar el conductor, si no quiere sufrir heridas de difícil curación" por D. Fernando Piedrola Gil	19
"Conducción defensiva"	20
"La conducción en autopista" por D. Antonio Bordallo	21
"Aparcamiento en los aeropuertos"	22
"Responsabilidad en la infraestructura de las carreteras en los accidentes"	22
"Al volante, la vista es la vida" por D. Juan José Gibernau	23
"¿Qué hacer cuando...?"	24
"Código y exámenes de conducir para todo el Mercado Común"	24
"La industria japonesa a la conquista de Europa"	24
"Vehículo accionado con batería de sodio"	24
"Espontáneos de socorrismo ¡¡¡cuidado!!!" por D. Ignacio Izaguirre	25
"Sólo unos consejos"	26
"El transporte no es cosa de hoy" por D. Joaquín M. ^a Doménech	27
"El transporte y el turismo" por D. Arsenio Llorente	29
"Unos 250 millones de pesetas dejaron en Palma, durante 1972, las 246 escalas de trasatlánticos" por D. Bartolomé Suau	31
"Crisis en el transporte marítimo"	31
"Sindicato Provincial de la Marina Mercante de Baleares"	32
"Baleares tiene tres aeropuertos" por D. Antonio Colom	33
Postal de Ibiza: "Transportes y comunicaciones" por D. Juan Castelló Guasch	35
"Coches eléctricos para el futuro" por D. C. P. Gilmore	37
"¿Quiere Ud. exportar o importar?"	39
"La bolsa en 1972"	39
"Sobretasa en la exportación japonesa"	39

"España y sus principales exportaciones industriales"	40
"Para 1973, auge económico"	41
"Atención a las inversiones"	41
Economía Filatélica: "Historia de una especulación" por D. Alejandro Martínez Fornaguera	42
"Hoy las ciencias adelantan"	45
"El Delegado de Sindicatos visita ASIMA"	46
"Nombramiento de consejeros técnicos"	46
"Sorteo en la Estación de Servicio de ASIMA"	46



NUMERO 41

Editorial: "Un minuto de silencio"	5
"Y de pronto la muerte" por D. J. C. Furnas	7
"Números cantan y gráficos hablan"	11
"Producción de vehículos de turismo"	11
"Parque de vehículos de turismo"	11
"Parque automovilístico de la C.E.C. y España en 1970"	11
"Localización de la industria automovilística"	11
"Producción de turismo por marcas"	12
"Matriculación de vehículos industriales"	12
"Distribución de los automóviles en Baleares"	12
"Parque de vehículos en Baleares"	12
"En relación con la obligatoriedad de los cinturones de seguridad"	12



NUMERO 42

"Plagio inaudito"	5
"El oro y el dólar y la crisis monetaria"	7
"La reforma del orden monetario internacional"	8
"Economía en EE. UU."	13
"Actuales precios de los turismos"	13
"La industria del calzado y sus precios"	13
"Comercio exterior de España"	14
"Calendario de cupos globales para 1973"	15
"Japón: Renta per capita, 1,840 dólares"	16
"Prestamo a "Spantax"	16
"Material para G.E.S.A."	16
"Estructura económico-social jurídica desde el punto de vista marxista"	17
"En 1973: 165 días de vacaciones"	19
"El cheque S"	19
"Los sistemas de incentivos en la pequeña y mediana empresa" por D. Pergus C. Chandler	21
"El director de empresa y la delegación de autoridad"	25
"Ventas fáciles"	28
"Tres preguntas vitales"	28
"Mayor porcentaje de ventas"	28
"Estudie su negocio"	28
"De qué lado está usted"	28
"Elenseñalotodo" por D. Georges Roos	29

"Todavía una Feria de transición"	30
"Salón de antigüedades"	31
"Ampliación del Mart"	31
"Feria de El Cairo"	31
"La Artesanía y los esfuerzos de la ENA"	31
"1.ª Asamblea Provincial de la Hermandad de Donantes de Sangre"	32
"Ampliación del Convenio entre ASIMA y LA EQUITATIVA, en relación al Seguro de Vida de los Asociados de aquélla"	33
"Economía Balear se adhiere al homenaje que se solicita para la Trasmediterránea"	33
"Paso del Ecuador del I.B.E.D.E."	34
"Asociación mujeres empresarias"	34
"Capacidad hotelera y extrahotelera por zonas turísticas (año 1972)"	34
Postal de Ibiza: "Marinera" por D. Juan Castelló	35
"Desalinización del agua del mar"	36
"La "tras" en el Mediterráneo"	36
Economía Filatélica: "Historia de una especulación"	37
"Programa de emisiones para 1973" por D. Alejandro Martínez Forneruaga	37

"Qué, es la renta "per cápita" y cómo se averigua" por D. Manuel Zuasti	13
"Entrenamiento casero para evitar el infarto de corazón"	14
"Bombero jubilado hace 30 años. Cobra mensualmente, 23 pesetas de pensión"	15
"El tráfico de Baleares en 1972" por D. Bartolomé Suau	17
"El coche eléctrico"	18
"La reforma del sistema de comercio internacional"	19
"Iberia Mart"	23
"Madrid cuenta con el primer centro europeo de negocios" por D.ª María Antonia Iglesias	23
"Historia de los Trade Centers"	25
"Iberia Mart en ASIMA"	26
"Revistas recibidas"	26
"Iberia Mart y las técnicas del comercio internacional"	27
"El servicio social del comercio" por D. Rafael Alcover	27
"El olivo, la aceituna y el aceite" por D. Antonio Colom	28
"La Compañía Telefónica se trasladará a Fuente del Fresno"	29
"La subida de los piensos compuestos agrava la crisis avícola"	30
"Los precios de los piensos y sus problemas"	31
"Una gallina rentable"	31
Mi rincón: "Ansias de superación" por D.ª María Isabel Cabrer	32
"La decana de las mujeres empresarias mallorquinas cree haber cumplido con su deber" por D.ª María Isabel Cabrer	32
"La moda en Primavera y Verano" por D.ª María Isabel Cabrer	33
"Presentación"	33
"Nosotras..." por D.ª María Isabel Cabrer	33
"¿Relaciones Públicas?" por D. Georges Roos	35
"¿El tercer polígono de ASIMA?"	36
"Europa de Alfonso Mayquez, vicepresidente de la permanente"	36
"Entrega de los títulos a los nuevos técnicos en Relaciones Públicas"	37
"Junta rectora de la Hermandad de Donantes de Sangre"	37
"Premio nacional de cuentos "Ramón Llull" IX convocatoria"	37
"...y serán nuestros embajadores"	38
"Por vez primera se celebra una reunión de enseñanza empresarial a bordo de un portaaviones americano"	39
"Conferencia del Obispo de Mallorca a los alumnos del IBEDE"	39
El Ministro de Trabajo en Palma"	40
Economía Filatélica: "El coleccionismo de sellos como elemento de inversión"	41

"Un "Boom" que preocupa" por D. Bartolomé Suau	7
"Comento a precios abusivos"	8
"En Inca, Curso de formación"	8
"Viviendas construidas en 1972" por D. Daniel Barreiro	9
"Industria y mercado del azulejo" por D. Arcadio López González	11
"Problema del cemento en el sur español"	13
"Producción y consumo nacional de cemento en 1972"	13
"1972: Buen año para la construcción"	15
"Contratación pública"	16
"¿Vivienda en propiedad? ¿Vivienda en alquiler?"	17
"La construcción se va adaptando a la función"	19
"Se ha construido mucho y malo" por D. Antonio Colom	21
"El eczema producido por el cemento" por Dr. Octavio Aparicio	23
"Veleidades en la construcción" por D. Joaquín M.ª Doménech	25
"Un consejo para sus cartas"	26
"Los hechos desnudos"	26
"V Feria Internacional de la construcción y obras públicas en Madrid"	26
"La construcción... y lo otro" por D. Luis Pla Margarit	27
Postal de Ibiza: "La pretendida saturación hotelera" por D. Juan Castelló Guasch	29
"Tour operator alegría y drama de una colaboración en la cuerda floja"	31
"Inquietud en el sector hotelero"	32
"En hostelería no estamos satisfechos"	32
"Lo económico surgido de lo paisajístico" por D. Manuel Santolaria Duaso	33
"Unas razones para conservar la sonrisa"	35
"El estudio de la dimensión y condiciones mínimas que han de reunir las empresas de un sector" por D. José Luis Hipola Aleixandre	37
Página recortable: "El credo del vendedor"	41
"Un diez por ciento de los universitarios madrileños VENDEN su sangre" por D. Pedro Orive	43
"Dar sangre es..." por D.ª María José Roglá	45
Nosotras...: "Construcción y decoración desde el punto de vista de una mujer" por D.ª María Isabel Cabrer	47
"Las flores no son caras" por D.ª María Isabel Cabrer	48
Mi rincón: "¿Pensamos?" por D.ª María Isabel Cabrer	49
"La moda en primavera y verano" por D.ª María Isabel Cabrer	49
Economía Filatélica: "El coleccionismo de sellos es mucho más"	5



NUMERO 43

"Problemas básicos de un nuevo orden del sistema monetario occidental" por D. Harry M. Cuehn	5
"Efectos impagados en Madrid en 1972. Superaron los 4.700 millones de pesetas"	9
"Panorama de la economía española"	9
"Pronto la puesta en marcha de un seguro de diferencia para la exportación"	20
"¿Quiere Ud. exportar o importar?"	10
"Vender más y comprar mejor"	11
"Posición relativa de la peseta"	13

NUMERO 44

"Panorama del sector de la construcción"	5
--	---



dispondrá, en breve, de unas
NAVES INDUSTRIALES
en el Polígono «La Victoria»



Si deseara reservar alguna de ellas,
o le interesara una más amplia información,
diríjase a

Gran Vía ASIMA, n.º 2, piso 14

o póngase en contacto con el

Teléfono 29 06 00

PALMA DE MALLORCA

las medidas tomadas el pasado mes de abril, auguran una desaceleración gradual del alza de los precios en lo que queda de año. En efecto, con un aumento del 0,3 por ciento sobre mayo, en junio el alza de los precios había descendido a una tasa anual del 15 por ciento, sobre seis meses antes, frente a más del 20 por ciento que se registraba a finales del pasado año. El Índice de Precios al por mayor, que en cierta forma anticipa en unos meses el movimiento del correspondiente al coste de la vida y que había crecido en 1974 en un 17 por ciento en el curso del año, progresó en los cinco primeros meses de 1975 a una tasa anual del 6 por ciento (corregido de variaciones estacionales); los precios de los artículos importados (excluido el petróleo), que en 1974 había crecido un 50 por ciento durante el año, cayeron ligeramente en el primer trimestre, reflejando, sin duda, con un cierto desfase el declive de las materias primas que ya había comenzado a ceder hace un año y cuya tendencia a la baja es probable que continúe todavía por algún tiempo. La menor presión de la demanda que lleva consigo la modesta tasa de crecimiento actual ha de contribuir también a moderar las tensiones inflacionistas, pero mucho va a depender de que los costes salariales no se separen demasiado de los límites señalados en el Decreto del pasado mes de abril. Según esto, el coste de la vida podría cerrar el año a ritmo anual inferior al 10 por ciento, con un aumento en el curso del año que podría situarse en torno al 13 por ciento frente al 18 por ciento de 1974.

En el supuesto, pues, de que continúe la moderación actual de las tensiones inflacionistas, se puede razonablemente pensar que el consumo de los particulares marque todavía un cierto progreso en términos reales, aun en el caso de que la progresión de la masa salarial vea también reducida su marcha, tanto en razón a un menor crecimiento del salario-hora, como porque es probable que continúe el descenso en el número de horas trabajadas. En efecto, aun suponiendo que el salario-hora para el conjunto del sector privado de la economía reduzca su progresión hasta el 20 por ciento anual a finales de 1975 y que el número de horas trabajadas caiga un 4-5 por ciento en el curso del año, el poder adquisitivo de los asalariados puede aumentar para la media de 1975 en un 2-3 por ciento. El buen año agrícola que se anuncia debería, por su parte, contribuir también a acrecentar la renta de los agricultores y, lógicamente, su gasto. Pero en períodos tan anormales como éstos que están atravesando todas las economías, el comportamiento de los particulares respecto al gasto y al ahorro pueden apartarse también considerablemente de la normalidad. Así, y aunque las estimaciones del ahorro de los particulares son muy inseguras, puede afirmarse que la tasa de ahorro se redujo considerablemente en 1974, simplemente porque las familias probablemente intentaban en un primer momento mantener la misma progresión del consumo en términos reales, a pesar del fuerte alza de los precios. Esta tendencia podría continuar un tanto atenuada en la primera parte de este año, pero el aumento del desempleo y la desaceleración esperada en la tasa de inflación, actuarían en sentido opuesto. En resumen, es previsible que el consumo privado registre un avance del orden del 2 por ciento en términos reales para la media de este año, pero acelerando quizás este ritmo en la segunda parte del año si, como se espera, continúa cediendo la tasa de inflación.

