

economía balear

NUM. 64

35 PTAS.

LA SEGURIDAD
DEL EMPRESARIO

Nociones
sobre
Derecho
empresarial

Cuidado con las
inversiones filatélicas

Rueda de
prensa en el
IBEDE

*
Presentación del
V Curso

LOS EJECUTIVOS, VICTIMAS
PROPICIAS PARA LAS
ENFERMEDADES
CARDIOVASCULARES

EL AÑO
ECONOMICO
1974
Y LA REFORMA
BANCARIA DEL
9 de Agosto

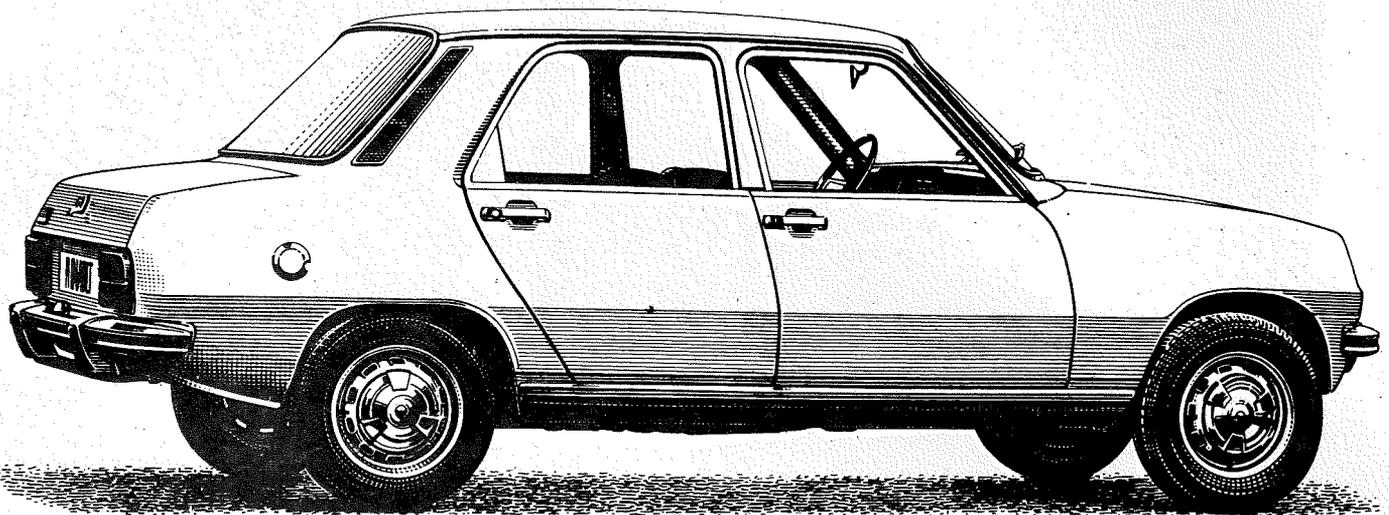
Varios
artículos
sobre
"Seguridad
en el
trabajo"

NOTICARIO DE ASIMA:

- * Juncosa: un palacio de arte en la Paz
- * Fabricación de dientes artificiales en La Victoria
- * Nuevo concesionario en los comedores de ASIMA
- * Inauguración de los cursos de Mandos intermedios y Graduado escolar
- * Nuevas naves industriales

Postal de
Ibiza:
Visión de
Formentera

Diccionario
mortal
del ejecutivo



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.

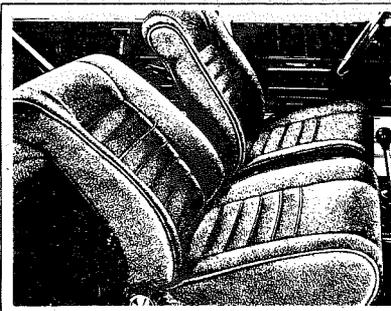
Su confort, cuidado el detalle, puede verse y sentirse, tanto por el conductor como por sus acompañantes: asientos

anatómicos tapizados en tela, los delanteros deslizables en sentido longitudinal y con respaldo opcionalmente reclinable; piso emmoquetado 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.

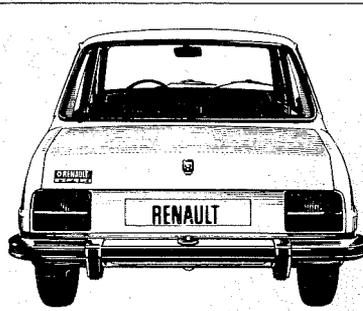
Su avanzada mecánica, segura y responsable, es consecuencia del desarrollo tecnológico de la marca Renault:

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.

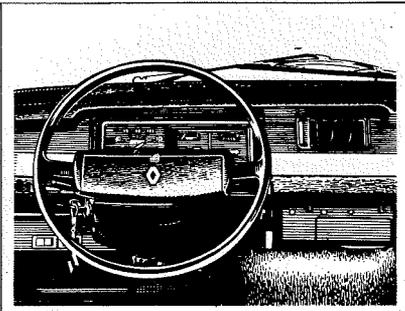
Incorpórese a la línea de amplio confort de Renault siete y descubra un nuevo modo de viajar con seguridad.



Asientos anatómicos, tapizados en tela.



Pilotos de buen tamaño, bien visibles.



Tablero de instrumentos, de fácil lectura.



RENAULT siete

PARTICIPE EN EL EXTRAORDINARIO SORTEO

Entre los titulares de LIBRETAS DE AHORRO A LA VISTA O CUENTAS
CORRIENTES, que efectúen alguna imposición hasta el

31 de Octubre de 1975

11
PREMIOS DE
25.000 PTAS.

11
PREMIOS DE
50.000 PTAS.

33
PREMIOS DE
10.000 PTAS.

**51 DIA
UNIVERSAL
DEL
AHORRO**

11
PREMIOS DE
100.000 PTAS.

Y
515
PREMIOS MAS
DE 5.000 PTAS.

6
PREMIOS
DE
UN MILLON
DE PTAS.

6
PREMIOS DE
250.000 PTAS.

Autórizado por el Banco de España en 30 - Agosto 1975



CAJA DE PENSIONES
PARA LA VEJEZ Y DE AHORROS

“la Caixa”

de Catalunya i Balears

sumario

EDITORIAL:

La Seguridad del Empresario 5

EL EJECUTIVO Y SUS PROBLEMAS

Los ejecutivos, víctimas propicias para las enfermedades cardiovasculares 7
Diez consejos para "padecer" un infarto de miocardio 10
Índice mortal del Ejecutivo 11

ECONOMIA.

El año económico 1974 y la reforma bancaria del 9 de Agosto por don Manuel Gortazar 14
Postal de Ibiza: Visión de Formentera por D. Juan Castelló Guasch 20
Economía Filatélica por D. Alejandro Martínez Fornaguera: Las inversiones filatélicas 22

DERECHO EMPRESARIAL

El contrato de trabajo 24

SEGURIDAD EN EL TRABAJO

Ante la gravedad del problema es preciso actuar 27
El programa de seguridad 28
Las oficinas también necesitan una seguridad 29
Factores esenciales del accidente.— Peligros del ruido y las vibraciones 30

NOTICARIO DE ASIMA

Un "palacio" de arte en el Polígono la Paz 31
Nuevo concesionario en los Comedores de ASIMA 34
Aspiramos a fabricar 30.000 dientes diarios 35
Inauguración de los cursos de Mandos intermedios y Graduado escolar 37
Interesantes noticias del IBEDE 38

JORNADAS NACIONALES DE MARKETING EN PALMA DE MALLORCA 40

CALENDARIO DE LAS FERIAS Y SALONES ESPAÑOLES EN 1976 41

ASAMBLEA DEL PIPA CLUB DE ESPAÑA.— LIBROS INTERESANTES 42

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

economía balear

Primera publicación balear de Economía
Marketing, Turismo y Hostelería

Fundada en 1969



NUMERO 64



SEPTIEMBRE - OCTUBRE 1975

REDACTOR JEFE: D. JOSE RIBAS
PALOU

DIRECCION, REDACCION, ADMINISTRACION 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 PUBLICACIONES POPULARES

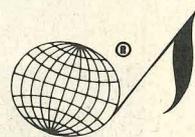
IMPRESO EN OFFSET:
IMPRESA POLITECNICA
Troncoso, 9. Tel: 21 26 60
PALMA DE MALLORCA

DEPOSITO LEGAL: PM 1839/1969

EL PRESTIGIO
DE NUESTROS USUARIOS
CONFIRMA
Y DISTINGUE
NUESTRO PROPIO PRESTIGIO

MUZAK®

MUZAK BALEARES



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

UNA EMPRESA DE SERVICIOS EJEMPLAR

Editorial

El tema tan importante y tantas veces debatido de la seguridad en el trabajo, nos da pie para tratar un aspecto distinto, pero no menos interesante, como es el de la seguridad del empresario.

Según el psicólogo americano Maslow, que plasmó su teoría sobre las motivaciones humanas en una célebre pirámide que lleva su nombre, la seguridad es la base sobre la que se asientan todas las otras motivaciones.

Que el mundo de la empresa se mueve ahora por vericuetos de inseguridad y de incertidumbre, es algo más que sabido. La figura del empresario, tantas veces caricaturizado como un señor con chistera que vive a costa del sudor de los obreros, se siente ahora más que nunca atrapado entre la inflación y la recesión. Y si es así, lo es porque esta caricatura sangrienta del empresario, es sólo eso: una caricatura. Nadie parece preocuparse por la seguridad de este tipo de hombres, muchos de ellos surgidos de las clases inferiores, que han dedicado toda una vida de esfuerzo a crear nuevos puestos de trabajo y riqueza para la provincia.

Cuando se contempla friamente la noticia de que importantes empresas baleares están pasando por los momentos más críticos de su historia, a pesar de su gestión técnicamente correcta, no se puede sospechar los terribles momentos por los que están pasando estos empresarios.

Es muy fácil hacer demagogia en estos instantes. Vilipendiar la función de nuestros empresarios acusándoles de impreparados, individualistas y con carencia de conciencia de clase. Cuando se hace, se olvida olímpicamente todo lo que han hecho estos hombres por Baleares.

Por otra parte la tentación de inhibirse es muy grande. Hay muchos empresarios que en estos momentos desearían ser sus propios empleados, quitándose de encima responsabilidades que gravitan sobre sus hombros. Pero ello tampoco es posible.

Precisamente ahora, es el momento de reivindicar algo que aparece cada vez más confuso: La importancia de la función creadora de riqueza de lo que ha venido en llamarse la libre empresa.

A causa de esta "libertad" las empresas y los empresarios se sienten inseguros, pero esperanzados de que este sistema económico salga, como ha hecho otras veces en su historia, de la situación de encharcamiento en la que se encuentra.

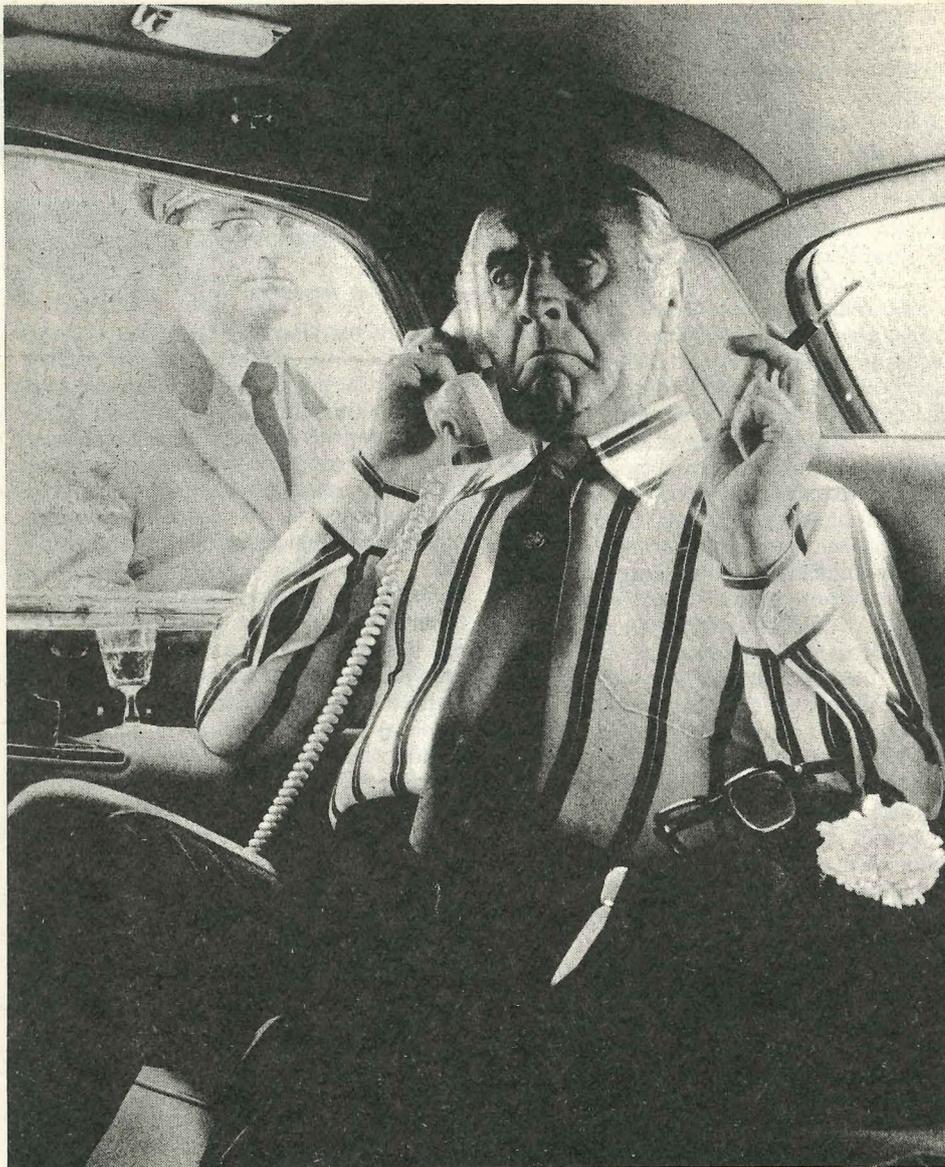
Cualquier otra solución, incluso la que propugnan los partidarios de una empresa sin empresarios, es no sólo utópica, sino que representa un paso atrás en el desarrollo económico de las islas.

La seguridad del empresario

Bajo la mirada penetrante del ejecutivo español, bajo la implacable tensión de su voluntad de hierro, bajo el revivar de ese abanico de opciones empresariales pendientes de una suprema decisión, bajo la apretada intensidad de una vida social sin final ni principio, sucede el más antiguo de los dramas de la Humanidad. Allí late un corazón. Es cierto que el ejecutivo jamás ha tenido tiempo para pararse y escuchar su sonido. Le esperan urgentemente el chófer, el Comité, los contratos, el avión, las citas, las reuniones, las cenas, los teléfonos, los whiskies, mientras su pequeño corazón sigue cumpliendo monótonamente sus funciones.

Un día cualquiera, como un mal presagio, como uno de esos espantos silenciosos que se filtran en la atmósfera, el ejecutivo se entera de que un importante amigo suyo ha dejado de ejecutar para siempre; como consecuencia de un infarto de miocardio. Esa noche, no puede dormir bien. Siente pesadillas y palpitaciones. Los pinchazos le cosquillean el pecho, el brazo izquierdo se vuelve de pronto rígido y de pronto flácido. El ejecutivo, que no ha pestañeado ante las coyunturas económicas más delicadas, se llena de terror, y en muchos casos oculta celosamente todas sus aprensiones.

Si en lugar de alarmarse, en muchos casos de un modo infundado, el ejecutivo hubiera realizado una revisión médica, el índice de mortalidad de enfermedades cardiovasculares no sería tan alarmante.



Los ejecutivos, víctimas propicias para las enfermedades cardiovasculares

Las enfermedades del ejecutivo

En efecto, las cifras pueden servir para poner los pelos de punta a los ejecutivos que se precien, como lo demuestran los estudios realizados por el Patronato Miguel Servet, dependiente de la

Fundación General Mediterránea y que tiene como finalidad el favorecer los nuevos conocimientos sobre el corazón y aparato circulatorio del hombre.

Según la World Health Statistics, el 42,5 por 100 de las muertes en España en el año 1968 se debieron a enfermeda-

des cardiovasculares, frente a un 15,7 por 100 que representan los tumores malignos, y un 4,6 por 100 producidos por accidentes y traumatismos. De todo lo cual se deduce, en un análisis realizado en diez países europeos, que casi un hombre de cada dos ha muerto como

consecuencia de una enfermedad cardiovascular, mientras que los tumores malignos no ocasionan ni la mitad de víctimas.

En números absolutos, en el año 1966 fallecieron en España debido a las enfermedades cardiovasculares 99.413 personas; en 1967, 102.953; en 1968; 117.937, en 1969, 127.807 personas, en 1970, 129.340; en 1971, 138.431 y en 1972, 152.508.

Naturalmente, este tipo de enfermedades afecta tanto al joven ejecutivo que lucha intensamente por abrirse camino en esa nueva tierra de promisión que es el mundo de la empresa, como al ejecutivo de edad media, en el umbral de la madurez, cuya carrera ha llegado ya a su máximo esplendor y vive en ese equilibrio difícil, en esa cuerda tensa y floja que consiste en aceptar las importantes responsabilidades de su cargo por un lado y en evitar ese imprevisible "pustch" que lo desplazaría inevitablemente dentro de la empresa.

El doctor Richard Winter, director del Executive Health Examiners de Nueva York, considera que un 20 por 100 de los hombres de negocios que visitan sus instalaciones para realizar un examen médico, el familiar chequeo, muestran suficientes pruebas de tensión emocional como para apreciarlo a simple vista, mientras que un 5 por 100 son casos lo suficientemente graves como para ser observados por un especialista. Tanto el doctor Winter como sus colaboradores señalan que la tensión intensa resulta prácticamente inevitable para el hombre de negocios, teniendo en cuenta los complejos factores sociales y familiares, además de las crecientes incertidumbres y presiones de los negocios. Por otra parte, existen épocas en la vida de todo hombre extraordinariamente complejas y que producen una serie de tensiones psicológicas, de modo especial en la llamada "crisis de la madurez", y cuyos síntomas comienzan a manifestarse en algunos casos alrededor de los cuarenta años.

Sin embargo, al ejecutivo brillante y combativo que ha conseguido llegar a un alto puesto con la fuerza de su talento y la disciplina de su trabajo le resulta muy difícil reconocer sus limitaciones. Y comienza ese estado de ansiedad producido por la tensión nerviosa, las jaquecas, la extrema irritabilidad, los largos y desesperantes insomnios. Toda una serie de síntomas que impiden al pobre ejecutivo mantener el control sobre sí

El ejecutivo no tiene tiempo para pararse y escuchar el sonido de su corazón

mismo esa fría serenidad que poco tiempos antes constituía toda su fuerza.

El perfecto desorden

El doctor Martínez Osorio es el director del Centro de Investigación y Diagnóstico Cardiovascular de Aravaca (Madrid). Cientos de ejecutivos pasan anualmente por sus instalaciones para someterse entre aprensiones, miedos y esperanzas, al consabido chequeo, que, afortunadamente, ya va constituyendo una práctica habitual entre el ejecutivo hispánico.

Según el doctor Martínez Osorio, el ejecutivo posee unas características muy precisas que lo determinan. En ese hombre que se encuentra al servicio de una empresa, pero con una responsabilidad personal como consecuencia de sus atribuciones. Es evidente que el empresario descarga sus problemas en el ejecutivo, y que éste o bien los resuelve o bien se juega limpiamente el puesto, lo cual contribuye a crear un estado constante de tensión, teniendo en cuenta que el ejecutivo es ese hombre sometido a la patología normal con todas las flaquezas y las miserias de los comunes mortales a sus espaldas.

Por otra parte, la actual estructura de la empresa moderna combina la necesidad de un trabajo intenso por un lado y la necesidad de una vida pública por otro, constante fuente de conflictos personales.

¿Cuáles son las consecuencias inmediatas de esta situación?

En primer lugar —y desde el punto de vista médico, constituye un factor importante—, la primera consecuencia es el profundo desorden de la vida que da lugar a una serie de transgresiones que alteran su naturaleza.

Por ejemplo, ahí está el terrible problema del horario.

"Cuando vienen a la consulta y les preguntas su jornada de trabajo, te das cuenta de que no tienen horas. Trabajan lo mismo de día que de noche... Tienen un desorden total. Por otra parte, debido a sus actividades de tipo social, no disponen de tiempo para dedicarlo al trabajo, y tiene que hacerlo quitando

tiempo al sueño. En este terreno son un desastre. Y creo que podrían evitarlo, sencillamente, viviendo con orden"

Una segunda consecuencia son las comidas. El ejecutivo asiste normalmente a comidas y cenas de negocios. Son comidas ricas, por lo pronto, por el número de tenedores de los restaurantes a los que asiste y que recuerdan a una clara noche de verano y por el exceso en proteínas y grasas. No cabe duda de que el ejecutivo español no es un muerto de hambre.

Una tercera consecuencia son las bebidas. El ejecutivo no se encuentra a gusto si no tiene una copa de Whisky en la mano, y, sin embargo, el doctor Martínez Osorio asegura que no ha visto, a ninguno, borracho. Sin embargo, en las conversaciones profesionales, en los aperitivos, en las reuniones, en los cócteles, el ejecutivo agota sus buenos vasos, sin contar con que suele viajar en primera en los aviones, donde la bebida no le cuesta nada. Son esos pequeños e inofensivos placeres que proporciona la vida a determinados mortales.

Naturalmente, a la comida y a la bebida sigue el tabaco, con lo cual ya quedan perfectamente estructurados los vicios capitales del ejecutivo de nuestros días, que fuma, bebe y come sin percibir los ahogados suspiros de su corazón, mientras se halla introducido en una frenética actividad profesional.

A todo esto, se une la absoluta falta de ejercicio físico. Llega a su despacho en coche, y mientras el chófer conduce, resuelve una serie de asuntos con sus dictáfonos, y su único deporte consiste en pasear por los distintos pasillos de distintos aeropuertos internacionales.

Cuando esta situación se alarga, el ejecutivo comienza a perder pie y corre el grave peligro de diluirse en esa especie de agrio estado emocional, que es el "surmenage" o el "stress", refugio definitivo de almas descarriadas o fatigados ejecutivos.

Las características patológicas

De un modo muy claro, esta patología se refleja, en primer lugar, en el aparato circulatorio y después en el sistema nervioso.

Cuando el ejecutivo empieza a advertir estos peligrosos síntomas de fatiga, tiende a huir inevitablemente, y su descanso consiste en coger precipitadamente un avión y pasar un agotador fin de semana en un lugar lejos de su despa-

VICIOS CAPITALES DEL EJECUTIVO:
Los horarios, las
bebidas, las comidas y el tabaco

cho, con lo cual, posiblemente, consigue volver a su trabajo mucho más cansado de lo que se fue. Pero los ejecutivos son así...

En la actualidad se ha demostrado de un modo palpable que la relación entre ansiedad y enfermedades del corazón se encuentra en estrecha conexión. Las tensiones, las fuertes emociones, los sufrimientos de todo tipo, influyen de modo decisivo en la diminuta y poderosa máquina que mueve el cerebro del ejecutivo.

Generalmente, los agotamientos nerviosos no suelen dar lugar a circunstancias fatales. Producen una disminución de las iniciativas, estado de permanente indecisión y duda, depresiones, inseguridad personal y profesional, tristezas... Pero el "surmenage" desaparece al sol, a la sombra de unas largas vacaciones.

Cada cual tiene, además, sus pequeños trucos para conseguir una salida triunfante en esta desesperada guerra de guerrillas en que ha terminado por convertirse la tensión nerviosa.

En cuanto al aparato circulatorio, se presentan situaciones con una característica muy distinta y bastante más alarmante. Este tipo de enfermedades se producen por un aumento de grasas en la sangre, el exceso de trabajo, la hipertensión arterial y la falta de ejercicio físico.

Si a todo esto se añade la permanente tensión que actúa sobre el corazón del ejecutivo, se comprende fácilmente que este tipo de personas tienen un riesgo mayor que el resto de los ciudadanos a la hora de pensar en estas enfermedades.

Es más fácil prevenir que curar

El doctor Martínez Osorio es un decidido partidario de la Medicina preventiva.

"Los ejecutivos son hombres con gran agilidad mental, con capacidad y con fuerza de voluntad cultivada. Esto hace que puedan poner fácilmente los medios para prevenir este tipo de enfermedades cardiovasculares. Esto no es un cáncer, aunque la mortalidad sea tres veces superior".