Así, es muy posible que la formación de stocks sea el componente de la demanda que ejerza mayor efecto contractivo sobre la producción, al reajustar las empresas sus elevadas existencias a un nivel más en consonancia con sus ventas. Por el contrario, el elemento más dinámico va a ser, sin duda alguna, la inversión pública que en términos nominales va a progresar algo más del 20 por ciento. El comportamiento a la baja de los costes de construcción, junto al conjunto de medidas tomadas en favor de la construcción residencial, va a servir de estímulo a este sector durante el año 1975. Sin embargo, no parece razonable contar con que venga una contribución positiva de la construcción de viviendas, sobre todo, teniendo en cuenta el mal momento que está atravesando la construcción turístico-residencial. En cuanto a la inversión productiva, todo hace pensar que continúe en marcha, poco más o menos como hasta ahora, y marque todavía un avance este año, si bien muy modesto. Es este componente de la demanda el que, sin duda, más influenciado está por el factor confianza. El elevado margen de capacidad de planta y equipo en el momento actual podría actuar negativamente sobre las decisiones

de inversión, pero no hay que olvidar que las expectativas de los empresarios han mejorado en los últimos meses en el sector industrial. Las posibilidades de financiación de las empresas, tanto en el interior de las mismas, como a través del endeudamiento, van a ser más problemáticas que en los dos años anteriores, pero por sí solo no debería constituir un obstáculo a una expansión de la inversión productiva a un ritmo moderado, sobre todo si se tiene en cuenta la estabilidad que se observa en ciertos precios de bienes de equipo y sus componentes.

Pero uno de los elementos determinantes de la evolución del factor confianza en los empresarios, y por consiguiente de sus decisiones de invertir, es también la marcha esperada en la situación económica internacional, por su reflejo sobre nuestras ventas al exterior. La hipótesis que a este respecto se hace aquí es la más aceptada generalmente, es decir, que la recesión económica internacional ha tocado fondo y que a partir de ahora se puede esperar una recuperación gradual de la actividad económica, que se podría hacer ya claramente perceptible a final de este año o comienzo del que viene, pero con menos fuerza de la que podría hacer suponer la experiencia de los comienzos de fases de auge anteriores. Según esto, se puede hacer la hipótesis de que la demanda proveniente de nuestros mercados de exportación, que había caído sensiblemente en los primeros seis meses de este año, se recupere ligeramente en el segundo semestre. Dado que las exportaciones totales se situaban para la media de los seis primeros meses un 4,5 por ciento sobre la media de 1974 (corregidas de variaciones estacionales) se puede esperar para el conjunto del año una progresión en torno al 8-9 por ciento, si la recuperación en el comercio internacional se lleva a cabo y, como hasta ahora, mantenemos, al menos, nuestra presencia relativa en los mercados mundiales. Las importaciones, por su parte deberían proseguir la desaceleración que vienen observando, e incluso caer en valores absolutos en la segunda parte del año. Esto podría llevar el crecimiento de las importaciones, que en los primeros seis meses era de un 7 por ciento sobre la media de 1974, a un 4-5 por ciento para el conjunto del mismo. De aquí que el déficit comercial podría permanecer para el conjunto de 1975 prácticamente al mismo nivel que en el pasado año, e incluso por debajo, es decir, sobre 400.000 millones de pesetas en definición de balanza de pagos.

El impacto de la evolución prevista del comercio exterior sobre el equilibrio interno y la actividad económica va a depender del movimiento de los precios de las importaciones y exportaciones. Tanto unas como otras van a ver como sus precios se desaceleran fuertemente, sobre todo las primeras, hasta el punto de que el alza de los precios de las exportaciones podrían superar al de las importaciones. Según, pues, cuál fuese el movimiento de los precios del comercio internacional, el impacto del saldo exterior sobre la actividad económica podría variar, de ser ligeramente negativo a ligeramente positivo. A esto hay que añadir las ventas al exterior de servicios, en particular los turísticos. Los ingresos por este concepto parece, según la evolución más reciente, que van a mostrar un aumento bastante superior al de 1974, aunque en términos reales pueden permanecer estancados o mostrar un ligero declive. Teniendo, pues, en cuenta estas previsiones de la evolución del comercio internacional de bienes y servicios, el PNB en términos reales podría progresar para la media de 1975 en torno al 2 por ciento y la cuenta corriente de la balanza de pagos podría cerrar el año con un déficit inferior al de 1974 —alrededor de 2.500 millones de dólares—, si los ingresos por transferencias siguen la tónica de estos últimos meses.

En consecuencia parece razonable esperar que la economía española se encuentre al finalizar el año 1975 a punto de iniciar una nueva fase de auge, en una situación caracterizada por un ritmo de expansión todavía modesto y con un nivel de desempleo relativamente elevado, mientras que los graves desequilibrios internos y externos que han venido aquejándola en los dos últimos años estarían en franca vía de corrección. Ello no obstante, tanto el alza de los precios como, sobre todo, el déficit corriente de balanza de pagos, continuarán siendo demasiado elevados, y seguirán exigiendo particular atención y vigilancia para consolidar y mejorar los resultados que se apuntan; de otra forma, sería inevitable la adopción de medidas correctoras más enérgicas, con efectos altamente desfavorables sobre la actividad y el empleo.

Las modernas formas de distribución

El automóvil, y sobre todo el acceso de la mujer a éste; la creación de las autopistas; las nuevas formas de vida con poco tiempo que dedicar a las tradicionales compras; la nueva estructura del hogar (grandes frigoríficos en donde almacenar y conservar un tiempo los alimentos) y la congestión de tráfico en las grandes ciudades, ha favorecido la aparición de una serie de formas nuevas de distribución comercial —el “hiper” es una más—, que pueden modificar, en unos pocos años, la estructura comercial del país. Estas son algunas de las nuevas formas de distribución:

“SHOPPING CENTER”

Nació en América en los años cuarenta y en la década de los sesenta tomó un gran auge comercial. Consiste en áreas extensísimas de venta, y cuyo conjunto viene a ser una gran ciudad comercial, donde se encuentra de todo, así como toda clase de servicios (deportivos, clínicos, de diversión, etc.). El eje son los grandes almacenes que en número variable se instalan, polarizando la atracción comercial. A su alrededor surgen en gran número todo tipo de tiendas especializadas, todo ello realizado bajo el mismo criterio y bajo un concepto unitario.

El Shopping ha de estar necesariamente situado fuera —pero cerca— de una gran ciudad, junto a una autopista, y cerca asimismo de las grandes ciudades-dormitorio, cuyos habitantes puedan desplazarse a satisfacer sus necesidades de consumo.

HIPERMERCADO

Consiste en superficies de venta superiores a los 2.500 metros cuadrados, destinados preferentemente a los artículos comestibles, personales (textil, perfumería, cosmética y hogar), que bajo la base del autoservicio y fuertes promociones externas e internas, con prestación de otros servicios complementarios (restaurante económico y rápido, estación de servicio, taller parking, etc., atraen de forma habitual un crecido número de compradores.

GRANDES ALMACENES

Su estructura es mucho más cono-

cida en nuestro país. Están dentro de las ciudades, el acceso es en buena parte en automóvil (ofrecen también parking) y en síntesis es algo así como una serie de tiendas más o menos especializadas dentro de una gran estructura física, que pueda ofrecer al consumidor en un mismo sitio la posibilidad de realizar todas sus compras.

ALMACENES POPULARES

Estos cubren las necesidades primarias de todo tipo de productos, partiendo de la base de un bajo precio. Está dirigido a un público de nivel socioeconómico más modesto, dentro de las ciudades, y no tienen parking.

SUPERMERCADO

Venta al por menor de una serie de productos de alimentación y del hogar en régimen de autoservicio. No presta servicios ajenos a la venta, su superficie es más bien reducida, y no tiene descuentos.

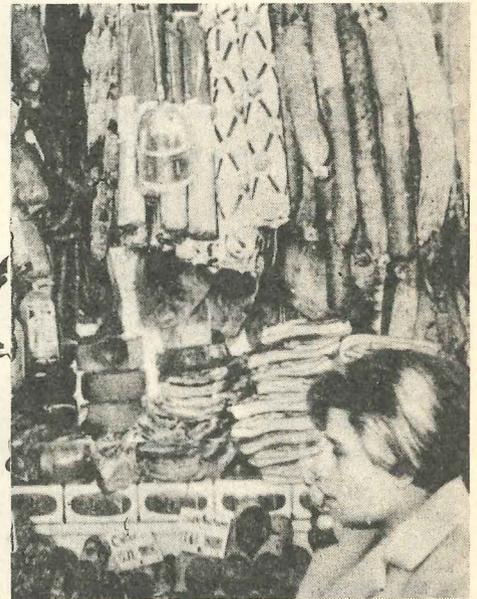
DETALL ESPECIALIZADO

Importante forma de distribución, sobre todo para bienes de uso duradero, aunque su frecuencia de compra pueda ser casi diaria (libros, discos, textil, electrodomésticos). Su desarrollo es muy grande y va desde el vulgar almacén de venta por descuento, sin apenas costos internos y pobre decoración, hasta lujosas tiendas con artículos selectos en novedad, moda y precio.

Cuando hace poco más de un año se abrió en Barcelona el primer hipermercado, los pequeños comerciantes elevaron toda clase de quejas y airadas protestas para impedir que siguiera adelante lo que viene a ser algo así como un “jaque mate” al comercio tradicional, y en un sector muy específico: los detallistas del ramo de la alimentación.

Surgido al amparo de la carretera —su principal característica es su ubicación fuera de las ciudades y el tener que acceder a él en algún medio de locomoción, el hipermercado es un producto típico de la “civilización” del automóvil, que ha logrado revolucionar más el fenómeno de comprar y vender que siglos y siglos de comercio en la historia.

Según palabras de Jean Pierre Dolberg, del Consejo de Administración del primer “hiper” español, el hipermercado es al comercio tradicional lo que la autopista a la carretera comarcal. La metáfora es bastante expresiva, y los



comerciantes catalanes tenían toda la razón al ejercer su derecho al pataleo. Cuando hay una autopista los buenos conductores prefieren circular por ella.

El éxito de la fórmula hipermercado no es ningún secreto. Su sistema de ventas se basa en una política agresiva de precios, aplicando la técnica inglesa “discount” que no es ni más ni menos que una notable reducción en los márgenes comerciales, lo que permite vender más barato. Esto, que no le es posible al pequeño comerciante por lo reducido de su negocio, el hipermercado lo puede hacer al reunir en un mismo centro comercial todo tipo de artículos, que se ofrecen al público en plan de autoservicio, lo que también permite reducir el número de empleados, y por lo tanto los costes salariales, que son cada vez mayores. Claro que el “Hiper” masifica y despersonaliza al máximo el hecho de

HIPERMERCADO: EL COMERCIO DEL FUTURO



comprar. Es un gigantesco supermercado donde uno puede cargar en un carro de compra desde una lavadora a unos calcetines, junto a la carne para la comida y unas raquetas para jugar al tenis. Y es ahí donde el pequeño comerciante nunca podrá ser derrotado. El charla con la compradora, le pregunta por sus niños y le aconseja cuál es la carne mejor, o envía a casa al chico de los recados con el pedido de última hora.

Sin embargo, la lucha de los detallistas contra los hipermercados va a ser dura. Por lo pronto, y aunque los hipermercados están empezando ahora en España, los dos ya instalados en Barcelona representan, en el total de sus ventas anuales, lo equivalente a dos mil detallistas con menos de 120 metros cuadrados de superficie de venta, y para 1980 está previsto que las nuevas estructuras distributivas (hipermercados, grandes almacenes,

centros comerciales, supermercados, etcétera), alcancen entre el 70 y el 80 por 100 de las ventas totales al consumidor, con sólo un cinco o seis por ciento de establecimientos, mientras que 95 por 100 restante, los componentes del detall tradicional, tendrán que luchar con una competencia terrible entre ellos mismos para sobrevivir con ese 20 ó 30 por 100 de ventas que podrán realizar.

El comerciante español tradicional habrá de evolucionar si no quiere que se le escape el negocio, por completo, ya que el capital extranjero se está adelantando con su acción inversora, dado lo atractivo de nuestro país, con 34 millones de consumidores y una renta aceptable, y que con el turismo se convierte en

**EL COMERCIANTE ESPAÑOL TENDRA QUE EVOLUCIONAR
SI NO QUIERE QUE SE LE ESCAPE EL NEGOCIO**

un mercado potencial de 70 millones de consumidores, cifra difícilmente alcanzable en cualquier otro país europeo.

LA "COLONIZACION" FRANCESA

España, aún virgen en cuanto a nuevos métodos de distribución comercial ha sido el descubrimiento de las grandes cadenas de hipermercados francesas. El fenómeno de los "hiper" se ha desarrollado en Francia durante la última década con tal fuerza, que en este momento hay 277 establecimientos agrupados en 17 centrales de compra y que realizan una cifra de negocios superior a los 27.000 millones de francos. Solamente en un año, desde julio de 1973 a julio de 1974, se abrieron 44 hipermercados... Esto, pese a la famosa "Ley Rogers" de diciembre de 1973 en defensa del pequeño comerciante, que limita la implantación de las grandes áreas comerciales mediante los informes de comisiones provinciales de urbanismo que han de dar "su permiso" para la instalación de áreas comerciales superiores a los 1.000 ó 1.500 metros cuadrados, según el número de habitantes.