¿Cuáles son las medidas a tomar?

En primer lugar, todo tipo de medidas contrarias a las causas.

Después, el ejecutivo debe adquirir un conocimiento lo más exacto posible de su estado de salud. Este es el famoso chequeo o diagnóstico exhaustivo, con una revisión profunda y total y un examen clínico completo. Tiene que ser un examen orientado de sus constantes fisiológicas para conocer aquellas que no se encuentran encuadradas en los límites normales. Opina el doctor Martínez

Un buen consejo: hacer ejercicio físico y deportes, con moderación y constancia

Osorio que un falso chequeo puede ser enormemente perjudicial.

Esta es la razón de que se aconsejen los chequeos y las revisiones serias en centros que merezcan las suficientes garantías científicas y humanas... El ejecutivo no sólo está compuesto por una serie de cifras de tensión y de colesterol, sino que es un hombre con un entorno familiar y profesional que lo conforma.

¿A qué edad hay que empezar a realizar este tipo de revisiones?

En realidad, el ejecutivo no llega a la madurez hasta los treinta y cinco años, aproximadamente. A partir de este momento necesita una revisión periódica de su estado de salud si desea prolongar la vida.

En líneas generales, parece ser que el ejecutivo tiende de un modo instintivo a meter la cabeza debajo del ala y a huir de la realidad hasta que la realidad le obliga a abrir los ojos. ¿Cuándo acude al médico? Casi siempre cuando percibe algún síntoma que le alarma y fundamentalmente cuando mueren tres o cuatro ejecutivos. Entonces se presentan en masa en la consulta.

Por la vida circulan dos tipos de estos pintorescos personajes. Aquellos que se resisten con desesperación a presentarse en la consulta de un médico y aquellos otros que se dedican a coleccionar chequeos y viven con una aprensión constante, en perpetuo estado de alarma.

Existen en la actualidad una serie de empresas en España que exigen el chequeo de todo el personal de dirección con cargo al presupuesto y a todas aquellas personas que pasen de cuarenta años. En otros muchos casos, las empresas contribuyen con un tanto por ciento a financiar los gastos.

En este tipo de revisiones y de chequeos, las recomendaciones más habituales se centran, en primer lugar, en una alimentación racional. El ejecutivo tiene que saber confeccionar un menú con menos abundancia de grasas y con más verduras y frutas.

Otro habitual consejo es el ejercicio físico y los deportes, siempre que se hagan de modo habitual y con moderación. Según el doctor Martínez Osorio, en su experiencia personal ha podido comprobar que los ejecutivos no hacen absolutamente ningún ejercicio. Admiran los más modernos y complicados aparatos gimnásticos, donde pueden remar, andar en bicicleta y mover poleas al mis-

mo tiempo, pero no los utilizan. Se compran el mejor equipo de tenis y empiezan a jugar con sus hijos con tal entusiasmo y combatividad que corren el peligro de sufrir un infarto de miocardio en la misma pista. Al cabo de unos días, la raqueta sólo sirve para crearles vagos remordimientos de conciencia.

Esta es la razón de que el médico insista en que el ejercicio debe reunir las características de la moderación y la constancia. En algunas circunstancias, se les aconseja aparcar el coche siempre a una distancia determinada, de tal modo que se ven obligados a andar una serie de kilómetros diariamente.

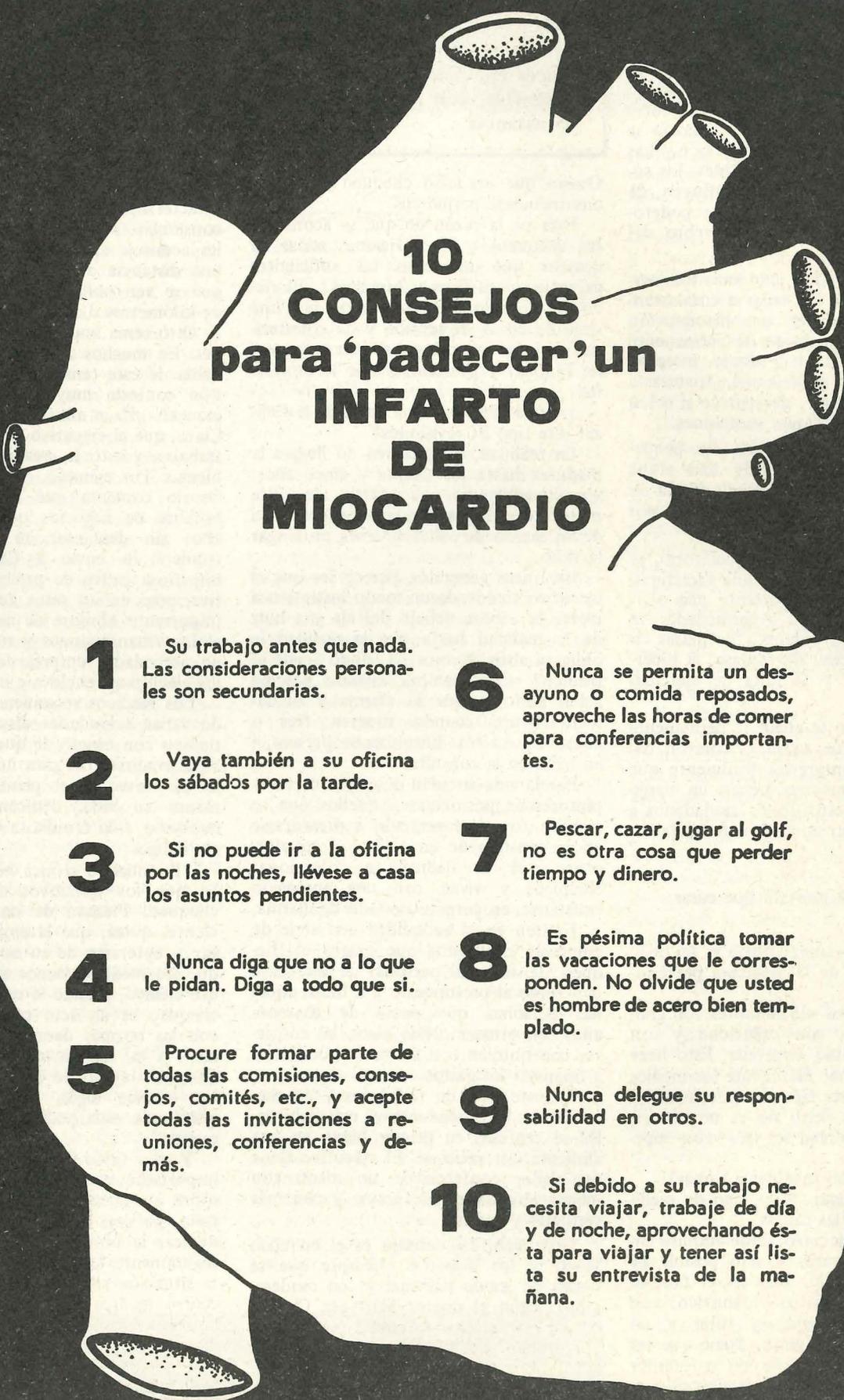
Otro tema importante son las vacaciones. En muchos casos, cuando el médico habla de este tema, el ejecutivo en cuestión contesta muy orgulloso... "¿Vacaciones? ¡Hace años que no las tomo!". Claro, que el ejecutivo no puede vivir sin trabajar, y esto le crea una serie de problemas. Por ejemplo, el doctor Martínez Osorio comenta que a un importante hombre de negocios que llevaba varios años sin descansar, ni unos días tan siquiera, lo envió a Canarias bajo la imperiosa orden de prescripción facultativa, pero en sus ratos de ocio insular el importante hombre de negocios compró varias urbanizaciones y realizó todo tipo de actividades empresariales. Estos son los ejecutivos rebeldes e incorregibles.

Los médicos recomiendan el ejercicio de varias actividades dispares, al mismo tiempo con objeto de que la mente tienda a evadirse. En gran número de casos, los ejecutivos tienen planificada perfectamente su vida, dedicando el tiempo necesario a la familia, a sus aficiones, a sus amigos.

"En nuestra clínica hemos descubierto que los ejecutivos tienen temor al chequeo. Piensan de un modo inconsciente, quizá, que la empresa pueda llegar a enterarse de su estado de salud o que los médicos vamos a contar su cuadro clínico, cuando la realidad es que un chequeo es un acto privado profesional con las normas deontológicas más severas... A mí me ha pasado que alguno de ellos ha tratado de ocultarme por todos los medios algún síntoma, pensando quizá que esto podría hacerle perder el puesto".

Y, por favor, si es usted un ejecutivo importante, no espere a caer desmayado sobre su mesa de trabajo. Después de todo, no deja de ser un hermoso final el dedicar la última mira a la Bolsa, pero seguramente hubiera evitado esta molesta situación simplemente acudiendo a un centro médico, donde le hubieran diagnosticado los comienzos de su enfermedad.

Como bien señala este refrán de nuestro refranero, que muchos ejecutivos podían utilizar como lema y como emblema, más vale prevenir que curar.



10 CONSEJOS para 'padecer' un INFARTO DE MIOCARDIO

1 Su trabajo antes que nada. Las consideraciones personales son secundarias.

2 Vaya también a su oficina los sábados por la tarde.

3 Si no puede ir a la oficina por las noches, llévese a casa los asuntos pendientes.

4 Nunca diga que no a lo que le pidan. Diga a todo que sí.

5 Procure formar parte de todas las comisiones, consejos, comités, etc., y acepte todas las invitaciones a reuniones, conferencias y demás.

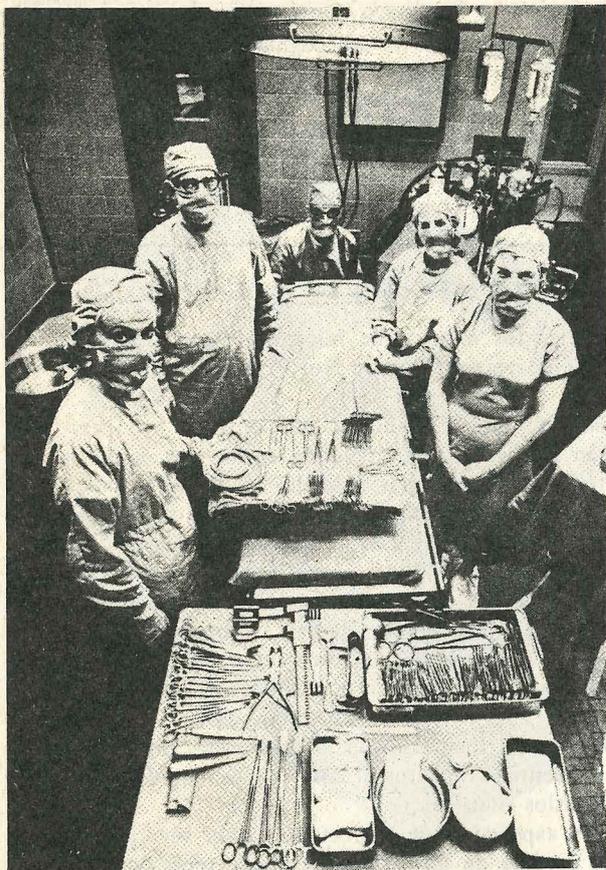
6 Nunca se permita un desayuno o comida reposados, aproveche las horas de comer para conferencias importantes.

7 Pescar, cazar, jugar al golf, no es otra cosa que perder tiempo y dinero.

8 Es pésima política tomar las vacaciones que le corresponden. No olvide que usted es hombre de acero bien templado.

9 Nunca delegue su responsabilidad en otros.

10 Si debido a su trabajo necesita viajar, trabaje de día y de noche, aprovechando ésta para viajar y tener así lista su entrevista de la mañana.



Diccionario mortal del ejecutivo

ANEURISMA: Bolsa formada por dilatación de una arteria. Puede formarse en la aorta torácica o en la aorta abdominal.

ANGINA DE PECHO: Dolor de localización central en la parte anterior del tórax, provocado por un esfuerzo físico, una emoción, la ingestión de alimentos, la exposición al frío, etcétera. El enfermo tiene una sensación de tirantez, opresión, constricción o dolor lacinante, a veces de dolor sordo o abrasador, irradiado al brazo izquierdo, a ambos brazos, a la región costal, a la mandíbula o a la nuca. Unos minutos de descanso o una tableta de nitroglicerina alivian rápidamente los síntomas. La angina de pecho puede ser un indicio de cardiopatía isquémica (cardiopatía coronaria).

ARRITMIA: Cualquier irregularidad del ritmo cardíaco. Algunas arritmias son completamente inofensivas; otras indican la presencia de una cardiopatía. Las arritmias sobrevenidas en el curso de un acceso agudo de cardiopatía isquémica pueden ser mortales si no se administra con rapidez un tratamiento energético.

ARTERIOSCLEROSIS: Engrosamiento, endurecimiento y pérdida de elasticidad de las paredes arteriales, generalmente por lesiones arterioscleróticas. La luz de las arterias se estrecha y la circulación se entorpece.

ASTENIA NEUROCIRCULATORIA: Trastorno funcional del corazón, sin lesión orgánica discernible del músculo cardíaco ni de los vasos sanguíneos. Los síntomas son muy variados y pueden ir acompañados de una menor aptitud para el esfuerzo físico, pero no quedan secuelas duraderas.

ARTEROSCLEROSIS: Formación de depósitos grasos y fibrosos en la pared interior de las arterias.

BLOQUEO CARDIACO: Denominación general de los procesos que retrasan o interrumpen la transmisión de los impulsos bioeléctricos que accionan el músculo cardíaco. Hay casos de bloqueo inocuos y otros que indican lesiones graves.

BRADICARDIA: Lentitud anormal del ritmo cardíaco.

CARDIOMIOPATIAS: Enfermedades del músculo cardíaco, de etiología diversa y a veces oscura. El signo dominante es la cardiomegalía (aumento de tamaño de la víscera cardíaca, con disminución de su capacidad funcional).

CARDIOPATIA CORONARIA: Merma de la capacidad funcional del corazón por riego sanguíneo insuficiente del

músculo cardíaco; su causa más frecuente es la arterosclerosis avanzada de las arterias coronarias.

CARDIOPATIA REUMÁTICA: Secuela de la fiebre reumática, con lesiones del miocardio y de las válvulas cardíacas.

COARTACION DE LA AORTA: Estrechamiento de la parte superior de la aorta, que puede corregirse quirúrgicamente. Estos casos son relativamente frecuentes.

COLAPSO O PARO CARDIACO: Cese de las contracciones del músculo cardíaco por parálisis total de éste o por efecto de contracciones rápidas, caóticas e incoordinadas de las fibras musculares. Sin tratamiento de reanimación inmediato, el enfermo fallece.

CRISIS CARDIACA: Trastorno súbito de la función cardíaca, con ocasión de cardiopatías coronarias o de otro tipo.

EMBOLIA: Oclusión de un vaso sanguíneo por un coágulo desprendido, por aglomeraciones de sustancias grasas, por burbujas de aire, gas, etcétera.

EMBOLIA CEREBRAL: Oclusión de una arteria del cerebro, generalmente por un coágulo arrancado por la sangre de la pared interior del corazón. El resultado común es la apoplejía.

ENDOCARDITIS: Inflamación del endocardio (pared interior del corazón) y especialmente de las válvulas cardíacas, consecutiva a fiebre reumática.

ENFERMEDAD CEREBROVASCULAR: Enfermedad causada por trastorno de la circulación intracraneal, consecutivo a lesiones de las arterias cerebrales. Las causas principales son las hemorragias, las trombosis y las embolias cerebrales.

EXTRASISTOLE: Contracción prematura del músculo cardíaco, sin sujeción al ritmo normal de funcionamiento del corazón. Son una forma de arritmia, por lo común inofensiva e insignificante.

FIEBRE REUMÁTICA: Secuela de las infecciones con estreptococos del grupo A; sus manifestaciones cardíacas pueden ir acompañadas de inflamación y dolores agudos de las articulaciones.

HEMORRAGIA CEREBRAL: Derrame de la sangre en el cerebro por rotura de una arteria. La causa más frecuente es la hipertensión, cuyo tratamiento adecuado evitaría muchos casos de derrame cerebral.

HIPERTENSION: Subida anormal de

la tensión de la sangre arterial como consecuencia de un estrechamiento de las arterias. Entorpece la circulación de la sangre y puede imponer al corazón una sobrecarga funcional.

HIPERTENSION ESENCIAL: Hipertensión de causa desconocida. Sin tratamiento adecuado puede seguir un curso progresivo, causando lesiones cardíacas, renales o cerebrales.

HIPERTENSION RENAL: Hipertensión consecutiva a una enfermedad renal. Puede corregirse en algunos casos con tratamiento quirúrgico.

INFARTO DE MIOCARDIO: Manifestación de cardiopatía isquémica aguda, causada por la oclusión de una de las arterias que riegan el músculo cardíaco. Los síntomas son: dolor torácico intenso y prolongado, baja de la tensión arterial y, en muchos casos, "shock". Muchas personas que han tenido infartos de miocardio pueden llevar una vida activa después de un tratamiento de rehabilitación adecuado.

NEUROSIS CARDIACA: Transtornos funcionales del corazón (palpitaciones, dolores, etcétera) sin lesión orgánica.

TAQUICARDIA: Aceleración del ritmo cardíaco. Una de sus formas es la

taquicardia paroxística, cuyos accesos pueden durar de varios segundos a varios días. Algunas variedades de taquicardia paroxística son inofensivas, otras son peligrosas.

TROMBOSIS: Oclusión de un vaso sanguíneo por formación local de un coágulo de sangre.

TROMBOSIS CEREBRAL: Formación de un coágulo dentro de una arteria cerebral, con merma del riego sanguíneo y la oxigenación de la parte afectada del cerebro y con lesiones graves del tejido nervioso. La trombosis cerebral es la causa más común de la apoplejía.

TRATAMIENTO PARA LOS INFARTOS DE MIOCARDIO

Una nueva victoria contra los infartos de miocardio parece haberse conseguido en la Universidad norteamericana de North Shore, de acuerdo con el Dr. John Morrison.

El investigador ha señalado que el principal problema de los infartos de miocardio no está en la destrucción inmediata de la zona cardíaca afectada por el mismo sino en la muerte posterior del tejido del corazón que rodea la referida zona, como consecuencia de una serie de reacciones en cadena, que pueden ocasionar la muerte del enfermo en cuestión de días.

El proceso, sin embargo puede detenerse, mediante la inyección, después del infarto de esteroides o digitalinas. Mediante este tratamiento, el equipo del Dr. Morrison ha conseguido reducir en más de un 40 por ciento el tejido que normalmente habría quedado destruido en los infartos que han tratado.

Los investigadores observaron también que las sustancias inyectadas en los brazos pasan al torrente circulatorio con mayor rapidez que cuando se inyectan en los muslos o nalgas.

Este descubrimiento es especialmente importante, toda vez que en los infartos de miocardio la pérdida de unos minutos puede representar el fallecimiento del enfermo.



ALLIS-CHALMERS
tecnopotencia
en sus manos
para levantar montañas



DISTRIBUIDOR PARA BALEARES

OSCA

Héroes de Manacor, 184 Telf. 27 14 85

TALLERES

LA CONSTRUCCION
DE
SISTEMAS DE
CIMENTACION
Y
CERRAJERIA DE
CARRPINTERIA METALICA
MIEMBRO FUNDADOR



S. A.

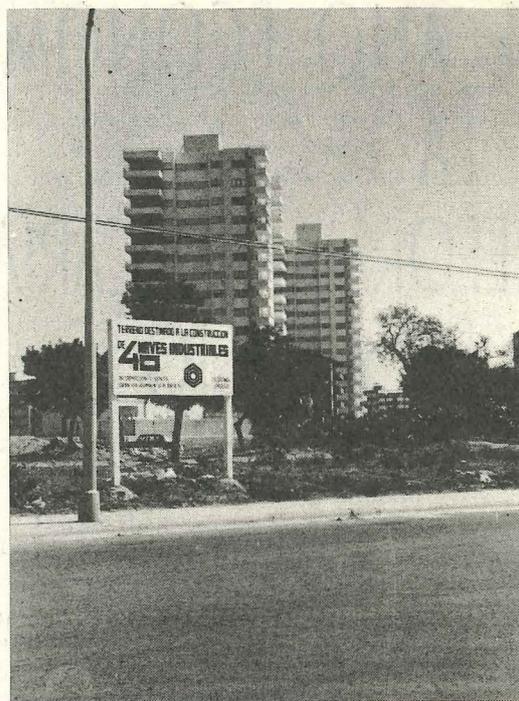
Teléfonos
*25 32 19
25 67 61
25 45 72

**CARPINTERIA METALICA
Y CERRAJERIA DE
LA CONSTRUCCION**

Calle Gremio de Carpinteros
Polígono "La Victoria"

PALMA DE MALLORCA
(Baleares)





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

EL AÑO ECONOMICO 1974 Y LA REFORMA BANCARIA DEL 9 DE AGOSTO

Por **MANUEL GORTAZAR**, conde de Superunda
Consejero-Delegado del Banco de Vizcaya

Dentro de los importantes y trascendentes discursos pronunciados por las más destacadas figuras del mundo financiero español con ocasión de las Juntas generales de las entidades a que los mismos pertenecen destaca el de don Manuel Gortázar, conde de Superunda, con motivo de la correspondiente al Banco de Vizcaya, del que es consejero-delegado.

De él ofrecemos a nuestros lectores, por considerarlo del mayor interés y actualidad, la transcripción íntegra de dos de las partes en que el mismo estaba dividido, precisamente las relativas a su estudio sobre lo que fue «el año económico 1974» y la forma en que la actual coyuntura afectó al desarrollo del negocio bancario y su interesantísimo análisis sobre la «reforma bancaria del 9 de agosto».

EL AÑO ECONOMICO 1974

Por primera vez desde el término de la segunda guerra mundial el conjunto de los países industrializados ha tenido un crecimiento medio negativo de su P. N. B. Basta esta afirmación para dar idea de los problemas de todo orden que crea la interrupción de un crecimiento que ha constituido la base de toda la planificación económica durante muchos años.

La situación, por supuesto, difiere de unos países a otros, decreciendo el P. N. B. en Japón, Estados Unidos y Gran Bretaña, manteniéndose prácticamente nulo en Alemania Federal y registrando moderado incremento en Italia y Francia.

Dentro de este conjunto, la situación de España fue, en cierto modo, una excepción, al conseguir nuestro país en 1974 un crecimiento del 5 por 100 en su P. N. B. a precios constantes, siendo esta cifra la más alta entre las economías evolucionadas. Esta mayor tasa de crecimiento fue consecuencia de una política económica orientada en este camino y su acierto no puede enjuiciarse sino desde una perspectiva temporal más amplia de la que hoy disponemos.

Recordemos que en 1973 nuestro país tuvo un crecimiento en su P. N. B. del 7,9 por 100. En 1974, como acabo de decir, se redujo al 5, y aunque la economía española se encuentra actualmente en clima de recesión, es previsible que en el año actual tendrá un crecimiento positivo, comprendido entre el 2 y el 2,5 por 100, mientras que el conjunto de los países occidentales repetirá un crecimiento ligeramente negativo en este ejercicio.

La duda que se ofrece a los responsables de la política económica española es la de si el precio que se ha pagado por estas tasas de crecimiento relativamente elevado ha sido o no excesivo en cuanto al aumento de precios y a la pérdida de reservas en divisas.

En cuanto al primero, sabemos que el coste de vida aumentó en 1974 en el 17,9 por 100, nivel que por ahora no da señales suficientemente claras de descender en la medida deseable.

Como el nuestro, todos los países industrializados luchan contra la inflación, destacándose los resultados obtenidos por la República Federal Alemana y, en menor grado, aunque tam-

bién satisfactoriamente, por Holanda, Suiza, Francia y Estados Unidos, mientras que otros, como Italia, el Reino Unido e Irlanda, no logran iniciar siquiera la curva descendente en su tendencia inflacionista.

Por lo que se refiere a nuestras reservas de divisas, descendieron, como sabéis, en 774 millones de dólares el pasado año y 420 millones más en los primeros cuatro meses del año actual, aun contando con el uso durante el mes de marzo de la llamada «oil facility» del Fondo Monetario Internacional.

Esta inflación generalizada no es únicamente atribuible a la crisis del petróleo. Arranca del exceso de demanda creado por el *boom* más fuerte de la postguerra, ocurrido en 1972, que dio lugar a un enorme aumento en los precios de las primeras materias y repercutió en los costes internos de todo tipo. Por ello, todos los Gobiernos occidentales habían adoptado medidas restrictivas contra una inflación que se vio impulsada por el espectacular aumento del precio del petróleo a fin del 73 y principios del 74.