En España todavía no se han planteado estos problemas, y aún faltan años para esa saturación comercial, pero sí contamos ya con la presencia, sin excepción, de las grandes empresas comerciales francesas. La primera en llegar fue Euromarché, que formó la Sociedad Ibérica de Hipermercados, con capital mayoritario español y otras participaciones, y que abrió el primer "hiper" de Barcelona. A continuación se instaló Carrefour también en Barcelona, y en estos momentos, otras dos empresas, Radar y Manmaouth, realizan sus intentos para instalarse y probablemente han formado nuevas sociedades.

Otra empresa luso-brasileña, también con capital español, Pao de Azúcar, está operando en Madrid. Y tiene terrenos en Pío XII en la carretera de Barcelona (los que fueron la sede de "Sevilla Film") y bien pudieran ser el primer "hiper" que se instalara en Madrid. También Ibérica de Hipermercados parece que tiene ya comprados los terrenos, o al menos tiene opción de compra, aunque el sitio aún es secreto. Sin embargo, parece que las miras de los pretendientes a hipermercados se sitúan en Móstoles, carretera de Valencia y carretera de Barcelona.

Es curioso el altísimo secreto con que se llevan las negociaciones y tanteos a nivel primario. Incluso, una vez que se ha realizado la compra. Según declaran los interesados, el simple rumor de que se van a instalar en un sitio hace subir los precios de forma desmesurada, hasta el punto de impedir en algunos casos que se realicen las operaciones. Esto sucedió ya en Sabadell, donde Ibérica de Hipermercados estuvo negociando la posible compra de suelo, hasta que los



dueños vieron la panacea, se dispararon los precios, y no hubo hipermercado. Por otro lado, está el temor a que la competencia se adelante, y les "pise" el sitio elegido.

EL PRIMER HIPER ESPAÑOL

Inaugurado el 19 de julio de 1973, en el kilómetro 8 de la autovía de Castelldefels, en Barcelona, el primer hipermercado español tuvo que librar su pequeña "guerra" de asentamiento. Los comerciantes de la zona protestaron enérgicamente, y durante un tiempo algunos proveedores se negaron a servir sus productos, porque consideraban que éstos se vendían a precios poco "razonables". Pasado el "miniboicot" inicial por parte de los proveedores, las aguas volvieron a su cauce, y al establecerse el nuevo "hiper", el Carrefour, a pocos kilómetros, los precios aún bajaron hasta el límite posible. Las amas de casa de Barcelona,

El sistema de ventas del Hipermercado ofrece artículos a precios más baratos.

encabezadas por su presidenta, visitaron e inspeccionaron el "hiper", al que dieron el "sí".

Al cabo de un año, el balance del hipermercado arrojaba la cifra de dos millones y medio de personas que pasaron por caja y otras cifras significativas: 2,5 millones de kilos de fruta vendidos, 500.000 kilos de pescado, 700.000 comidas servidas en el restaurante, 300.000 pares de zapatos, 8.000 lanchas cuatro remos, 100.000 kilos de café...

Este hipermercado dispone de una superficie de 25.000 metros cuadrados y se realizó con una inversión de 300 millones de pesetas. El número de empleados es de unos 300.

La sociedad propietaria, Ibérica de Hipermercados, que opera con técnica

francesa, se constituyó con un capital social de 100 millones de pesetas, el 65 por 100 de participación española, entre la que figuran algunos bancos (Industrial del Mediterráneo, Europeo de Negocios, Grupo March, Unión Industrial Bancaria)

mería, bebidas, confección y electrodomésticos.

Una de las cosas que se le reprocha al "hiper" es que por su característica de acceso necesariamente en automóvil (en autobús van los menos), limita ya de

LA LUCHA DE LOS DETALLISTAS CONTRA LOS HIPERMERCADOS PODRÁ LLEGAR A SER DURA

y también participa Simago y otros accionistas. El 35 por 100 restante está repartido entre Au Printemps, Grupo Weill, Banque de Neufille Nueflize, Schumberger, Mallet y Euromarché.

UNA CLIENTELA MODESTA

Según un estudio hecho por la empresa DYM, los clientes que más acuden a comprar al hipermercado es la clase media baja, cuyo porcentaje supone un 67,2, entendiéndose por clase baja a la población española que percibe mensualmente de 15.000 a 25.000 pesetas (la familia en conjunto) y que tiene un coche utilitario puede o no tenerlo, aunque la característica de los clientes del hiper es que poseen coche).

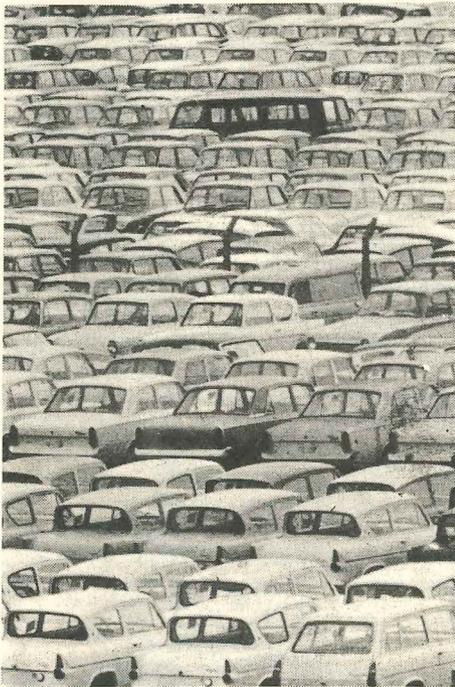
En la población total española, esa clase media baja supone un 45 por 100.

La clase baja acude en un 12,6 por 100, y éstos acceden al hipermercado en autobús. En conjunto, en la población española suponen un 33 por 100. Se considera así a los que perciben menos de 15.000 pesetas de ingresos familiares.

La clase acomodada, entendiéndose como tal a la que percibe más de 30.000 pesetas mensuales, acude a realizar allí sus compras en un 20,2 por 100. Esta representa el 22 por 100 de la población total española.

En cuanto a la clientela habitual, sus preferencias de compra se orientan en un alto porcentaje a la alimentación, seguida de artículos de limpieza y perfu-

entrada sus beneficios a los que han alcanzado un cierto poder adquisitivo, mientras que paradójicamente los de menos renta son los que apenas pueden acceder a él. También su implantación está necesariamente condicionada a ciudades grandes, con el número de habitantes que permita asegurarse un mercado suficiente, por lo que sus pretendidos beneficios no podrán llegar a todos.



EL HIPERMERCADO Y SU INCIDENCIA EN LA COMERCIALIZACION

¿Qué representa para distribuidores y fabricantes?

LA GEOGRAFIA DEL "HIPER"

En estos momentos la situación (conocida) de los hipermercados en España es la siguiente:

BARCELONA:

Existen dos en funcionamiento, uno de Ibérica de Hipermercados y otro de Carrefour.

MADRID:

Existen dos empresas que proyectan instalarse y al parecer tienen comprados los terrenos: Pao de Azúcar e Ibérica de Hipermercados, y aunque otras empresas (Radar) parece que están en negociaciones, por lo pronto las perspectivas claras son de dos posibles colosos comerciales.

MALAGA:

En estos momentos Ibérica de Hipermercados está explotando un hipermercado, que se inauguró el 25 de febrero de 1975.

VALENCIA

Ibérica de Hipermercados tiene ya comprados los terrenos, y solicitado nombre comercial para otro hipermercado.

SEVILLA:

La misma empresa, también tiene ya adquiridos los terrenos para otro hiper.

También se ha hablado de un hiper en la famosa "Y" asturiana, en el centro de Oviedo, Avilés y Gijón, aunque no hay nada seguro. En Guipúzcoa un gran centro comercial, con características de hiper, está en proyecto. Y Palma de Mallorca, bajo los auspicios de una prestigiosa Asociación de Industriales, también es posible que conozca las ventajas de los "hipers".

Después de todo cuanto antecede, recopilado de un artículo original de Beatriz Navarro y publicado en la nueva, dinámica y prestigiosa revista "Carreteras", trasladamos al lector parte de una encuesta que se presentó en la veterana y acreditada publicación "Marketing actualidad."

Esperamos que con estas distinguidas colaboraciones se habrán aclarado algunos conceptos que, sobre los Hipermercados, nos habían interesado varios de nuestros lectores.



D. PEDRO MANUEL PINZOLAS,
director general de
SPAR ESPAÑOLA, S. A.

-Ventajas e inconvenientes del hipermercado para las cadenas de distribución.

-La irrupción en España de esos gigantes de la venta al detall, en un año en que se ha gastado tanta tinta hablando del comercio, tanto sobre las traídas y llevadas estructuras como sobre los precios, hoy nos ha invitado a considerar el interés de los hipermercados bajo el punto de vista de la comercialización.

Aunque ha sido muy escaso el tiempo en que en nuestro país se han desarrollado las más diversas formas del proceso distributivo, las cadenas voluntarias, por su propio carácter, ya se hallaban en situación de calibrar oportunamente las consecuencias que de la irrupción de estos centros de distribución podrían derivarse para sus adheridos: hace años que venimos anticipando la necesidad de un ineludible "aggiornamento" que brinde las fuerzas necesarias para que la distribución participe a pleno derecho en las ventajas del progreso. Sentado esto, no me parece fácil responder de forma simplista si los hipermercados favorecen o perjudican a las cadenas voluntarias. Lo que sí resulta evidente es que han aguzado la conciencia de que el complejo distributivo ha de responder adecuadamente a las cambiantes formas de vida del hombre. El reavivar esta conciencia estimo que es un punto positivo para las cadenas voluntarias.

-¿Realmente representa el hipermercado una buena fórmula en la distribución?

-Todos los sistemas de venta bien dirigidos y realizados convenientemente con personas que tengan un gran conocimiento de la distribución al detall y la técnica precisa para su mejor desenvolvimiento, así como los medios de financiación convenientes, son una

buena fórmula de distribución. Naturalmente, el hipermercado puede contar con todos estos medios. Pero sí conviene señalar que los negocios al detall, y en cuanto al servicio público se refiere, no suelen ser buenos o malos por el tamaño que tienen sus centros de venta, sino por la dirección que los orienta. Sencillamente un hipermercado puede resultar una buena fórmula de distribución si juegan en él valores positivos que respondan a las necesidades del cliente o una mala fórmula de distribución si existe la carencia de los mismos.

Para el cliente medio un hipermercado presenta el atractivo de lo espectacular, casi de feria; el gran despliegue de variedad de mercancías parece responder a todas las imaginables necesidades de la clientela. Las grandes superficies destinadas al aparcamiento son también valores ciertamente muy positivos.

Frente a ellos, la impersonalidad de trato, los desplazamientos (todavía en España la mujer carece en gran parte de vehículo propio), la carencia de servicio a domicilio, son valores negativos que habría que situarlos al otro lado del fiel de la balanza.

-¿Cómo influirá el hipermercado sobre los actuales canales de distribución?

-No cabe duda que positivamente. Toda nueva fórmula agudiza a la competencia y la competencia, en cualquier aspecto, es siempre un valor positivo y muy estimulante. Servirá para que ciertos comercios promuevan su integración, otros se desarrollen y, ¿por qué no?, otros sucumban antes.

En nuestro país, donde la proliferación de establecimientos es tan enorme,

todo lo que sean grandes y bien dirigidos establecimientos tenderá a rebajar ese índice tan elevado de comercios y, lo que es más importante, a perfeccionar el servicio al público. Los problemas que se suscitan como consecuencia de esto se escapan a este comentario, pero son de todos bien conocidos.

-¿Cómo ve el futuro de este tipo de centros en España?

-El futuro de los hipermercados en España será, como he dicho anteriormente, bueno o malo, según las circunstancias. De todas formas, existirán hipermercados, máxime en las grandes concentraciones urbanas. De éstos, unos marcharán bien y otros menos bien; no olvidemos que el tratamiento de estos establecimientos es muy delicado y hace falta un equipo de dirección altamente especializado para lograr su rentabilidad. Aun así, creo que el futuro de estos establecimientos llegará a ser consistente. Lo que no quiere decir, en ningún caso, que de un día a otro vayamos a presenciar espectaculares sorpresas en la evolución de estos centros comerciales.

El Pequeño comerciante detallista seguirá existiendo en la medida que comprenda realmente su posición en el mercado, tenga conciencia de sus propias limitaciones y de carácter de ley al concepto de servicio de su clientela.

-¿Qué pasará con los detallistas actuales? ¿Representa el hipermercado una amenaza para ellos?

-Quizá quede contestada esta pregunta en las anteriores. Ya existe una amenaza para el pequeño comercio de alimentación; esta amenaza está en sí mismo, en su limitada superficie de



GRAFICAS BAUZA

Gremio Zapateros — Manzana XVI - Teléfono 25 26 28

Polígono La Victoria — Palma de Mallorca

Impresión en serigrafía sobre cualquier tipo de soporte plano

CARTELERIA :: AUTOADHESIVOS ■ CAMISETAS

PANCARTAS ■ CALCOMANIAS ■ TEXTILES

LUMINOSOS ■ BANDERINES ■ PLASTICOS

venta, en su consecuente limitación de los surtidos, en su carencia de utillajes convenientes para desarrollar este negocio y, fundamentalmente, en la ausencia de base del propio comerciante. Hay negocios sentenciados hace ya mucho tiempo y que puede que los hipermercados erradiquen de una manera un poco más violenta. Aun sin los hipermercados se ha de reconocer que un pequeño negocio mal dirigido no podrá sobrevivir. Es la tienda de todos conocida que nunca debiera haber sido abierta.