Ante esta situación, los problemas y objetivos de la política económica coincidentes en todos los países se concretaban en:

- Mantenimiento del nivel de actividad.
- Reducción de las tensiones inflacionistas.
- Equilibrio de la balanza de pagos.

Estos objetivos son, en gran medida, contradictorios entre sí y objeto de una valoración diferente según la coyuntura social y política de cada país.

Por lo que se refiere al nuestro y al año 1974, se puso claramente el énfasis en el mantenimiento de la expansión, tratando de compensar el factor depresivo que tenía que suponer la cuenta del petróleo, mediante la concesión de estímulos a la inversión privada y pública y la absorción por el Estado de una parte apreciable de los encarecimientos sufridos en el abastecimiento nacional.

Se partía para ello de una situación confortable en cuanto a reservas de divisas, efecto de una política de prudencia cuyo acierto, muchas veces discutido, es justo hacer resaltar.

El déficit de la cuenta corriente se compensó, salvo la moderada pérdida de reservas ya citada, a través de la cuenta de capital, tanto mediante inversiones directas como por recurso al crédito extranjero, que se obtuvo sin dificultad alguna, dado el prestigio de España en los mercados internacionales.

Se justificaba también la política escogida por el hecho de que la tensión sobre los precios no cede automáticamente al controlarse la actividad, ya que al disminuir la utilización de la capacidad de la industria ésta sufre una pér-

didada en su productividad y, consiguientemente, en sus costes.

Así, pues, la política económica apuntó al empalme con la próxima fase expansiva del ciclo mundial, intentando ahorrar al país una depresión innecesaria a costa de un mayor endeudamiento de nuestra economía.

La evolución de los hechos enjuiciada objetivamente no ha confirmado la tesis expuesta, al prolongarse la situación de crisis mundial agravada por las medidas fuertemente restrictivas adoptadas en otros países, que prefirieron abordar inmediatamente la lucha contra la inflación, aun a base de un costo social representado por elevadas cifras de desempleo.

Las medidas de política económica dictadas el pasado 7 de abril parecen indicar que nuestras autoridades han sometido a revisión los criterios del pasado año, inclinándose más bien a una actitud de carácter estabilizador, que se justifica, pese a sus inconvenientes, por la necesidad ineludible de enderezar nuestra balanza de pagos.

No quiero terminar este comentario general sin hacer una breve referencia a la evolución del sistema monetario internacional y al funcionamiento de los mercados financieros durante el pasado ejercicio.

Hay que reconocer que el sistema monetario ha dado pruebas esperanzadoras de su resistencia para soportar periodos de crisis. Nuestro sistema monetario es actualmente un sistema de cambios flotantes que ni siquiera está definido, pues aún no existen reglas de juego suficientemente claras para definir la flotación ni para regular las intervenciones de las autoridades monetarias.

Al mismo tiempo, la crisis del petróleo impuso a los mercados financieros internacionales la responsabilidad de reciclar los enormes excedentes de divisas no gastados por los países productores. En circunstancias tan difíciles, el mercado internacional estuvo sometido durante el pasado año a una crisis de confianza, como consecuencia de las pérdidas que sufrieron algunos Bancos extranjeros en sus operaciones de divisas.

Sin embargo, la eficacia de los instrumentos financieros internacionales y, digámoslo claramente, de la Banca se ha calificado como muy satisfactoria, y ello por Gobiernos de muy diversas tendencias políticas. Se han reciclado cerca del 40 por 100 de los excedentes de los productores de petróleo sin producir serias alteraciones en el equilibrio de las diversas monedas, y también hay que considerar como favorable el que las crisis, y aun los accidentes bancarios registrados, han servido para que se tomen medidas de precaución dentro de cada país y para que los Bancos centrales lleguen

a acuerdos, con el fin de ayudar a aquellos Bancos que, siguiendo prácticas correctas y prudentes, pudieran encontrar dificultades temporales en su liquidez.

Los problemas a los que nos acabamos de referir influyen no sólo en la evolución de la Banca española, sino, en general, en toda la Banca internacional, y ello no podía menos de ser así dada la importante interrelación que existe, en el momento actual, entre las economías de todos los países.

Resumiré a continuación las principales formas en que la actual coyuntura afecta al desarrollo del negocio bancario:

- a) Desaceleración de las tasas de crecimiento de la Banca.
- b) Control directo y permanente de la liquidez.
- c) Aumento del riesgo bancario.
- d) Definición de una selectividad bancaria.
- e) Nueva regulación de operaciones en divisas.

a) **Desaceleración de las tasas de crecimiento de la Banca.**

La actual política monetaria de nuestro país se basa en la fijación de unos objetivos de crecimiento para las llamadas «disponibilidades líquidas», constituidas por la suma de efectivo en manos del público y depósitos en los Bancos y Cajas de Ahorros.

A principios de año la tasa fue establecida alrededor del 18 por 100. De esta cifra se deriva el aumento esperado de los depósitos bancarios, restando el crecimiento del efectivo en manos del público y estimándose con bastante precisión la participación relativa de Bancos y Cajas de Ahorros en el aumento total de los depósitos.

En términos generales puede suponerse que el crecimiento previsible de las disponibilidades líquidas y el de los depósitos para el conjunto de la Banca habrá de ser muy parecido.

Este objetivo supone una desaceleración en el crecimiento registrado en años anteriores, que, como se recordará, fue del 27,08 por 100 en 1973 y 19,87 por 100 en el pasado año.

En los cinco primeros meses y elevado a tasa anual el crecimiento de los depósitos ha sido del 15,83 por 100, apuntando, como se ve, a una tendencia inferior a la previsión inicial.

En cuanto a las inversiones de la Banca, el aumento será superior al de los depósitos. A finales de mayo la tasa de crecimiento de aquellas, medidas en términos anuales, se situaba en el 23,23 por 100; tasa en todo caso inferior

a las de los dos últimos ejercicios, en los que las inversiones crediticias aumentaron en el 30,45 por 100 y 26,13 por 100, respectivamente.

Esta tendencia a la desaceleración en la inversión puede ser atribuida en parte a una menor presión de la demanda, y en parte, ser consecuencia de los propios mecanismos de control establecidos con objeto de ajustarse con flexibilidad a los nuevos sistemas de suministro de liquidez.

La diferencia entre el crecimiento del pasivo, o sea, de los depósitos, y el del activo, o sea, el de las inversiones (crédito y descuento), debe llenarse mediante apoyos de tesorería instrumentados por el Banco de España.

b) **Control de la liquidez.**

La política monetaria anteriormente definida se basa en un mecanismo de control diario y permanente sobre la liquidez de la Banca. Esta liquidez está afectada principalmente por factores sobre los que la Banca no tiene acción alguna, como son el saldo positivo o negativo de la balanza de pagos y la acción expansiva o contractiva del sector público.

Teniendo en cuenta tales factores, el Banco de España ejerce una función compensatoria, suministrando a la Banca la liquidez mínima para cubrir el coeficiente de Caja al ritmo compatible con el crecimiento deseado y prefijado por la autoridad monetaria.

Hay que decir que este instrumento de regulación tiene influencia en la rentabilidad de la Banca, ya que el coeficiente de Caja, establecido actualmente al nivel del 7,50 por 100 de los depósitos en pesetas, es sensiblemente superior al mínimo técnico que necesita la tesorería operativa de los Bancos, no superior al 5 por 100 de sus depósitos. La diferencia supone una inmovilización de fondos no rentable, por lo que el mecanismo de ajuste de liquidez afecta, como ya he dicho, con carácter negativo a la rentabilidad de la Banca.

Sería deseable que las ayudas de liquidez proporcionadas por el Banco de España a la Banca no fueran instrumento de gravamen para su cuenta de resultados, lo que pudiera conseguirse mediante una reducción del coeficiente de Caja o mediante el establecimiento de activos rentables que pudieran ser computables en el mismo.

Esta situación obliga a cada Banco a ajustar sus activos líquidos al mínimo legal requerido, colocando los excedentes en el mercado monetario, política que ha sido seguida por nuestro Banco con la máxima precisión y actividad, optimizando la rentabilidad de sus excedentes de tesorería.

c) Política de riesgos.

Toda recesión de la actividad económica incide inevitablemente sobre la calidad de los riesgos bancarios, y así ha ocurrido en todos los países del mundo occidental, no siendo el nuestro una excepción. Aunque ello no debe alarmarnos, sí nos debe recordar que la Banca ha vivido durante los últimos años, no sólo en España, sino en otros países, orientada al crecimiento, a la ampliación y a la diversificación de servicios financieros. Estos objetivos continúan siendo válidos, pero sin olvidar que la esencia misma, y yo diría que la razón de ser del negocio bancario, ha sido, es y será la transformación de depósitos en inversiones, cuyo riesgo hay que valorar.

El 80 por 100 de los recursos de los Bancos está invertido en créditos y descuento. Por tanto, el mejor índice de garantía respecto a la solidez de un Banco reside en la gestión prudente de su política de riesgos.

La diversificación sectorial, geográfica y cuantitativa de los mismos ha sido siempre objeto de especial atención para el Banco de Vizcaya, que por ello contempla el futuro con optimismo en tan importante aspecto de su actividad.

d) Selectividad de Bancos.

A consecuencia de los acontecimientos que venimos comentando se ha reforzado notablemente en los mercados financieros internacionales el criterio de selectividad bancaria. Una prueba de ello es que el número de Bancos que operan en todos los sectores de los euromercados ha disminuido, según la revista inglesa *The Banker*, de 435 a fines de 1973 a poco más de 50 Bancos al cerrar el ejercicio 1974. Es satisfactorio comprobar que el Banco de Vizcaya, juntamente con otros grandes Bancos españoles, ha mantenido en todo momento una catalogación de Banco de primera línea, superior incluso a la de Bancos de países industrializados más avanzados financieramente que el nuestro.

Este concepto de selectividad empieza también a dominar en la Banca norteamericana, produciéndose, por las alarmas registradas en algunos momentos, un efecto de concentración sobre los Bancos de primera línea.

El proceso no se ha iniciado aún en España, pero estamos convencidos de que la liberalización emprendida por las medidas del 9 de agosto, que comentaré más adelante, redundarán en un concepto más selectivo de la Banca, reflejando las actitudes que adopte cada institución respecto al crecimiento, riesgo y rentabilidad.

e) Regulación de operaciones en divisas.

Decía hace un momento que nuestro Banco, junto con otros grandes Bancos españoles, ha disfrutado de la mejor clasificación en los mercados financieros internacionales. Ha contribuido a esta excelente conceptualización un historial impecable de nuestro país y de nuestra Banca a lo largo de toda clase de coyunturas, pero sin duda se ha visto reforzada por la regulación establecida por el Banco de España en el pasado mes de agosto respecto a las operaciones en divisas, que tiene delegada en la Banca privada.

Nos complace resaltar que el Banco de España ha sido el primer Banco central en establecer una regulación sobre este tema, mediante una normativa que limita el máximo endeudamiento de cada Banco en relación con sus recursos propios y establece prudentes porcentajes para las colocaciones en crédito a plazo, según la clase y duración de los depósitos recibidos en divisas. Ello constituye una garantía para toda gestión correcta, que beneficiará tanto a los Bancos como a la imagen financiera de nuestro país.

REFORMA BANCARIA DEL 9 DE AGOSTO

Anteriormente me he referido a las disposiciones publicadas el 9 de agosto pasado, a las que podríamos calificar como una verdadera reforma bancaria. Lo cierto es que han tenido y tendrán, sin duda, gran trascendencia en la evolución de la Banca española, por lo que merecen un comentario que explique su alcance y defina la posición de la Banca y de nuestro Banco ante la misma.

Como es sabido, las citadas medidas, objeto de varios Decretos y Ordenes ministeriales, afectan a los Bancos y Cajas de Ahorros, siendo sus aspectos fundamentales los siguientes:

- a) Libertad de expansión.
- b) Regulación de nuevos Bancos.
- c) Libertad parcial de tipos de interés.
- d) Establecimiento de un coeficiente de garantía.

a) Libertad de expansión.

Desde la publicación del Decreto de 9 de agosto, la expansión bancaria es libre, dentro de un límite relacionado con los recursos propios de cada Banco. Dado que éstos proporcionaban una capacidad de expansión amplísima, la reacción en forma de apertura de nuevas oficinas fue inmediata. En los nueve meses transcurridos desde el mencionado Decreto se han abierto 1.158 nuevas oficinas bancarias, lo que supone, aproximadamente, el añadir algo más del 20 por 100

a las oficinas existentes en 30 de agosto del pasado año.

Al ser totalmente voluntaria la decisión de crecer en número de oficinas, ésta debe regularse en base a criterios de rentabilidad, ya que no cabe pensar que el régimen de libertad sea temporal, y que el Banco que se antepone a la apertura de oficinas pueda consolidar su ventaja en una ulterior legislación restrictiva.

Este punto de vista de la rentabilidad de la expansión plantea un problema delicado, pues la apertura de nuevas oficinas supone un negocio de rendimientos decrecientes y de costes crecientes, al crecer el número de oficinas en proporción superior al volumen del negocio bancario y al resultar cada vez más costoso el establecimiento de nuevas dependencias.

Sobre estos problemas materiales hay que resaltar la competencia que se ha establecido en la captación de ejecutivos cualificados y las nuevas exigencias de formación de equipos competentes, sin los cuales la expansión produciría una merma en la calidad de los empleados y en la calidad de los servicios y riesgos de las nuevas oficinas.

Como recordarán los señores accionistas, nuestro Banco ha figurado siempre en primera línea al reclamar una legislación que permitiese su adecuada expansión por el territorio nacional, y de acuerdo con dicha tendencia desarrolla un plan a largo plazo dividido en etapas. Acabamos de completar una primera, que comprende la apertura de un total de 42 oficinas.

Será el criterio de rentabilidad a medio y largo plazo el que decida nuestra actuación, pues no puede sacrificarse el presente al futuro, dada la pérdida inicial que producen las nuevas oficinas en sus comienzos, ni el futuro a una visión dominada por los resultados inmediatos.

b) Creación de nuevos Bancos.

Un segundo Decreto del 9 de agosto modifica la regulación para la creación de nuevos Bancos.

Encontramos razonable y lógico que la legislación permita el acceso a la profesión de banquero, pues lo contrario sería constreñir la libertad en una actividad profesional de gran trascendencia para el país. Admitido este principio, hay que reconocer que el proceso de la estructuración bancaria en el mundo va en dirección opuesta. En España hay actualmente 108 Bancos, número evidentemente excesivo para la dimensión y características de nuestro mercado. Si se tiene en cuenta la necesidad de alcanzar un tamaño mínimo para abordar en forma eficiente y económica la realización de las operaciones bancarias, parece que más que una ampliación del número de Bancos sería aconsejable un proceso de concentración de los existentes, siguiendo la tendencia de todos los países industrializados. La com-

petencia más eficaz no se produce por la existencia de muchos Bancos, sino por la concurrencia de grandes Bancos dotados de los medios necesarios para atraer y atender el servicio de su clientela.

c) Liberalización de los tipos de interés.

También tocaron las disposiciones del 9 de agosto este importante tema, cuyas repercusiones afectan no sólo a la Banca, sino a todo el sistema económico, dejando en libertad la fijación de los tipos de interés activos y pasivos en tramo de largo plazo.

Tradicionalmente, el sistema crediticio español ha estado basado en tipos de interés máximos, tanto para las operaciones activas como pasivas. Puede argumentarse que el mantenimiento de los tipos de interés para los depósitos bancarios a nivel inferior al que hubieran alcanzado en régimen de plena libertad constituía una transferencia de valor de los ahorradores a los inversores. Aun reconociendo la fuerza del argumento hay que tener presente que el impulso que mantiene el desarrollo de la economía es precisamente la inversión y que ésta es muy sensible al coste del dinero bancario, sobre todo dada la estructura financiera de la empresa española. Resulta, por lo tanto, más delicada de lo que parece la liberalización de los intereses pasivos de la Banca, por su inevitable repercusión en el precio del dinero para la inversión productiva.

No voy a detenerme en la evolución que estas disposiciones han supuesto en los tipos de interés a largo plazo, tanto para la Banca industrial como para la comercial, que se equiparan a este respecto. En la actualidad, los tipos máximos de imposición a plazo están comprendidos entre el 7 y el 9,5 por 100, según la libre elección y declaración trimestral de cada Banco, que procede de acuerdo con su categoría y prestigio (capacidad competitiva).

Esta elevación de los tipos de pasivo ha tenido su inevitable reflejo en los intereses del crédito a largo plazo, liberados sin más limitación que el porcentaje destinado a cubrir lo que pudiéramos llamar inversiones preferentes.

La estructura de los pasivos bancarios ha sufrido un fuerte impacto con estas modificaciones, produciéndose un importante desplazamiento de depósitos hacia las imposiciones a dos o más años, que a 31 de diciembre pasado representaban ya el 20 por 100 de los depósitos de la Banca.

d) Coeficiente de garantía.

La relación entre recursos propios y ajenos, que es la que se designa bajo este nombre, figuraba en la legislación bancaria española tan sólo como un coeficiente reductor de la capacidad

de expansión de la Banca comercial, pero a partir de las disposiciones del 9 de agosto aparece por primera vez como magnitud de cumplimiento obligatorio.

El tema de la proporción de recursos propios sobre los depósitos es permanentemente objeto de discusión en la Banca internacional. En general, los Bancos extranjeros no han seguido el crecimiento de sus depósitos con incrementos proporcionados de sus propios recursos. De un modo general, la Banca extranjera se ha movido, en cuanto a coeficiente de garantía, a niveles sensiblemente inferiores a los que se han señalado como preceptivos para la Banca española.

Es difícil definir un nivel óptimo de coeficiente de garantía, pues si bien, como su nombre indica, cumple una función de defender la solvencia de la Banca contra pérdidas eventuales inesperadas, resulta, de hecho, que tal garantía depende, mucho más que de un porcentaje, siempre reducido respecto a los depósitos, de la calidad de los activos del Banco, de su sistema de dirección, de su propio tamaño y de su capacidad de generar beneficios.

Antes de pasar al examen de nuestro balance y proyectos de financiación me voy a permitir una breve recapitulación de lo dicho hasta ahora, tratando de extraer algunas conclusiones generales sobre la incidencia de los cambios registrados en el futuro del negocio bancario.

La intensificación en el uso de la política monetaria coyuntural y las exigencias de la política de desarrollo a medio y largo plazo han determinado un reforzamiento del control sobre toda la actividad bancaria. Me atrevo a afirmar que la Banca española se sujeta comprensivamente a la disciplina del Banco de España en forma ejemplar, incluso al comparar su comportamiento con el de la Banca nacionalizada en otros países.

La legislación bancaria española culmina un proceso de liberalización que asienta la competencia y presiona sobre la rentabilidad. Esta presión sobre la rentabilidad, como hemos aludido anteriormente, muchas veces se produce como consecuencia de medidas que tienen por objeto

conseguir un efecto de política monetaria, pero que simultáneamente suelen llevar aparejado un deterioro de la cuenta de resultados de la Banca. En el mismo sentido, las recientes medidas de política económica, medidas que con gran altura de miras imponen sacrificios a determinados sectores del bien común, y con las que, por lo tanto, nos solidarizamos, han tenido y van a tener una incidencia notable sobre el sector bancario.

La supresión de la exención del impuesto de rentas del capital sobre los intereses de los depósitos bancarios no afecta a los Bancos, pero sí tendrá una incidencia económica en la formación de los precios del pasivo. Los beneficios bancarios, como los del resto de las Sociedades Anónimas, que venían gravados a un tipo nominal del 32,7 por 100, lo serán en el futuro al 36 por 100, pero con recargo transitorio del 10 por 100 en el año en curso sobre la parte de aquellos beneficios que exceda del 7 por 100 del capital fiscal. Esto supone una fuerte incidencia sobre los resultados líquidos del presente ejercicio.

Este es el obligado y difícil entorno con el que nos enfrentamos sin pesimismo, creyendo que el reconocimiento realista de las dificultades que nos rodean constituye ya el primer paso para su resolución.

La Banca española ha dado pruebas en los últimos años de su capacidad a las circunstancias, rápidamente cambiantes. Pocos hubieran pensado hace unos años que la Banca, de carácter tradicional y conservadora, pudiera ser capaz de desarrollar el enorme esfuerzo de expansión y nuevos servicios, la diversificación de actividades, la expansión internacional y el fuerte desarrollo que ha logrado en todas las áreas en las que se le han ofrecido oportunidades.

El reto que actualmente se plantea es diferente y tiene un nombre: rentabilidad. Rentabilidad, naturalmente, compatible con el crecimiento, pero con éste subordinado y cualificado por aquella.

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, / Nervo Metal.

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

... ¿El futuro? En las encuestas realizadas por el equipo redactor del Plan General de Ordenación Urbana se desprende claramente que los formenterenses no quieren ver su isla convertida en un centro de turismo masificado. Se pretende potenciar el turismo familiar de chalet, procurando no caer en manos de los grandes touroperators. En resumen, tenemos que frenar en lo posible la masificación turística que se nos viene encima."

(Palabras de D. Antonio Serra Colomar, alcalde de Formentera, en el diario palmesano "Ultima Hora")

Visión

de FORMENTERA

por Juan Castelló Guasch

No pudo quedar completo nuestro artículo anterior sobre Formentera en el que, por no abusar de la hospitalidad de las páginas de "Economía Balear", sólo hablamos del agua que necesita y no tiene la isla, ciñéndonos estrictamente al tema del agua y dejando para una segunda parte lo que viene a ser como el telón de fondo sobre el cual enjuiciar las dimensiones de aquel angustioso problema, es decir, una perspectiva, una síntesis, reducida a la elocuencia de las cifras, que permita una más clara visión de conjunto de la personalidad humana de la hasta hace muy poco olvidada y casi desconocida hermana menor del archipiélago. Tanto, hasta tal punto, que incluso el fisco ignoró casi su existencia durante cuarenta años y desde 1929 hasta 1969 no se recibió allí visita alguna de la inspección de Hacienda.

Geografía

Formentera, situada al Sur de Ibiza, a unas 3 millas de costa a costa y a 11 de puerto a puerto, tiene una extensión de 82 Kilómetros cuadrados o de 125 si se incluyen los islotes adyacentes (Espalmador, Freos, Espardell, Espardelló...) y cuenta con 3.000 habitantes de derecho, pero su población de hecho llega casi a los 5000.

En pocos años la población flotante ha dado un salto tremendo, singularmente en los meses de verano. En 1973, en el pequeño puerto de la Sabina entraron y salieron 5.930 barcos que transportaron 371.143 pasajeros. Hay unos 40 establecimientos hoteleros con una capacidad de 2.000 plazas, la mayoría cubiertas durante seis meses del año.

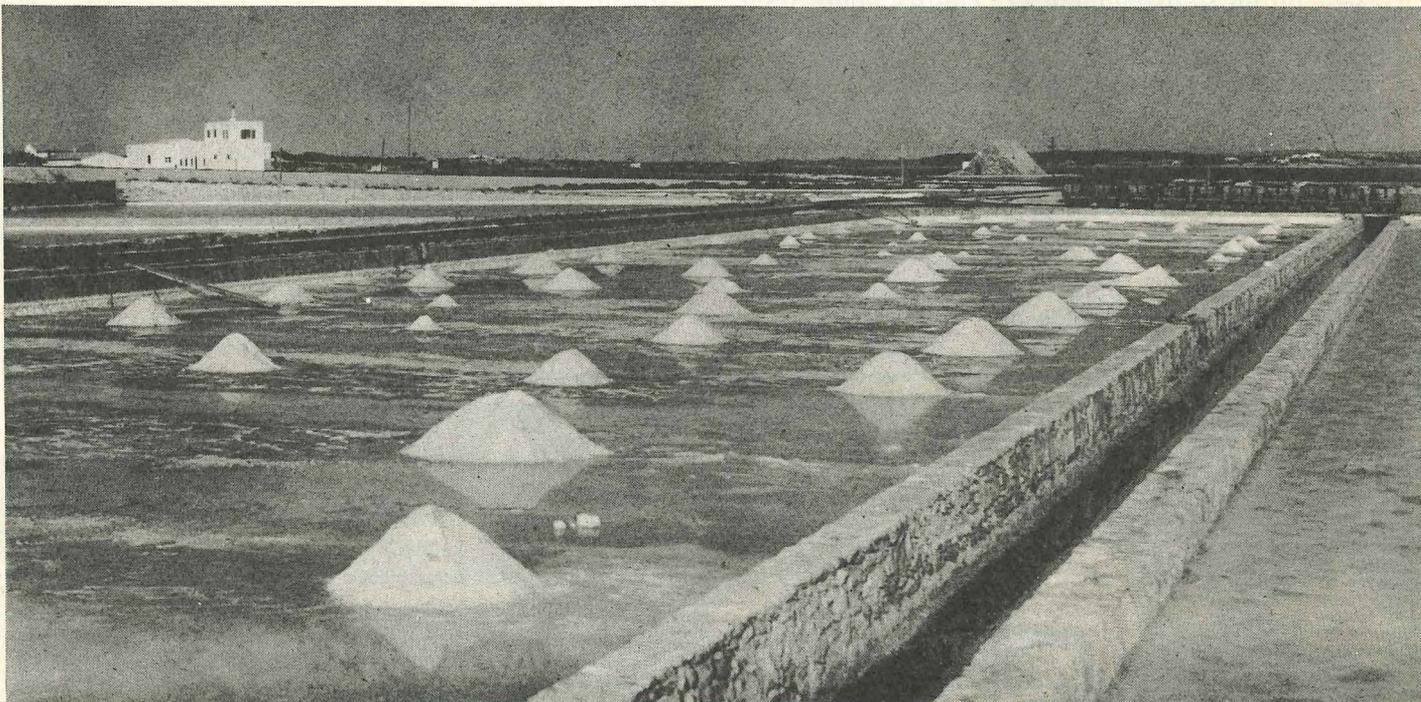
La única industria importante es la de

las Salinas, propiedad de la Salinera Española, en la que solían emplearse buen número de obreros en la época de la extracción y que, según noticias, están en trance de desaparecer para ser convertidas en un complejo turístico.