D. JOSE IGNACIO PEREZ-IÑIGO,
director de IGA IBERICA, S. A.

—Ventajas e inconvenientes del hipermercado para las cadenas de distribución.

—La implantación de hipermercados, lo mismo que cualquier nuevo sistema de distribución que se lleve a cabo en el futuro, supone en sí una competencia. Ahora bien, esta competencia es local, con radio de acción limitado, y la incidencia en una cadena voluntaria de ámbito nacional sólo puede ser parcial.

—¿Realmente representa el hipermercado una buena fórmula en la distribución?

—La bondad de esta fórmula no puede estimarse con carácter general. La situación geográfica y el nivel de vida de la zona, las personas que integran el negocio y también la preparación y reacción del comerciante afectado por el "hiper" son algunos de los factores que influirán en el resultado de cada instalación.

—¿Cómo influirá el hipermercado sobre los actuales canales de distribución?

—En el punto anterior señalaba la preparación y reacción del comerciante afectado como uno de los factores que pueden influir en el resultado del

"hiper". Creo que un establecimiento debidamente atendido, y con un surtido amplio, puede dar un servicio para la compra diaria difícil de sustituir. En el ánimo de los buenos detallistas debe haber siempre un afán de superación que los haga indispensables. La influencia, por tanto, sobre los actuales canales de distribución se traducirá en un mejor servicio para el consumidor.

—¿Cómo ve el futuro de este tipo de centros en España?

—Pienso que el número de este tipo de establecimientos en España puede tener su limitación en función de su posible rentabilidad.

—¿Qué pasará con los detallistas actuales? ¿Representa el hipermercado una amenaza para ellos?

—Los detallistas actuales deben hacer un examen de sus posibilidades de supervivencia, no sólo ante la instalación de los hipermercados, sino también ante la situación en la que actualmente viene desarrollándose el comercio. A ser posible hay que tener un sentido de anticipación a las circunstancias que puedan producirse, calculando si sus propias fuerzas le permitirán renovarse y mejorar el ritmo que hoy exige la vida.

Si la respuesta es negativa, tendrán que optar por apoyarse en organizaciones que les faciliten los medios y servicios que aisladamente son difíciles de lograr.



D. ALVARO ORTIZ DE ZARATE,
director de SELDIS ESPAÑOLA,
Sociedad Anónima.

—Ventajas e inconvenientes del hipermercado para las cadenas de distribución.

—El hipermercado presenta a las cadenas la ventaja de que, al ser un sistema muy agresivo de venta, provoca la reacción en el comercio asociado para una mayor eficacia y coordinación.

El inconveniente es que, al no existir en el país una solución a los problemas técnicos y financieros del pequeño

y mediano comerciante, las condiciones de lucha son totalmente desiguales.

—¿Realmente representa el hipermercado una buena fórmula en la distribución?

—Personalmente creo que sí. El hipermercado o el sistema de venta "discount" fué inventado hace más de treinta años en U.S.A. y su base es vender un "stock" controlado, muchas veces al año, con un margen limitado. Se busca, pues, la rentabilidad por la rotación.

—¿Cómo influirá el hipermercado sobre los actuales canales de distribución?

—Creo que influirá muchísimo, ya que es un sistema nuevo en España. Provocará la reacción de los grandes almacenes (que operan con un 24 por 100 de gastos, frente a un 8 por 100 el hipermercado); producirá también la reacción del gran almacén popular; exigirá una mayor productividad en las cadenas de supermercados (sus más directos rivales) e influirá en el comercio asociado, en el sentido expresado en el punto primero.

—¿Cómo ve el futuro de este tipo de centros en España?

—Muy prometedor.

—¿Qué pasará con los detallistas actuales? ¿Representa el hipermercado una amenaza para ellos?

—El detallista pequeño es salvable en un tercio a través de la asociación, la ampliación, y mejora de instalaciones y sistemas y la introducción de técnicas y financiación de sus negocios. El establecimiento de cercanías siempre puede luchar contra la gran superficie o el establecimiento de atracción.



D. PEDRO CARBONELL FITA,
director de DYMA.

—Ventajas e inconvenientes del hipermercado para las cadenas de distribución.

—Empezaré por los inconvenientes. Los principales provienen no tanto de los propios hipermercados sino de su influencia en ciertos medios financieros y, sobre todo, en los órganos de la Administración. Antes de que fuesen una realidad en España, los responsables de nuestro comercio interior mostraban un cierto interés por las cadenas voluntarias y, en general, por los procesos de asociación de comerciantes (por la "integración comercial", como aquí empezamos a llamarla). Se interpretaba como un loable intento de potenciar a la pequeña empresa comercial y como una estimable contribución a la racionalización de la producción, que, en definitiva, favorecería los intereses del consumidor. Al implantarse las grandes superficies, con sus garantías técnicas de gestión, el interés parece haberse desplazado. Es comprensible: se trata de algo tangible, deslumbrante, una fórmula simple, de fácil comprensión. Los inversores acuden; la Administración allana obstáculos. El inconveniente está en que se abandone la compleja y complicada labor que la ayuda a los pequeños comportaba: líneas de crédito (inexistentes), legislación adecuada, etc. Nos tememos que esto contribuya a que la ayuda a las pequeñas empresas y al proceso de integración que representan cadenas y cooperativas quede en propósitos y buenas palabras.

¿Ventajas? Múltiples. En primer lugar contribuirán a racionalizar la producción. (envases y embalajes, programación, aplicación del marketing en la realidad de las empresas); nos hubiese sido muy difícil a nosotros conseguirlo en un próximo futuro. Nos obligarán a aplicar a los restantes distribuidores las técnicas del merchandising y, en general, una correcta gestión empresarial. Y todo esto favorecerá a las organizaciones que, como las cadenas, están en situación de ayudar realmente al detallista independiente. Un excelente estímulo, el reto de los hipermercados.

—¿Realmente representa el hipermercado una buena fórmula en la distribución?

—Sí. Pero no hay que atribuirle una primacía. Es una fórmula que se desarrollará junto con la de los almacenes populares, los comercios de proximidad, los propios supermercados y los grandes almacenes, que seguirán evolucionando. El pequeño comercio especializado existirá y prosperará asimismo.

—¿Cómo influirá el hipermercado sobre los actuales canales de distribución?

—Aunque queda expresada mi opinión al respecto en las respuestas anteriores, debo agregar que espero que ju-

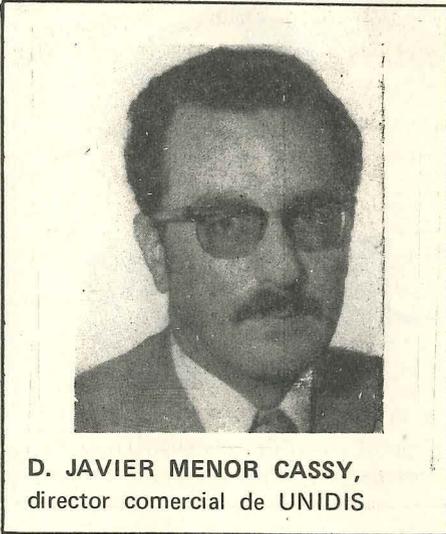
garán un importante papel en el propio desarrollo de los comercios especializados por reacción: porque los propios consumidores precisarán a los especialistas y porque, situados los hipermercados en centros comerciales, pueden constituir un excelente "imán" para atraer compradores hacia los especialistas instalados en las galerías comerciales que se creen en su vecindad.

—¿Cómo ve el futuro de este tipo de centros en España?

—Desarrollo asegurado por ser una fórmula válida. Hay quien estima, concretamente el señor Dollberg, de Simago, que serán un centenar en 1980. Me parece una afirmación razonable.

—¿Qué pasará con los detallistas actuales? ¿Representa el hipermercado una amenaza para ellos?

—Desaparecerán los que no sepan evolucionar y adaptarse. De hecho el hipermercado representa una amenaza, pero no para quienes actúen con sentido común y puedan y sepan asesorarse. En comercio, como se ha dicho reiteradamente, no hay fórmulas de validez permanente y universal. Puede, por lo tanto, que en el futuro ciertos cambios en los consumidores provoquen una crisis de la fórmula del hipermercado actual. En cuanto al detallista, se trata, en definitiva, de que sepa crear una clientela, cuyas necesidades de compra conozca y atienda, y haga lo posible, buscando las ayudas necesarias, para mantener su fidelidad.



D. JAVIER MENOR CASSY,
director comercial de UNIDIS

—Ventajas e inconvenientes del hipermercado para las cadenas de distribución.

—El hipermercado, que viene seguido de una aureola eficaz y tremenda, ha conseguido despertar inquietud en los comerciantes y mayoristas. Tanto unos como otros estaban dormidos, pues no existía quien les apretara, y marchaban en el carro de la tranquilidad.

Con la aparición de estos centros, al ver que sus grandes ganancias disminuían, han empezado a protestar, cuando más bien lo que deben hacer es preocuparse por el porvenir, modernizando sus técnicas de venta y sus establecimientos, pequeños y anticuados.

Estas grandes superficies han despertado interés por el consumo, incrementando el mismo al facilitar las compras y hacerlas más cómodas, pues con un solo desplazamiento logra el cliente abastecer completamente sus necesidades.

Los inconvenientes suelen venir por dos caminos:

a) Que suelen estar alejados de las ciudades, con lo cual seleccionan su clientela, siendo ésta aquella que cuenta con medios propios de locomoción y sobre todo con tiempo libre para el desplazamiento.

b) Que acelerará el cierre y desaparición de aquellos detallistas y mayoristas que no estén muy preparados o bien integrados dentro de una organización que les ayude y permita luchar con las mismas armas, pues la época de las vacas gordas va dando a su fin, naciendo una etapa de equilibrio y medición de fuerzas.

—Realmente representa el hipermercado una buena fórmula en la distribución?

—Indudablemente, pues está beneficiando a un mayor consumo, aunque con el inconveniente de dedicarse a un solo sector de consumidores.

—¿Cómo influirá el hipermercado sobre los actuales canales de distribución?

—Beneficiará sin duda a todos los canales, pues ha abierto las puertas para realizar una competencia lícita.

Se modernizarán establecimientos, aumentando sus superficies, hoy muy pequeñas y sin espacio suficiente donde colocar y vender tanta mercancía.

Por otra parte, beneficiará mucho la unión entre detallistas y mayoristas, que a su vez, con ésta, lograrán más eficacia en todos los sentidos, pues estarán viendo al "lobo" que se les va acercando y que si no andan listos les engullirá.

—¿Cómo ve el futuro de este tipo de centros en España?

—Se creará en torno a ellos un "boom" que les beneficiará. El momento actual y el futuro va caminando hacia una concentración comercial pedida por el propio consumidor que necesita abastecerse lo más rápidamente posible de todas sus necesidades.

El impacto logrado por estas grandes superficies lo estimo más a corto plazo que a largo, pues traerá consigo la crea-

ción de nuevas formulas de comercio, al igual que ha ocurrido en otros países que alrededor de estos establecimientos se han creado centros comerciales periféricos a las ciudades.

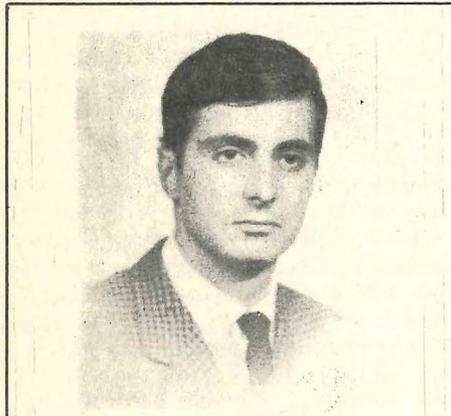
—**Qué pasará con los detallistas actuales? ¿Representa el hipermercado una amenaza para ellos?**

—Momentáneamente representa una seria amenaza, pues verán descender sus ventas, pero una vez clarificadas sus ideas, se darán cuenta de que es necesaria una alta especialización o bien una gran

modernización de sus técnicas y establecimientos.

Cuando a alguien le están ahogando, esta persona intenta defenderse, y sus armas estarán en su puesta a punto y, sobre todo, en la utilización de las buenas técnicas de merchandising y promoción de ventas.

El mayorista y detallista pasarán momentos de apuro, se tendrán que apretar el cinturón, pero con buenos consejos, si es que los siguen, triunfarán.



D. ALEJANDRO ARANA,
Jefe de Marketing de
GALLETAS ARTIACH, S. A.

—**Ventajas e inconvenientes del hipermercado para los fabricantes.**

—Este primer punto está directamente relacionado con los siguientes, y por tanto ha de ser analizado a la vista de todos ellos. Con todo creo que, en general, desde el punto de vista del fabricante, las ventajas superan a los inconvenientes. Baste considerar el importante aspecto de los gastos de distribución. El ahorro que supone la entrega de grandes cantidades es muy importante, si bien esto es extensible, asimismo, a los supermercados y autoservicios bien organizados.

En cuanto a los inconvenientes, algunas exigencias que al romper el tradicional modo de operar, han significado un trato hasta cierto punto excepcional, con los consiguientes problemas

inmediatos. Creo, sin embargo, que la evolución en este sentido debe estar en el camino de facilitar las cosas al fabricante. Se deberá llegar, lógicamente, a una especie de compromiso tácito respecto al reparto de los trabajos que implica el "merchandising", con beneficios para ambas partes, cliente y fabricante.

—**Los hipermercados trabajan con amplios márgenes comerciales. Esta es su principal razón de ser. según esto, ¿cómo se verán afectados los precios de venta al público? ¿Experimentarán variaciones importantes con respecto a los tradicionales centros de venta?**

—Este aspecto es, sin duda, uno de los más discutidos y discutibles. En el extranjero, en algunos casos se les ha tachado de vender a precios considerablemente más baratos que en los establecimientos tradicionales (del orden de un 10 por 100 en artículos alimenticios, y con porcentajes superiores en otros).

Particularmente, opino que la posibilidad que tienen los hipermercados de ofrecer los artículos al consumidor a precios más económicos, nace más bien que de la obtención de mayores descuentos de los fabricantes, de la magnitud y concepto funcional de tales establecimientos.

La aplicación íntegra del sistema del libre servicio, les permiten importantes

LO ESENCIAL DEL HIPER

La palabra "HIPER" es la abreviatura de "hipermercado". HIPER según su etimología griega, significaría, algo así como "por encima de", "más que". Es, pues, el HIPER, "algo más" que un mercado, que un gran almacén: está "por encima".

Sus características esenciales son las siguientes:

—Un centro comercial con una superficie de venta superior a los 2.500 metros cuadrados.

—Dos grandes sectores de venta: alimentación y complementos del hogar, textil, etc. Todos ellos, productos de consumo masivo. "Hay de todo".

—Régimen de autoservicio.

—Pago único en una de las múltiples cajas de salida.

—Situados preferentemente en la periferia de las grandes ciudades y próximos a carreteras de gran circulación.

—Aparcamiento gratuito capaz para centenares o miles de coches.

—Practican la técnica "discount", que "rompe los precios".

EL DECALOGO DEL HIPER

- 1.— **PRECIOS ROTOS** en permanente descuento, durante todo el año.
- 2.— **OFERTAS ESPECIALES** con precios aun mas "rotos", en determinadas temporadas y artículos.
- 3.— **VARIEDAD COMPLETA** dentro de las mejores marcas nacionales, conocidas de todos.
- 4.— **LIBERTAD DE ELECCION** todo siempre ante sus ojos, con sus marcas, características y precios.
- 5.— **AUTOSERVICIO** sin dependencias de ninguna clase, que dé plena autonomía.
- 6.— **ACCESOS FACILES** por grandes vías de comunicación y aparcamiento siempre asegurado.
- 7.— **COMODIDAD** en amplios espacios, sin colas ni atascos.
- 8.— **SERVIR AL CLIENTE** en rapidez, libertad y economía.
- 9.— **FUNCIONALIDAD Y EFICACIA** en horarios y servicios
- 10.— **TODO DE UNA VEZ** en un mismo lugar y mucho mas barato.



economías en sus gastos generales, particularmente en los de personal. Además, la inversión inicial de compra de terrenos en la periferia, deberá ser lógicamente inferior a la de los espacios en los núcleos urbanos.

Por ello, el hipermercado aplica generalmente unos márgenes (proporción venta/coste de compra) más pequeños que otras formas de distribución, consiguiendo una buena rentabilidad neta, en función de su importante cifra de negocios. Aun cuando el margen en porcentaje sobre la cifra de negocios sea pequeño, tal porcentaje sobre el capital invertido puede ser suficientemente interesante.

Los hipermercados ubicados normalmente en la periferia de las ciudades, exigen, no obstante, para cuantos se desplacen de la ciudad a realizar sus compras, el gasto adicional del transporte utilizado.

Sin embargo, para todos aquellos que viven en las periferias, el contar con ellos constituye una ventaja indudable.

Por ello pienso que tanto los hipermercados como los supermercados y autoservicios bien organizados de los núcleos urbanos, cumplen su misión, y que el aspecto precio, puede, en algunos casos, ser comentado con los fabricantes, y no hay razón alguna para que del diálogo no pueda llegarse a una política aceptable para los intereses de ambas partes, y especialmente para el consumidor final.

—¿Qué tipo de productos son los

más apropiados para ser vendidos en los hipermercados? ¿Cuáles no?

—Sin duda alguna, los artículos alimenticios y todos aquellos que podrían entrar en el capítulo de artículos perecederos y de consumo periódico en el hogar; es decir, artículos de gran rotación. Con todo, es lógico que tales establecimientos comercialicen también otros tipos de artículos de menor rotación, pero sobre los que puedan cargar mayores márgenes.

No creo sean apropiados para ser vendidos en los hipermercados todos aquellos artículos cuya compra exija un desembolso importante, y en consecuencia, una decisión de compra que previamente haya de ser bien meditada, principalmente artículos no perecederos de alto precio.

—¿Reporta el hipermercado beneficios para los fabricantes? ¿Cuáles? ¿Y hacia el consumidor?

—Creo que de todo lo anteriormente expuesto puede deducirse claramente que beneficios puede reportar el hipermercado al fabricante. El principal es, sin duda, la posibilidad de cumplimentar pedidos de importancia, con el consiguiente ahorro en los gastos de distribución, siempre que el aspecto "merchandising" sea bien enfocado.

Respecto al consumidor:

—Emplazamiento en la periferia de las ciudades, con parking y fácil acceso. Como anteriormente he indicado, creo que la principal ventaja la aportan precisamente a todos aquellos que viven en tales áreas periféricas, a los que

resulta mucho más cómodo acudir al hipermercado que desplazarse a la ciudad.

—Horarios de larga duración.

—Un surtido extenso de productos, que permite efectuar compras de artículos muy heterogéneos a la vez.

—Precios económicos.

—¿Cómo ve el futuro de este tipo de establecimientos en España?

—Creo que dependerá en gran parte de la evolución en cuanto a los hábitos en el modo de vivir de la población española.

Tradicionalmente, en nuestro país hemos vivido concentrados en las grandes ciudades, pero desde hace unos años se observa ya una clara tendencia a desplazarse lejos del casco urbano, y ello por razones obvias: la incomodidad creciente que presentan los grandes núcleos urbanos, de contaminación, ruidos, etcétera.

En este sentido creo que los hipermercados tienen un futuro como lo han tenido en otros países. Factores tales como el acierto en la ubicación, fácil acceso, etc. pueden ser decisivos en este sentido, y principalmente en este momento, y en mi particular opinión, la oportunidad o no de abrirlos en determinadas ciudades, en función del grado de evolución de los hábitos en cuanto a la forma de vivir de los habitantes de las mismas.

Con todo, estimo que los supermercados y autoservicios tienen un futuro, al menos tan prometedor como los hipermercados, tanto a corto como a largo plazo.



INDUSTRIAS



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

Fábrica y Oficinas: C/. Gremip de Tintoreros, s/n. Teléfonos. 256886-256887
Polígono Industrial «La Victoria» - PALMA DE MALLORCA (I. Baleares)

Recientemente, Don Juan Tortella Busquets, ha sido nombrado Director de ASIMA, en sustitución de Don Juan Gea Martínez que, por voluntad propia, cesó en dicho cargo.

El nuevo Director, cuenta con 36 años de edad, es natural de Palma de Mallorca, está casado y tiene cuatro hijos.

—¿Conocía ASIMA antes de ser nombrado Director?

—No tenía una referencia tan particular como ahora lógicamente, si bien conocía muchas de sus ilusiones y de sus realizaciones.

—¿Qué opina, ahora, de ASIMA?

—Que es una asociación modélica por su dos vertientes tan importantes que posee dentro la problemática socio-económica de la isla, en cuanto que tiene una clara proyección hacia la conjuntura empresarial y la otra dirigida hacia una importante labor en el campo social con diversas actividades y sus propias manifestaciones en beneficio de las mejores condiciones para los trabajadores, tales como los comedores, cursos PPO y PPT, la obtención del certificado de estudios y graduado escolar, y las futuras guarderías, viviendas y ciudad educacional.

Don Juan Tortella, que hasta el pasado día 1 de Julio, en que se hizo cargo de la Dirección de ASIMA, ha estado vinculado, desde hace 18 años con la hostelería balear, cursó el Bachillerato Superior en el Instituto Ramón Llull, y a continuación pasó a los estudios mercantiles en la Escuela Profesional de Comercio de esta Ciudad. Siempre ha tenido una vinculación sindical ostentando cargos representativos dentro el Sindicato Provincial de Hostelería y Turismo y en el Mutualismo Laboral, tales como Vice Presidente de la Unión de Técnicos y Trabajadores, Vocal Nacional del Sindicato Nacional de Hostelería y Turismo, Presidente de la Comisión Provincial de la Mutualidad de Hostelería, Vice Presidente de la Asamblea Provincial del Mutualismo Laboral y Vocal de la Junta Rectora de la Mutualidad Laboral de Hostelería.

Además, es en la actualidad, Consejero Provincial del Instituto Nacional de Previsión, Tesorero de la Hermandad de Donantes de Sangre de la S.S. y Diputado Provincial por el tercio sindical.

—Y como Director de ASIMA ¿Cuáles son sus aspiraciones?

—Seguir las directrices de la Presidencia y Comisión Coordinadora de esta Asociación en cuanto que, son palabras del

Nuevo DIRECTOR de ASIMA



Don Juan Tortella Busquets



"Tengo verdaderos deseos de trabajar, con los asociados de ASIMA, para ayudar a conseguir los fines propuestos, social y económicamente hablando".

Presidente Sr. Albertí, "Trás ASIMA sólo hay una voluntad de servir" y en esta línea pienso moverme. Aprovecho esta ocasión para ponerme a disposición de todos los asociados, a fin de que ASIMA avance cumpliendo los objetivos estudiados y señalados por los miembros rectores.

— ¿Ilusión para el trabajo?

—Por supuesto. Tengo verdaderos deseos de trabajar, junto con los asociados, para ayudar a conseguir los fines propuestos, social y económicamente hablando.

—Por los proyectos que conoce de ASIMA ¿Cuál sería la obra social que más le gustaría llevar adelante?

—Sin lugar a dudas me hace gran ilusión participar con la puesta en marcha de la futura Ciudad Educacional de ASIMA, con ese complejo escolar que podría tener una importancia vital en el desarrollo de la formación cultural de los hijos de los asociados, sin excluir a los que no lo son. Creo que una de las inversiones de más rentabilidad es ésta que se dedique a promocionar la enseñanza y cuyos beneficios podremos valorar a corto plazo.

—¿Cuáles son las enseñanzas a impartir?

—Se tiene programado desde las guarderías infantiles pasando por la enseñanza preescolar, educación general básica, el bachillerato unificado polivalente, el COU, los dos primeros grados de enseñanza profesional y llegar, si cabe, a una completa enseñanza técnica y empresarial, junto con las enseñanzas que el IBEDE ya está impartiendo.

—¿Ha sido esta obra la decisiva para que Vd. aceptara el cargo de Director?

— Posiblemente es la que más ha influido en mi ánimo.

—¿Alguna cosa más?

—Poco tiempo llevo en este cargo para dar más explicaciones, pero quisiera una vez más enviar un cordial saludo a todos los asociados de ASIMA, a quienes prometo conocerles personalmente, ofreciéndome, como particular y como Director, en todo cuanto pueda prestarles mi colaboración, y no quisiera terminar sin agradecer, a través de estas líneas, la valiosa ayuda que he recibido del director saliente, Sr. Gea, en los días que llevo integrado en ASIMA.

Estas han sido las primeras declaraciones del nuevo Director de ASIMA a quien le deseamos muchos aciertos en su cometido.

Sea bienvenido.



CLAUSURA DE CURSO

El pasado día 20 de Junio, por la tarde, tuvo lugar en las aulas del PPO, en ASIMA, el acto de clausura del Curso de Mandos Intermedios 1975, el cual dio comienzo el día 3 de Febrero último.

Ocuparon la presidencia Don Pedro Castillo, Gerente Provincial del PPO; don Aurelio Rojo, Sub gerente, y don Juan Gea, Director de ASIMA en aquella fecha. También presidieron los empresarios don Juan Coll por "Instaladora Balear", Don Bartolomé Pons por "Trevinsa" y Don Luis Pericás por "Merisla".

Empezó el acto con unas palabras del Profesor de aquel curso, Don José M.^a Martorell dando su última lección y aunando, en la misma, todas las asignaturas estudiadas: economía, estadística, contabilidad, y márketing tanto en la parte teórica como en los ejercicios realizados; dio las gracias a la presidencia por su amable presencia y sobre todo a los alumnos por lo bien que han asimilado las enseñanzas impartidas.

Seguidamente, habló el Sr. Gerente Provincial del PPO para referirse a las tres vertientes de la Promoción Profesional Obrera. En primer lugar —dijo— el PPO propiamente dicho con sus mismos medios humanos y materiales, el PPO a través del Ejército con el profesorado militar y con los medios propios de la milicia, y, finalmente, el servicio educati-

vo que es el que ASIMA se acaba de acoger del PPT, que con instalaciones y profesorado a cargo de ASIMA, puedan realizar, por sí, los cursos, para adultos, que sean precisos. ASIMA, en su director Sr. Gea y en la persona de la Sra. Colom, siempre ha estado muy interesada en estos cursos profesionales, tanto es así que una vez incluido en el nomenclador de los Centros PPT, ya están planificados para el próximo semestre, seis cursos de otras tantas especialidades.