Que con la agricultura (unas 700 pequeñas explotaciones) y la pesca eran, hasta hace poco, sus únicos medios de subsistencia. Hoy van desapareciendo las explotaciones para convertirse en chalets y en establecimientos turísticos. En cambio la pesca está adquiriendo mayor importancia de día en día ante la creciente y sustanciosa demanda que el turismo origina.

Agua

El abastecimiento de agua potable era tradicionalmente el de las pocas lluvias



Las salinas de Formentera, un tiempo y aun hoy rica fuente de ingresos para la Salinera Española y lugar de ocupación de numerosos obreros formenterenses, con una extensión de 50 hectáreas de las que llegaron a extraerse anualmente 25.000 toneladas de sal, de superior calidad, en trance de desaparecer y de ser sacrificadas a la supuesta mayor rentabilidad del colosalismo urbanístico. (Foto Pere Catalá i Roca).

recogidas en aljibes y cisternas y de algunos manantiales y afloramientos de escaso caudal con los que bien que mal quedaban cubiertas las necesidades de la isla. Hay manantiales en la Mola, en San Francisco, en Cala Saona, entre otros, y los curiosos **broils** que afloran del fondo del Estany Pudent. Sin embargo, los sondeos y prospecciones efectuados por los servicios técnicos oficiales y por algunos particulares en distintos puntos de la isla, sólo han dado resultados negativos.

O sea que, pese a la seguridad de un zahorí inglés, llamado Mr. Lewellyn, de que en el subsuelo formenterense, entre el Cap de Barbaria y el Estany des Peix, hay una sábana acuifera de origen continental, lo cierto es que hasta la fecha la búsqueda ha sido infructuosa.

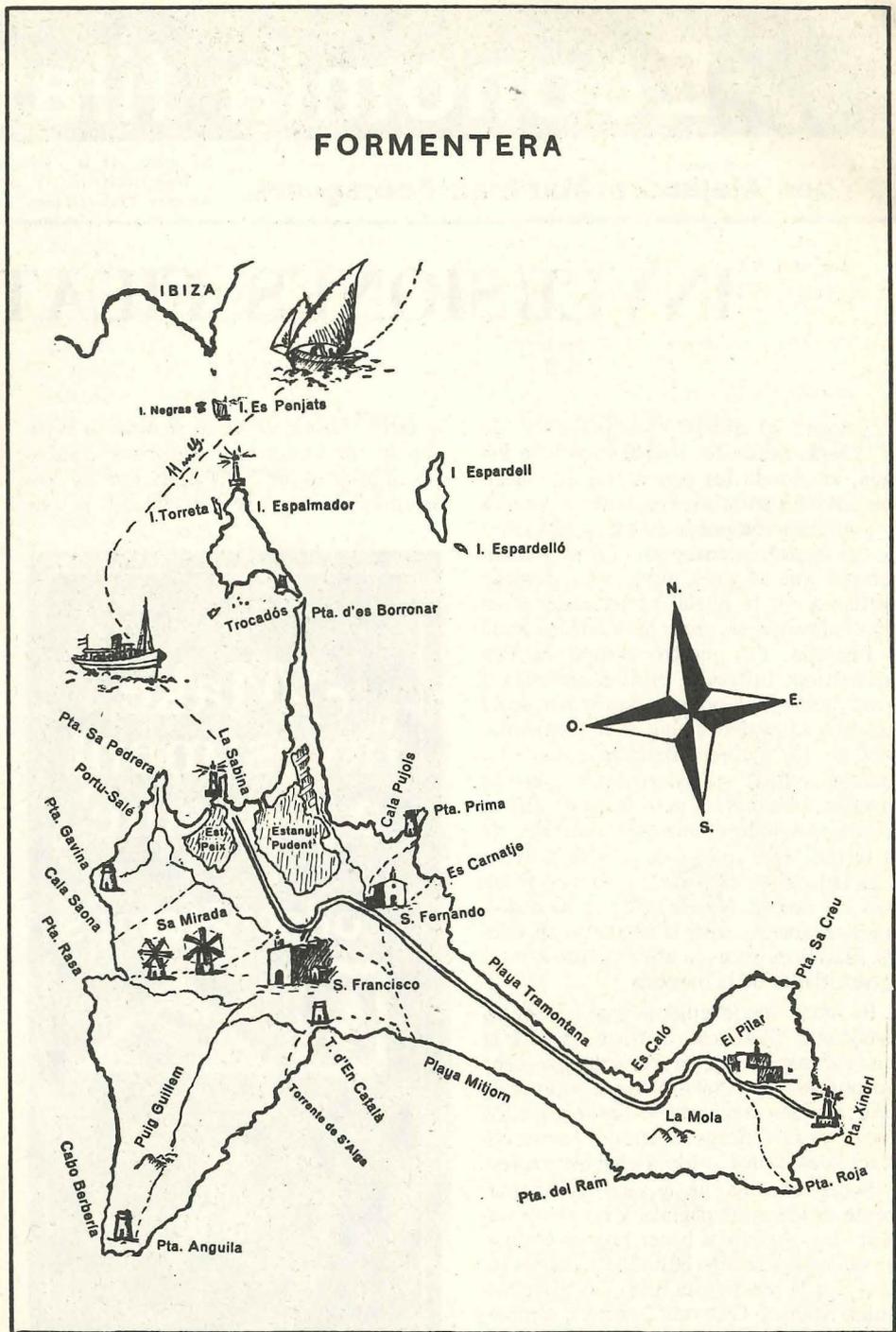
El único refuerzo ha sido, cual dijimos, la instalación efectuada por el Hotel Club La Mola de una planta potabilizadora, adquirida en Israel con un costo de 22 millones de pesetas, con una capacidad de 250 metros cúbicos diarios, que consume dicha empresa en la temporada veraniega, y cuyo caudal ha sido ofrecido al Ayuntamiento durante los restantes meses del año. La oferta, al parecer, está en estudio y se considera la posibilidad de levantar unos depósitos comunales en los que podría establecerse una importante reserva. Tal vez una solución del problema. Si bien a un precio elevadísimo.

Otros datos

El presupuesto del Ayuntamiento en 1969 era de 1 millón y medio de pesetas. En 1974 alcanzó los 7 millones y medio. Y para 1976 ó 1977 se espera llegar a los 15 millones. Con lo que quizá sea posible instalar un incinerador de basuras, que costaría unos 8 millones. Máxima preocupación junto con la del abastecimiento de aguas.

El propio Ayuntamiento rechazó un Plan de Ordenación Urbana de la isla, planificado para una población circunstancial, en sus 82 kilómetros cuadrados, de 36.000 almas pero que dejaba huecos abiertos para que se llegara hasta las 60.000 y, según los coeficientes, hasta unas 400.000. Algo absurdo, al parecer, que se está solucionando con la redacción de un nuevo Plan, en el que se admite un máximo de población circunstancial de 36.000 habitantes en varias etapas progresivas hasta el año 1980. Lo que también parece sumamente excesivo. ¿Cómo va a poder sostenerse en tan reducido espacio y con tan escasos recursos naturales una población de tal magnitud? Pretender confiar con el abastecimiento exterior, parece simplemente un delirio.

Hay también otro proyecto, aprobado por la Comisión Provincial de Urbanismo



e impugnado por todos los vecinos de la zona, para la urbanización del Estany des Peix, alrededor del cual se pretenden construir hoteles, chalets...

Y no acaba aquí la cosa. Existe otro proyecto de la Salinera Española, de urbanizar buena parte de sus propiedades (Ses Illetes, Estany Pudent y alrededores) para levantar un hotel de cinco estrellas, apartamentos y chalets, con una capacidad de 8.000 plazas.

Y, por si fuera poco, parece existe una inversión alemana en la Punta Prima, para levantar apartamentos, con un

total de tres o cuatro mil plazas. Si bien este proyecto de momento parece paralizado a causa de la crisis económica.

Todo ello, según se dice, ha traído ya por consecuencia la adquisición masiva de terrenos en distintos puntos de la isla, a la espera de la aprobación de un Plan que permita su utilización para nuevas y distintas construcciones urbanísticas. Es decir, la especulación de una u otra forma. Algo más que el delirio. Cuyo freno más eficaz y beneficioso tal vez sea esa falta de agua que hoy se lamenta...

Economía filatélica

por Alejandro Martínez Fornaguera,

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

INVERSIONES FILATELICAS

(I)

Señores, el dinero en este otoño de 1975 anda asustado. No solamente en España, en donde los periodistas que escriben los comentarios bursátiles expresan su preocupación por la atonía actual, sino en otros países europeos. En el pasado siempre que el gran público ha perdido confianza en la Bolsa, ha buscado otros canales inversores, entre los cuales se halla la Filatelia. En nuestro campo es casi axiomático: Inflación, crisis económica o disminución del poder adquisitivo de la moneda equivalen a una alza compensadora en los valores filatélicos. Por ello, aquél que tiene su dinero bien invertido en valores filatélicos, no solamente disfruta comprobando el aumento del valor de su tesoro, sino que, casi se podría decir, goza sádicamente de las zozobras que sufren los demás. No en balde se ha dicho, justificadamente, que la inversión en valores filatélicos protege eficazmente contra las veleidades de la moneda.

El único inconveniente que tienen las inversiones filatélicas consiste en que la persona que decide invertir debe poseer profundos conocimientos de economía filatélica o bien confiarse en alguien que los posea, ya que de lo contrario puede cometer gravísimos e irremediables errores.

Sobre ello ya he escrito abundantemente desde estas páginas y no pienso insistir. Lo que voy a hacer hoy es comentar un lujoso folleto editado en lengua inglesa por la prestigiosa firma filatélica británica Stanley Gibbons Limited, establecida en 1856, es decir, solamente dieciséis años después de la emisión del primer sello postal adhesivo del mundo. El folleto en cuestión se titula "Haga de la inversión un placer -colecciona sellos" y es el segundo que publican para anunciar sus programas de inversión filatélica. En dicho folleto figuran algunas frases felices por lo prudentes. Algunas de ellas pueden sorprender al lector que no sepa el porqué

se dicen. Detrás de ellas, se ocultan experiencias de acciones deshonestas cometidas al amparo de la Filatelia por algunos desaprensivos que se han colado en este

una circular en la que, entre otras cosas se dice:

"Acabamos de editar el folleto adjunto que le mostraré a Vd. de que manera es posible salvaguardar su capital contra la inflación, de forma agradable y proporcionándole además un interés.

(.....)

Ahora más que nunca, es el momento en que Vd. debe proteger su capital de los embates de la inflación."

Antes de proseguir con la traducción de parte del folleto, quiero prevenir a mis lectores que el objeto y finalidad de este artículo y el próximo no es ciertamente efectuar publicidad en favor de dicha firma británica o de cualquier otra, ni esgrimir argumentos en contra del folleto o en contra de la inversión filatélica. Mi idea es solamente ilustrar a mis lectores para que, con los datos aportados por mí, puedan acertar si alguna vez deciden enfrentarse con el problema de invertir filatélicamente. Desde ya, como suele decirse en Madrid, me inhiba de aceptar responsabilidad alguna por sus éxitos o fracasos al interpretar mis líneas. Como se estila decir ahora: El que avisa no es traidor.