Se refirió, después, al actual curso de Mandos intermedios que finalizaba y que es el primero que se ha impartido de esta especialidad en ASIMA, ya que otros cursos similares se habían desarrollado en otro Centro PPT, cual es el de los PP. Jesuítas, en Montesión. Nuestro interés —explicó— es que los alumnos que han realizado este curso, además de la formación que han recibido tengan opción para promocionarse, pues ésta es la finalidad del PPO. La enseñanza recibida debe servir para el futuro del alumno y poderse promocionar, no para seguir estacionado en el mismo estamento.

En cuanto al capítulo de colaboraciones dejó constancia de su agradecimiento y satisfacción para con los empresarios que han contribuido al éxito del mismo, con su benevolencia al dar permiso a sus

empleados, alumnos de este curso, para que no faltaran a las clases.

También agradeció sinceramente a todos los alumnos el interés demostrado en recibir estas enseñanzas, dos horas diarias durante cuatro meses y medio.

Dio las gracias al profesor por sus desvelos en beneficio de la más fácil comprensión y a la dirección de ASIMA por la colaboración prestada.

Terminó anunciando el inicio del próximo curso, para la primera quincena de Setiembre, de Mandos intermedios comercial, industrial o administrativo.

A continuación se procedió a la entrega de los diplomas acreditativos de la labor realizada, a los siguientes alumnos:

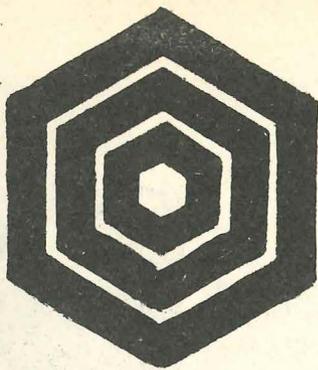
Don Julián Oliver Villalonga de "Casa Gilet"; Don Miguel Cladera Fontella de "Merisla"; Don Antonio Alvaro Garcia de "Instaladora Balear"; Don Ricardo Pedropadre Riusecs de "Automoción Balear"; Don Joaquín López Navarro y Don Pedro Reus Fluxá de "Trevinsa".

En nombre del Director General de Empleo y Promoción Social del Ministerio de Trabajo quedó clausurado el curso.

En la Cafetería "La Victoria" se sirvió, finalmente, un vino de honor para todos los asistentes.



ASIMA



celebró

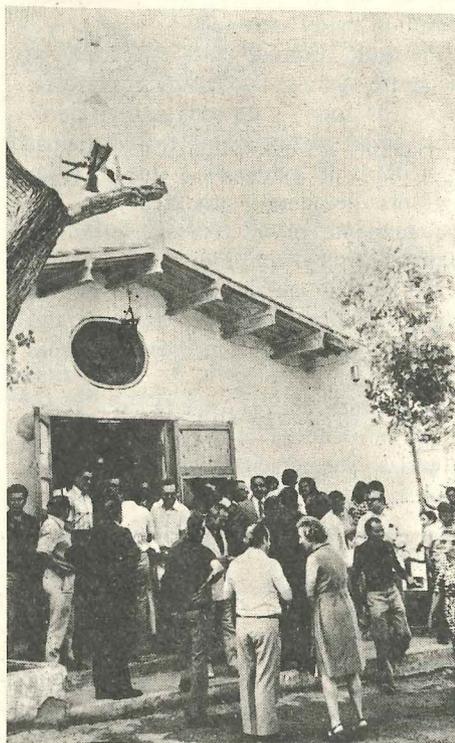
su XI aniversario de fundación

Una vez más, los componentes de ASIMA celebraron el aniversario de la fundación de su Asociación. El pasado día 16 de Julio se reunieron en la Capilla del Buen Pastor para conmemorar el XI aniversario de su unión. Esta Capilla, enclavada en la Parroquia del Santísimo Redentor, a la que también pertenece el Polígono La Paz, estaba bellamente adornada e iluminada.

Reunión Eucarística que estuvo muy concurrida. Con el Presidente de ASIMA don Jerónimo Albertí, asistieron los miembros de la Comisión Coordinadora, con el nuevo Director de ASIMA, don Juan Tortella Busquets, y numerosos asociados. Muchos de ellos acompañados por sus respectivas esposas.

Celebró la Eucaristía el Rdo. D. Guillermo Payeras, Asesor religioso de Sindicatos concelebrando con el Rdo. D. Antonio Alzamora, Párroco de la citada Parroquia, y de aquella Capilla conocida por Ca Ses Bieles.

Antes de iniciarse el acto religioso e invitado por el celebrante, dirigió unas palabras, el Presidente de ASIMA, Sr. Albertí, para invitar a todos los presentes a que se unieran espiritualmente, con el celebrante, a fin de que al mismo tiempo que se den gracias al Todopoderoso por los beneficios obtenidos para el desenvolvimiento de la Asociación, se



suplique la protección divina para que ASIMA continúe su historia contando con la unión entre sus asociados y la

buena convivencia general entre todos.

La homilía estuvo a cargo del Sr. Payeras basándola en el amor. "Si tuviéramos que resumir en una sola palabra —dijo— todo cuanto teníamos que hacer para conseguir la unión entre todos los asociados, sin lugar a dudas escogeríamos la palabra amor en todas sus distintas vertientes: amor entre las personas, convivir con amor, aprender a amar para ser amado, amor para servir, para darse, para entregarse. Para que haya amor sin guerras, para que reluzca el amor entre las empresas, en la Iglesia, en la familia, en ASIMA".

La misa, que dió comienzo con la absolución particular a cada una de las personas que deseaban comulgar, tuvo el momento culminante al acercarse casi todos los asistentes a la Sagrada Mesa, uniéndose de esta manera a las súplicas impetradas por el Sr. Presidente y por las del celebrante.

Terminado el acto religioso los asistentes fueron invitados a una copa de vino español servida en los locales del Bar—restaurante del Polígono La Paz, para brindar por el futuro de ASIMA.

Felicitemos a los Asociados de ASIMA y a su Comisión Coordinadora, por este nuevo aniversario, deseándoles que puedan celebrar muchos más entre la convivencia y la unión general de todos.



Presentación del nuevo director de ASIMA y despedida del saliente

A finales de Julio, concretamente el día 31, el personal de las oficinas de ASIMA se reunió con el Presidente de la Asociación, don Jerónimo Albertí, el nuevo director Don Juan Tortella y el director saliente, don Juan Gea, en la Sala de Juntas de ASIMA.

El objeto de la reunión fue para presentar oficialmente el nuevo Director de ASIMA, don Juan Tortella y despedir, con agradecimiento por sus trabajos realizados en ASIMA, al Sr. Gea.

El Sr. Albertí, en emotivo parlamento, presentó una perfecta imagen de las actividades desarrolladas por el Sr. Gea, destacando sus virtudes de buen compañero, perfecto directivo y excelente amigo del trabajo, diligencia y buen hacer. "Con su simpatía y su don de gentes —dijo— supo granjearse rápidamente la amistad y el aprecio de cuantos han convivido con él las tareas fáciles y difíciles, de su cargo".

Tuvo igualmente unas frases encomiásticas para el Sr. Tortella de quien —dijo— espero grandes realizaciones.

Después de esta doble presentación, el Sr. Gea, visiblemente emocionado, agradeció las palabras del Sr. Albertí y dijo que sólo había intentado cumplir

El Sr. Gea deja una estela de simpatía y gratos recuerdos.



con su deber. "Si lo he conseguido —añadió— estoy satisfecho".

Prosiguió diciendo, que esté donde se encuentre siempre conservará el grato recuerdo de todos y de cada uno en particular, de las personas que, en las oficinas de ASIMA, le ayudaron a que su labor fuera más llevadera y más fácil.

Finalmente el Sr. Tortella prometió cumplir, lo mejor posible, como Director de ASIMA, y agradeció al Sr. Gea la valiosa colaboración que le ha venido prestando, durante las primeras semanas de Dirección.

"Con este abrazo que te voy a dar —dijo, refiriéndose al Sr. Gea— desearía patentizar mi agradecimiento por tu valiosa ayuda, y demostrarte con él, al

mismo tiempo, el aprecio de todos cuantos han trabajado contigo".

Al darle el abrazo, todos los presentes irrumpieron en cálidos aplausos demostrando, con ello, que efectivamente se unían a las palabras del Director entrante.

Un acto, en suma, muy emotivo por lo que implicaba la despedida de un Director que, en verdad sea dicha, ha dejado una estela de simpatía y de gratos recuerdos entre todos los que tuvieron el placer de trabajar y convivir con él.

Al mismo tiempo que despedimos al Sr. Gea con nuestro reconocimiento más sincero saludamos al Sr. Tortella como nuevo Director de ASIMA ofreciéndonos en todo lo que disponga.

INAUGURACION EN "LA VICTORIA"

"Asistimos hoy a la inauguración de la nueva sub-base de Palma de Mallorca, que en el futuro va a atender las necesidades de los clientes Caterpillar en la provincia balear. Va a ser un eslabón más de la cadena de Finanzauto, siendo la base número doce de las que tenemos en España, es la más moderna y por tanto la que tiene unas instalaciones más completas y adecuadas."

Con estas palabras pronunciadas por don Carlos Cifuentes López-Quesada, vicepresidente de Finanzauto quedaban inau-

toda España y que ahora en nuestra isla están ubicadas en el Polígono de ASIMA "La Victoria" en la calle Gremio de Silleros y Alabarderos. Dichas instalaciones, destinadas al servicio y mantenimiento de los productos Caterpillar, ocupan un total de 4.576 metros cuadrados, de los cuales 1.660 son de superficie edificada dedicando a talleres 925, al departamento de recambios 337 y al de oficinas repartidas en dos plantas 398 metros cuadrados.

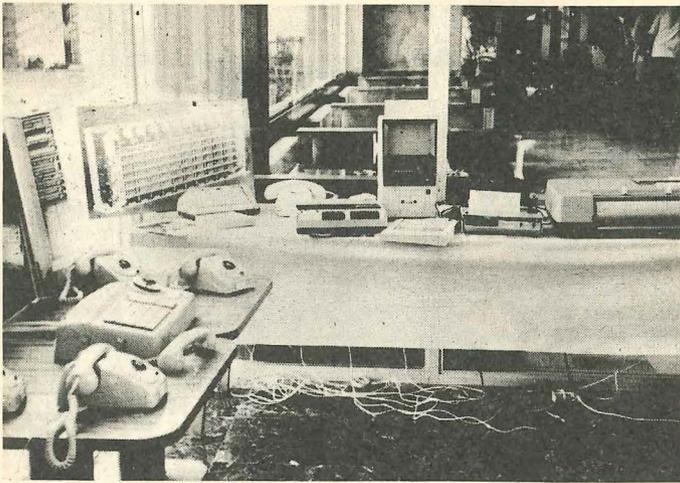
A esta inauguración que estuvo presidida por el Gobernador Civil, señor De Meer; alcalde de Palma, señor De la Rosa; vicepresidente de la Diputación, señor Binimelis y el señor Pascual, delegado de Obras Públicas. Asistieron también, además del vicepresidente de Finanzauto, ya citado, el director general de la firma, don José Luis López-Quesada Jr. y los consejeros señores De la Peña y Loygorri; Ramón Urrutia, director técnico; Eduardo Blanco, director financiero; Jaime López-Quesada, director comercial y los señores Bueno, Pastor, y Merino.

Seguidamente y tras las palabras del vicepresidente señor Cifuentes, el director general don José Luis López-Quesada acompañó a las autoridades e invitados, entre los que se encontraban numerosos clientes de nuestra provincia, por un recorrido por las nuevas instalaciones al mismo tiempo que explicaba con todo detalle su cometido y la función y práctica de las mismas.

Finalmente en las amplias naves de las nuevas instalaciones fué servida una copa de vino español.



guradas las nuevas instalaciones de esta firma extendida por



C.O.S.E.S.A.

expuso sus aparatos electrónicos

Con la colaboración de ASIMA, cuya Asociación cedió sus locales, el pasado día 26 de Junio se realizó una Exposición demostrativa del funcionamiento y aplicación de los equipos de la empresa COSESA (Comercial de Servicios Electrónicos S.A.).

En primer lugar, los numerosos invitados se trasladaron a la Sala Magna del IBEDE, en donde se dieron una serie de

Guillermo Fernández González y jefe de la sección de centralita gran capacidad, don José María del Río Sanz; COSESA-Palma, estaba representada por los señores Gomila y Delgado, Por parte de DETESA (Departamento de Telecomunicación S.A.) el director técnico, don Bernardo Balaguer Monterrubio. También asistió Don Jerónimo Albertí. Presidente de ASIMA.

Resumidos, en síntesis, los diferentes parlamentos, se dijo que la empresa COSESA, comercializa productos en exclusiva destinados a la comunicación de masas. Dicha empresa cuenta con un departamento de centralitas de pequeña y mediana capacidad de las fabricadas por Citesa e Intelsa, así como un busca personas Hasler, acoplado a la centralita telefónica Dex, aparato que transmite documentos gráficos a cualquier lugar, en un tiempo de uno a seis minutos.

El departamento de telefonía, cuenta con el sistema de telefonía de vivienda, más conocido por el nombre de portero automático, y con el portero televisivo, sistema consistente en una pequeña pantalla de televisión por la que se comunican los inquilinos de una vivienda y los visitantes del exterior.



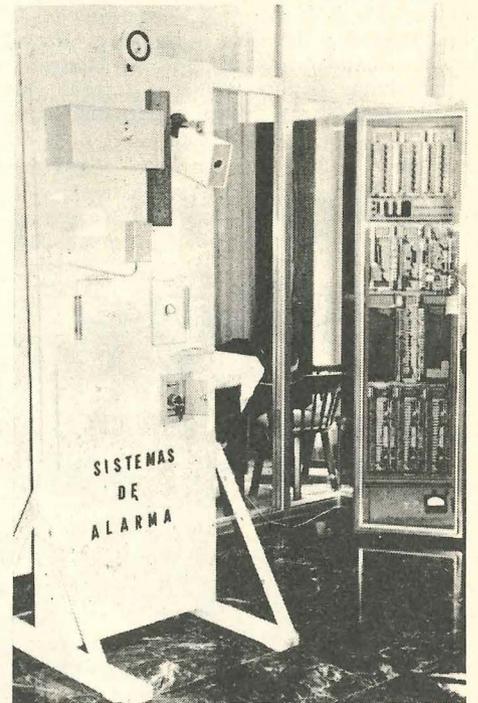
explicaciones de los equipos expuestos y que posteriormente serían visitados.

A esta reunión asistieron por parte de la compañía Telefónica Nacional de España, el Jefe regional de Baleares, don Enrique Castro Martínez; acompañado de personal directivo de la misma en esta región. Por parte de la empresa COSESA-Madrid, se hallaban presentes el jefe del departamento de Hilo Musical, don Francisco Portillo Fernández, jefe de departamento de Seguridad (Alarmas), don José Antonio Conejero Server; jefe del departamento de centralitas, don



El departamento de intercomunicación trabaja sobre la comunicación interna de empresas.

Otro departamento de la empresa



COSESA es el educativo que, mediante el monitor-cassette, se dedica a la enseñanza de diversas materias como el inglés y el marketing.

El departamento de seguridad instala



los sistemas de seguridad en bancos y entidades que así lo deseen. Igualmente, la citada empresa comercializa los radiotelfonos dependientes al departamento de telefonía y cabinas telefónicas modelo 2.000 en plástico transparente azulado.

Entre todos los departamentos de la empresa COSESA, destaca el dedicado al Hilo Musical, creación de esta misma empresa que ha tenido una gran aceptación. El Hilo Musical, abastece en la actualidad a dieciséis ciudades españolas y fué instalado al principio en Madrid y Barcelona, siendo Palma la tercera ciudad española en donde quedó instalado.

Entre los próximos proyectos de esta empresa a escala nacional se encuentran la instalación del Hilo Musical en Murcia y Castellón y la emisión en estéreo que funciona desde el pasado 22 de junio. Igualmente los responsables del departamento de Hilo Musical piensan, reestructurar en plazo breve los seis canales de que consta, con la emisión de un mayor porcentaje de música española según responden las encuestas realizadas entre los consumidores del sistema.

Por último, entre los próximos planes de COSESA, se cuentan la comercialización del cable-visión, una vez se halle instalado en nuestro país la televisión

por cable. Las primeras ciudades en recibir este servicio serían Madrid y Barcelona.

A todos los invitados se les facilitó un dossier con amplia propaganda sobre lo descrito, pasando, seguidamente, al vestíbulo del edificio "Ramón Esteban Fabrá" para poder comprobar el funcionamiento de todos los equipos expuestos.

Finalmente en la Cafetería "La Victoria" se sirvió un vino de honor.

Felicitemos a COSESA por el triunfo obtenido en esta Exposición y les deseamos innumerables éxitos.



Entrega de Diplomas en el programa «IBEDE IV»

Ultima sesión del Programa IBEDE -IV. Un caso de empresa— Familia a la que asistieron las esposas de los participantes.

A finales del pasado mes de junio tuvo lugar la entrega de Diplomas a los empresarios y directivos participantes en el programa de perfeccionamiento Empresarial "IBEDE IV" que ha venido desarrollándose desde el mes de octubre de 1974.

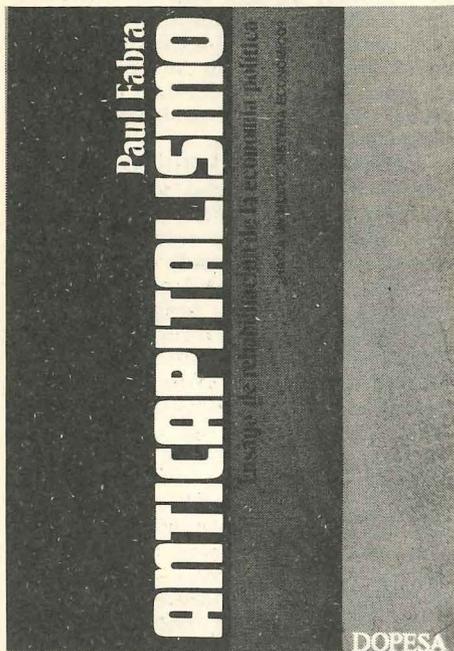
Han cursado este programa 59 participantes provenientes de todos los sectores empresariales de Baleares a lo largo de más de 160 sesiones de trabajo distribuidas en el estudio de casos prácticos que afectan directamente a la estructura de la empresa y en charlas coloquio que les han informado semana a semana de las modificaciones que ha venido sufriendo el entorno socio-económico del país. De esta forma —con una mejor visión de los problemas de cada empresa en su interior y con una información de los cambios que puedan afectarles desde fuera— los recién diplomados han terminado el inicio de su

perfeccionamiento ya que éste es un concepto dinámico y no estático. El empresario necesita perfeccionarse de forma continua a lo largo de su vida si quiere continuar como motor de su empresa.

Por otra parte, IBEDE también ha finalizado su programa de Continuidad y Actualización 74-75 que han cursado 110 empresarios y directivos ya diplomados en los tres cursos anteriores. Por él han pasado las figuras de más renombre en el campo empresarial y económico de nuestro país en sesiones—coloquio.

Tras esta cuarta etapa de la labor de IBEDE, se ha abierto ya la matrícula de los próximos programas que darán comienzo a finales del próximo mes de octubre.

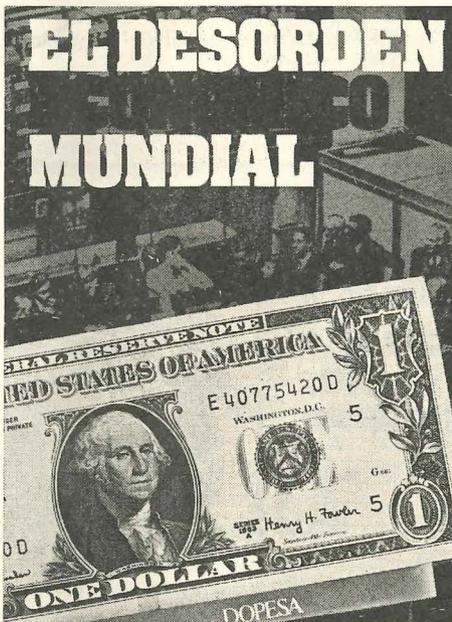
PUBLICACIONES RECIBIDAS



fundamento de la economía política en el transcurso del siglo XIX, al volver a tomar, y "criticando" a la vez, las ideas expuestas por Adam Smith en 1.776, en "La richesse del nations."

Es, pues, en nombre de la teoría del valor-trabajo, asumida por Marx, pero mal interpretada por el (consideraba el trabajo como la sustancia del valor), que se repone aquí la explicación marxista del provecho (y del salario...). No debe extrañarnos que los mismos argumentos permitan refutar el marginalismo de los neo-liberales, ya que éstos, al repudiar así la herencia ricardiana, recaen a su vez en las trampas tendidas por el pensamiento pre-científico de Adam Smith.

Se hace necesario revisar muy a fondo la economía política, ya que sin ella sería difícil evitar que la sociedad cediera a la tentación de imaginarias soluciones: la revolución o su oponente, la contra-revolución.



Los tres grandes problemas de los seis últimos años, son, indiscutiblemente, el

La sociedad contemporánea es todavía analizada según los modelos abstractos propuestos, a finales del siglo XIX, por los economistas neo-liberales. Sus artificiales montajes forman hoy la base de la doctrina que se imparte con el nombre de ciencia economista en todas las Universidades occidentales. Se ha llamado hedonistas a estos economistas porque, para ellos, el origen del valor se halla en la necesidad o, si se prefiere, en el deseo del consumo, lo que les lleva a sentar el axioma —sobre el que se basa nuestra moderna "sociedad de consumo"— de que, en el cambio, "el hecho principal es la demanda y el accesorio, la oferta" (Leon Walras, 1.874). Tal principio es contrario a las exigencias de nuestra época y peligra de desplomarse bajo los golpes de los acontecimientos. Conceptualmente, se opone del todo a la tradición de la escuela clásica inglesa que, con el gran David Ricardo, es el

descalabro del sistema monetario internacional, la "crisis" de la energía y materias primas y, finalmente, la aceleración de la inflación. La idea directriz de esta obra que es la raíz común a todos estos fenómenos reside en el laxismo monetario que causa estragos desde el fin de la Segunda Guerra Mundial. En casi todas partes los sistemas monetarios han evolucionado en el sentido de la acumulación de nuevas posibilidades de creación de moneda central. A partir de un cierto grado, el "Chantage de la quiebra" hace que los bancos estén seguros de ser refinanciados, pase lo que pase y, así, nos vemos sometidos al reinado de la moneda privada", según la feliz expresión de Philippe Simonnot.

Aquello de que "no hay mal que por bien no venga" es una verdad trivial pero esencial. Si somos capaces de restaurar el sistema monetario internacional, si las naciones industrializadas pueden volver a poner orden en sus asuntos, si puede instaurarse un diálogo entre ellas y las naciones del tercer mundo, o del cuarto, para definir las modalidades de una política renovada de cooperación, el balance habrá sido, sin duda, positivo. Pero no puede excluirse que la historia sea diferente, que se produzca una recesión, que algunos regímenes políticos se hundan y que el talante revolucionario del tercer mundo engendre muchos excesos. En tal hipótesis, la experiencia pasada, desde la gran depresión hasta la Segunda Guerra Mundial, pasando por el auge de los fascismos, nos da ser más pesimistas. En definitiva, la elección entre los diversos caminos a seguir depende de la lucidez y el valor de los gobernantes.

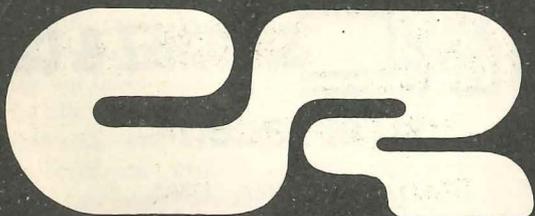
Thierry de Montbrial, gracias a las teorías más avanzadas de la tecnología económica y financiera de hoy, nos ofrece en este libro aquellas alternativas y soluciones que permitirían evitar el caos.

Acusamos recibo

Acusamos recibo de la Memoria 1974 de la Caja de Ahorros y Monte de Piedad de las Baleares de 92 páginas; ilustrada con muchos gráficos indicativos de su movimiento y de bellísimas fotografías de

CASASNOVAS & ROCA

REPRESENTACIONES Y EXCLUSIVAS



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

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

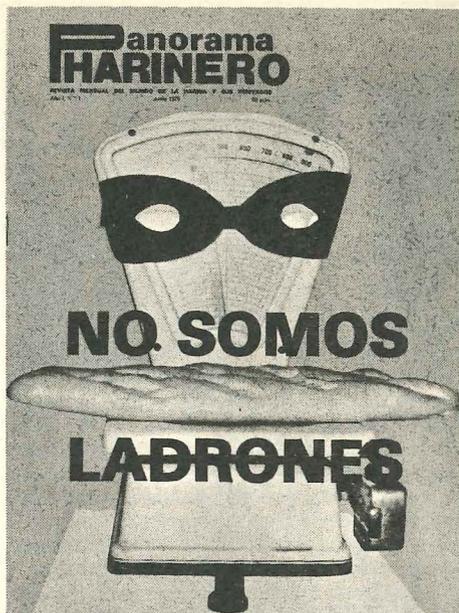
sus principales sucursales y de aquellos actos, promocionados o subvencionados, por dicha entidad.

Igualmente hemos recibido la Memoria 1974 de Bankuni6n, magnificamente impresa y presentada, haciendo alarde de una impresi6n impecable cuya portada se presenta en cartulina metalizada. Sus grandes fotografias y claros esquemas dan al lector una amplia visi6n de las muchisimas gestiones que lleva a cabo Bankuni6n.

Tambi6n obra en nuestro poder "Evoluci6n reciente de la economi6 espa6ola" editada por el Ministerio de Hacienda. Clarisimo estudio de la crisis de 1974 y del posible auge que pueda promocionarse a principios de 1976. De dicho fasciculo nos hemos tomado la libertad de trasladar al lector su ulti6mo capitulo que podr6 leer en la p6gina n6m. 22 de este n6mero de "Economi6 Balear".

De la entidad aseguradora "El Ocaso, S. A." Seguros y reaseguros hemos recibido su Memoria 1974 en la que queda reflejada su actividad de manera convincente, en n6meros, gr6ficas y fotografias que hablan por s6 solas de la labor de "El Ocaso".

De todas estas publicaciones, acusamos recibo muy agradecidos.



El primer n6mero de "Panorama harinero" ha llegado a nuestras manos y con esta nota agradecemos su deferencia.

Se trata de una moderna revista editada en papel couche, con interesantes art6culos relativos al sector de la panaderi6 y sus derivados.

Para conocer sus metas o prop6sitos copiamos dos p6rrafos de su art6culo editorialista:

"Ha sonado la hora de poner las cosas en claro. Ya est6 bien de figurones sentando c6tedra sobre los problemas del pan y de la harina, desorientando a la opini6n p6blica y desfigurando la imagen del sector ante la sociedad, en beneficio propio. Ya est6 bien de silencios y de sacrificios mantenidos por el sector estoicamente, sin que, a cambio, nadie le reconozca precisamente su saber callar y su saber trabajar en servicio de una sociedad que no tiene problemas con su abastecimiento de pan.

PANORAMA HARINERO pretende ventilar cuantas batallas sean necesarias en favor del sector. Pero advi6rtase bien que entendemos este servicio desde la 6nica vertiente que puede ser 6til y honorable: desde la verdad mas manifiesta. Vamos a poner en la brega todos nuestros recursos, con el prop6sito de reorientar al sector y, a trav6s de la informaci6n, descubrirle nuevos horizontes de expansi6n, en estos momentos de aguda crisis. En esta l6nea de combate constructivo, nos encontrar6n quienes nos busquen. Y esto es, y ser6 as6, porque desde aqui ni se defienden intereses propios ni se ambicionan poderes ajenos. Simplemente queremos servir desde nuestra vocaci6n como periodistas y contribuir a que resplandezca la verdad y la concordia con nuestro humilde quehacer de contar y escribir palabras."

Deseamos a "Panorama harinero" una larga vida.

INTERESANTE:

Se prestan millones

La Caja de Ahorros y Monte de Piedad de las Baleares, atenta siempre a conseguir dentro de su propia actividad y posibilidades, hechos positivos para el mejoramiento de Baleares, ha suscrito un Convenio de Colaboraci6n con el Banco de Cr6dito Industrial, mediante el que se pone a disposici6n del empresario Balear que desee crear nuevas actividades en este sector, ampliar o mejorar instalaciones, pr6stamos por una cuant6a m6nima de 1.000.000 de pts. y m6xima de 10.000.000.- de pts., por empresa, en las ventajosas condiciones y tipo de inter6s que s6lo el Cr6dito Oficial puede ofrecer.

Felicitemos a la Caja de Ahorros y Monte de Piedad de Baleares por haber conseguido suscribir este Convenio de Colaboraci6n que tanto beneficio puede conseguir para nuestros empresarios, a quienes les rogamos caso de interesarles esta oferta, se pongan en contacto con dicha Caja de Ahorros en la seguridad de que encontrar6n soluciones a sus actuales problemas.



ALLIS-CHALMERS
tecnopotencia
en sus manos
para levantar monta6as



DISTRIBUIDOR PARA BALEARES

OSCA

H6roes de Manacor, 184 Telf. 27 14 85

ALMACENES

S&C SANCHEZ & Cía.

«su almac6n»

CADA SEMANA UNA
OFERTA ESPECIAL PARA USTED

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

La autenticidad en el esmalte

por María Isabel Cabrer

Tomeu Pons, nació en Felanitx, vive en Cala D'Or y tiene su estudio en Calonge. Arbitra su vida en el diseño, los colores, los esmaltes que salen de sus manos como algo natural.

—Mi habitación de estudiante en Salamanca mas que esto parecía un estudio, lleno de dibujos y pinturas por todos lados.

Cuando tuvo el título de abogado en el bolsillo, marcha a Paris y durante dos años conoce y aprende la técnica del esmalte. Se apasiona por ella y se identifica plenamente.

—El contacto con el fuego, la lucha con él y el resultado inmediato me seducen. Anteriormente había hecho cerámica. La cerámica tiene que dejarla en el horno y va de su mano a merced del fuego. El esmalte no. Tengo que vestirme de amianto y ponerme gafas especiales. El fuego es mi aliado y mi enemigo al mismo tiempo. A veces me perfora la plancha de cobre en la que trabajo si empleo un material demasiado duro. Si yo no me mostrase preocupado por el cromatismo, la textura, sería muy fácil poner esmaltes sobre la plancha y ver como el fuego los fija. Hablan de tal o cual artista que consigue unos rojos fenomenales pongamos por caso. Absurdo. Hay en el mercado cientos de rojos preparados de excelente calidad. Se trata de ir probando, alguno de ellos quedará como deseas. Por eso estoy trabajando con materias en estado natural. Empleo tierra de distintos tonos, arena, piedras óxidos que casan bien con las formas simples en que estoy trabajando.

Coge un limón en la mano.

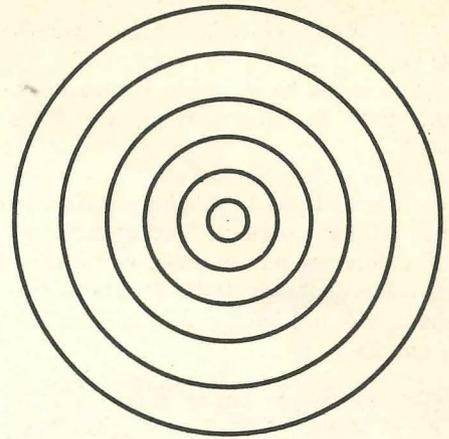
—Lo que distingue una cosa de otra es el contorno, este limón sin delimitaciones sería una mancha amarilla. En pintura hay muy pocos artistas que hayan aportado algo nuevo. Hace años que no hay a la venta en todo el mercado un sólo Braque Modigliani o Van Gogh. La criba del tiempo

separa lo auténtico de lo que puede ser una moda o un divismo. El divismo me molesta; un escritor, un pintor, no son mas que hombres como todos, lo que vale realmente es su obra. De un artista —y la frase no es mía— su creación es un 90 por cien de trabajo y el resto de inspiración.

Hablamos en Porto-Colom de una manera un poco accidentada, en su coche, sentados junto al mar, paseando. Tomeu habla, es un hombre que reduce por su naturalidad. No hubiera podido entrevistarle con magnetofón o simplemente anotando metódicamente un cuestionario de preguntas. Se escapa a todo lo preestablecido.

—¿Es ingrata la profesión de artista?

—Del taller —la antigua Iglesia de Calonge— paso afuera tremendamente, se pierde la noción del trabajo para convertirse en placer. En el horario soy completamente anárquico; a veces no me acuerdo de comer, y estoy en el estudio hasta que el sueño me puede; otras no puedo dormir y me voy a trabajar. Inti-



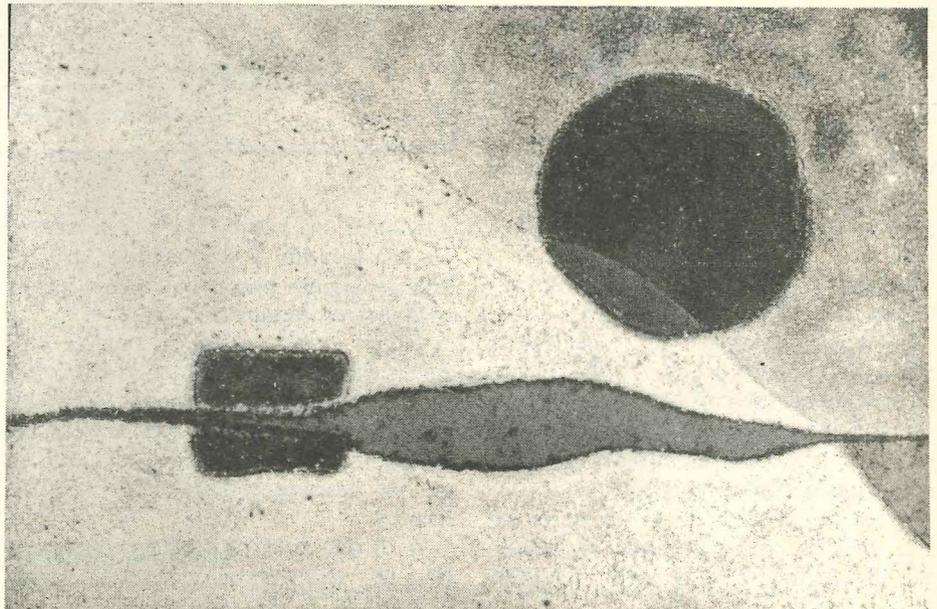
“El contacto con el fuego, la lucha con él y el resultado inmediato, me seducen. El fuego es mi aliado y mi enemigo”.

mamente hay muy pocas actividades que se le puedan comparar.

Tomeu Pons, acaba de exponer en una galería de Barcelona, casi todo vendido. Un éxito.

—¿Muchas exposiciones?

—Jamás he comprendido por que se da tanta importancia al número de exposiciones. Cualquiera puede hacer lo que le venga en gana. En toda España puede haber media docena de galerías en las cuales el hecho de exponer signifique estar consagrado. En todo caso lo que prestigia es dónde las haces y no cuántas haces.



—¿La más inmediata tuya?

—En otoño, en la Embajada Española de París.

Blai Bonet ha dicho de Tomeu Pons, que trata de captar "la esencia de la nada".

—¿Hacia dónde tiendes?

—Tiendo hacia la simplicidad conceptual, técnica y plástica. Practicamente no uso colorantes sino que fijo por el fuego los colores propios de las diversas materias primas que empleo. Eso en cuanto a la técnica.



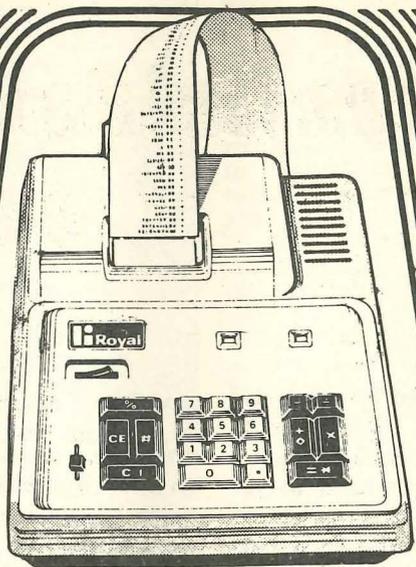
—En cuanto a lo plástico, voy en busca del mínimo capaz de expresar el máximo; intento prescindir de toda literatura, considerando hasta la geometría y composición como tal, intentando hallar lo que pueda haber de belleza en las partes de las más humildes e insignificantes cosas que me rodean, como tema de inspiración si es que deba tener alguno.

En su estudio veo lo que acaba de decirme plasmado en varias docenas de cuadros, un trozo de rejilla, el de una puerta, tratados con auténtica simplicidad.

—¿No puede ser esto exagerado en cuanto a resultado?

—Para mí, uno de los espectáculos más grandiosos y profundos que ofrece la naturaleza, es la bóveda celeste, pero precisamente las noches que por escasa visibilidad, es casi uniforme y solo se notan tres o cuatro estrellas.

—No es que diga que la tendencia del arte deba ser ésta, digo que es la mía. Yo admito toda clase de estilos mientras



**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.**

impliquen una búsqueda y en consecuencia una creación y originalidad. Lo considero el deber primordial casi único de todo artista, aunque se fracase.

Parece que Tomeu Pons realiza proyectos de arquitectura que tienen gran acogida en revistas extranjeras.

—Así es. Ahora bien son mejor anteproyectos, aunque de todos los detalles, ya que desconozco totalmente la parte técnica.

Y lo que si le apasiona es la restauración de viejas ruinas de nuestro campo.

—Realmente esto es algo entrañable para mí y que hago sólo gratuitamente y para escasos amigos.

Un prestigioso crítico está trabajando por encargo de una editorial, en un importante libro sobre su obra actual. No quiere que diga su nombre, aunque los que han leído estas páginas lo adivinarán fácilmente.

Cuando este libro vea la luz, Tomeu Pons estará plenamente consagrado. Como artista y como hombre ha conseguido un valor inmutable: autenticidad.

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 CENTRO CONTRA EL CANCER promocionado por todos nosotros



10 de Octubre Día del Cáncer

para todos nosotros

Ya es una realidad nuestro Centro Oncológico regional. Ocupa dos plantas de la Policlínica Miramar.

Ha sido instalado porque todos queremos el bien de los demás, como queremos el nuestro propio.

En el Día del Cáncer, necesitamos ayuda: ¡su buena voluntad!

Con ello nuestro Centro Contra el Cáncer

será un testimonio vivo a la generosidad. Porque lo necesitamos.

No lo olvide: su dinero en las huchas, es la mejor medicina.



CAMPANA CONTRA EL CÁNCER EN BARCELONA

HACIENDO CRECER LA ESPERANZA PATROCINA ESTE ESPACIO
GAS Y ELECTRICIDAD S.A.