A mi juicio, la persona o el equipo de personas que han redactado el folleto dicen verdades como puños, junto a —también según mi opinión— exageraciones publicitarias o presunciones chauvinistas que, dentro de lo que acostumbran afirmar prospectos publicitarios de ciertos productos de consumo, resultan casi aceptables. Veamos y analicemos los fragmentos de texto que yo mismo he traducido:

(Las llamadas numéricas corresponden a mis comentarios sobre determinados puntos y que vienen después del texto) (Las palabras que figuran entre corchetes las he colocado así para dar un matiz exacto a la frase original inglesa).

Make investment a pleasure - collect Stamps

POSTAGE 12
ONE PENNY

POSTAGE 12
ONE PENNY

BY APPOINTMENT TO HER MAJESTY THE QUEEN
PHILATELISTS

STANLEY GIBBONS LIMITED

jardín cultural y financiero para hacer su agosto y que comentaré en mi próximo artículo para que puedan servir de aviso para el que lo sepa aprovechar.

El folleto, objeto central de este artículo, se envía a posibles clientes junto a

"Haga de la inversión un placer - colecciona sellos"

"A principios de 1973, [los responsables de] Stanley Gibbons, expertos sin rival, (1) en la valoración de sellos con atención especial a su potencial inversor, editaron un folleto destinado a interesar a aquellas personas que deseaban elegir

sellos como un medio de salvaguardar su dinero contra la inflación.

"La considerable reacción [del público] con respecto al folleto, rápidamente confirmó nuestro punto de vista de que, en



rentable que el oro" por D. Alejandro Martínez Fornaguera . . .	51
"Recortes del pasado" por D. Alejandro Martínez Fornaguera . . .	51
"Marketing estatal en la filatelia" por D. Alejandro Martínez Fornaguera . . .	52
"Hoy las ciencias adelantan" . . .	55
"Alimentos sin alimento" . . .	56
"El comercio fotográfico va mal" . . .	56
"Polaroid, tamaño pequeño" . . .	56
"El ministro de obras públicas visitó "SALMA" y "ASIMA" . . .	57
"Del IBEDE. Participaciones de Don Josep Melià y Don Antonio Fontán" . . .	57
"IV Premio Laureo" . . .	58
"Hombres de Marketing 1972" . . .	58
"Acusamos recibo" . . .	58
"Don Gabriel Tous Amorós, encomienda de la orden de Alfonso X El Sabio" . . .	58
"Nueva serie de billetes" . . .	59
"Vida isleña" . . .	50
"Necrologías" . . .	59

NUMERO 45

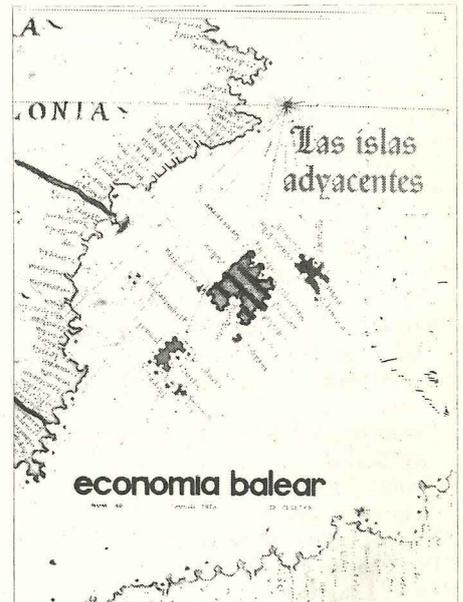
"Presentación" por D. Angel M. ^a Echevarría . . .	5
"Valores humanos del cooperativismo" por D. Juan Bestard Comas	7
"Grandeza y servidumbre de las Cooperativas" por D. Rafael Alcover . . .	8
"Cooperativa y cooperativismo" por D. Joaquín M. ^a Doménech . . .	9
"El cooperativismo es viejo" por D. Antonio Colom . . .	10
"Cooperación Industrial" por D. Oriol Garriga i Cusi . . .	11
"El Gap cooperativo" . . .	12
"Cooperativas de crédito" por Don Joaquín Fernández . . .	13
"La cooperación de consumo" por D. Antonio Cardona . . .	15
"Cooperativismo Agrario" por D. Eduardo Blanes Nouvillas . . .	19

"La solución del campo -El Cooperativismo agrícola" por D. Gabriel Matas Mas . . .	21
"La cooperativa de servicios. Un paso al frente del cooperativismo" por D. Manuel Isern Gómez	23
"La cooperativa Balear de Hostelería" por D. Jacinto Planas Sammartí . . .	24
"Actividades formativas realizadas por el Centro Provincial de Educación Cooperativa" . . .	26
"Relación de las cooperativas censadas en Baleares" . . .	26
"El movimiento cooperativo en la isla de Menorca" . . .	29
"Serie Mallorca de Joan Miró" por D. Blai Bonet . . .	31
"Algunas divagaciones sobre la Universidad Balear" por D. ^a Isabel Moll Blanes . . .	34
"La evolución de la estructura agraria de la cordillera Norte de Mallorca" por D. Miguel Ferrer Florez . . .	35
"Acusamos recibo Mayurqa" . . .	36
"Estadística anual energía eléctrica" . . .	36



"Ferroviario 20 años" . . .	36
"Técnicas de Merchandising" . . .	36
"Directrices de una política de productividad" . . .	37
Economía Filatélica: "Especulación con los sellos de Ryu Kyu" por D. Alejandro Martínez Fornaguera . . .	41
"Motivos balearicos" por D. Alejandro Martínez Fornaguera . . .	41
"Subasta de sellos con remates increíbles" por D. Alejandro Martínez Fornaguera . . .	42
"Coyuntura económica" . . .	47
"Fomento a la exportación" . . .	49
"Más subidas" . . .	49
"Las inversiones extranjeras en España aumentaron en un 20 por 100" . . .	49

"Informe de la O.C.D.E. sobre España" . . .	53
Postal de Ibiza: "Gutenberg 1450-1973. Más de 500 años de imprenta" por D. Juan Castelló Guasch . . .	55
"Hoy las ciencias adelantan" . . .	57
Nosotras: "La casada puede trabajar y ser ama de casa" por D. ^a María Isabel Cabrer . . .	59
Mi rincón: "¡¡Esto es ser feminista!!" por D. ^a María Isabel Cabrer . . .	60
"Entrega de diplomas en el I.B.E.D.E." . . .	61
"II Asamblea Nacional de Polígonos Industriales Sindicales" . . .	61
"Asamblea General Anual de ASI-MA" . . .	61
"De aquí, de allá y de todas partes" . . .	62
"Una empresa de Ciudadela fabricará zapatos para una firma suiza" . . .	62
"Kodak rebaja los precios" . . .	62



NUMERO 46

Editorial: "Las Islas "adyacentes" . . .	5
"El archipiélago balear y la administración pública" por D. Miguel Coll Carreras . . .	7
"Las bases de la autonomía regional" por D. Félix Pons Irazazabal . . .	10
"Provincias insulares y subdesarrollo político" por D. Josep Melià . . .	13
"Las islas adyacentes de Mallorca" por D. Alberto Quintana . . .	15
"Conciencia regional y universidad" por D. Román Piña . . .	18
"Un balance difícil" por D. Rafael Alcover . . .	19
Postal de Ibiza: "Las adyacentes..." por D. Juan Castelló . . .	21
"¿Islas adyacentes? ¡Islas clave, vitales para el presente y futuro de España! por D. Antonio Colom . . .	22

"Menorca a lo largo" por D. Manuel Santolaria 23

"Gravamen de la insularidad y desfavorecimiento de la insularidad" 24

"II Asamblea Nacional de Poligonos Industriales Sindicales" 25

"ASIMA celebró su Asamblea General Anual" 32

"El nuevo gobierno" 36

"Inversiones españolas en el exterior" 37

Economía Filatélica: "Desarrollo anual del ciclo económico de la Filatelia" por D. Alejandro Martínez Fornaguera 39

Nosotras...: Las mujeres empresarias hablan del consumo y sacan conclusiones" por D.^a María Isabel Cabrer 41

"¿Porqué el éxito de la Moda Adlib?" por D.^a María Isabel Cabrer 41

"La moda en los zapatos tiene muchos reparos" 42

"Hoy las ciencias adelantan" 43

"La pintura de la calzada se vuelve azul a partir de los 0°" 44

"Tortillas congeladas" 44

"Para leer en la cama con comodidad" 44

"La industria del motor española refleja el sólido crecimiento del nivel de vida nacional" 45

"Aumentan las exportaciones de "SEAT" a Escandinavia" 45

"Reorganización de "Brithish Leyland" en España" 45

"¿Bienvenida Mrs. General Motors?" 45

"Desautorizada la subida de gasolina en Suiza" 45

"Viena. -Austria ha elevado el precio de la gasolina" 45

"Nuevas calidades de la gasolina" 45

"Día escolar del turismo" 47

"En el I.B.E.D.E." 49

"Donación de un solar a la Organización Sindical" 49

"Hermandad de donantes de sangre. Acto de divulgación en SALMA" 50

NUMERO 47

Editorial: "Cultura balear" 5

"Mesa redonda sobre la problemática cultural de nuestros días" 6

"Desarrollo y estructuras" por D. Manuel Tomás de Carranza y Luque 13

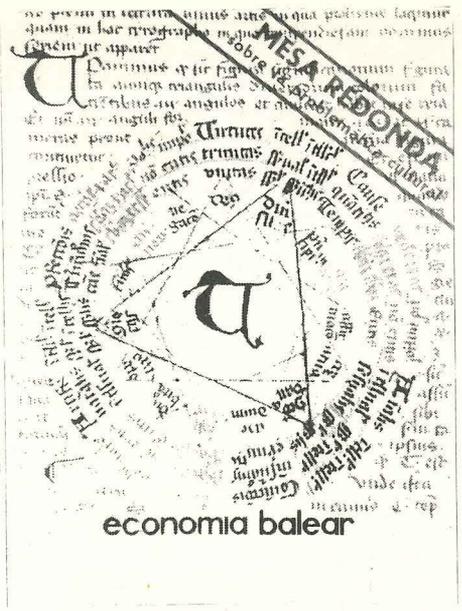
"El culto y la ortodoxia del beato Ramón Llull" por Pere Llabrés 17

"De quién depende el éxito?" por D. Antonio Oliver C.R. 20

"Fundación para relacionar la empresa y la universidad" 20

"Acuerdo sobre la artesanía" 20

"Las relaciones culturales entre las islas" 22



"Examen a la universidad" por D.^a Carmen Batzan 23

"Un instituto glorioso: punto de partida para la nueva Universidad" por D. Antonio Colom 25

"IX Aniversario de la fundación de ASIMA" 27

"La General Motors parece seriamente interesada por España" 30

"Record de la industria nacional" 30

"La Ford sondea posibles proveedores" 30

"Distribuidora de Toyota, en Cádiz" 30

"Renault y sus nuevas inversiones" 30

"U.S.A. Estudia incorporar el motor de turbina de gas" 30

"Que se sabe del origen de la vida" por D. Guillem Mateu 31

"Nuestra peseta ante la situación internacional" 33

"Los precios de la lana" 33

"Compañía europea para inversiones inmobiliarias" 33

"Cierran 450 empresas de calzado" 33

"La peseta, cotizada en la banca soviética" 34

"Memorandum español sobre las negociaciones España-MC" 34

"Evolución de las cotizaciones durante el primer semestre de 1973" 34

"Un año de bolsa" 35

"Fusiones y creaciones de bancos" 35

"Absorciones por entidades" 35

"Creación de bancos" 35

"Algunas notas sobre los bancos industriales" por D. Juan F. Sampol 37

Economía Filatélica: "La fabricación de un sello" por D. Alejandro Martínez Fornaguera 39

Nosotras...: "Las mujeres empresarias se van uniendo" por D.^a María Isabel Cabrer 41

"El glosador" por D.^a Carmen Garau de Juan 42

Editorial: "Herencia Hipotecada" 5

"Sobre las relaciones económicas exteriores de España" por D. Francesc Quetglas 6

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

"Petitionen al Gobierno del Consejo Económico Social y Sindical de Baleares" 9

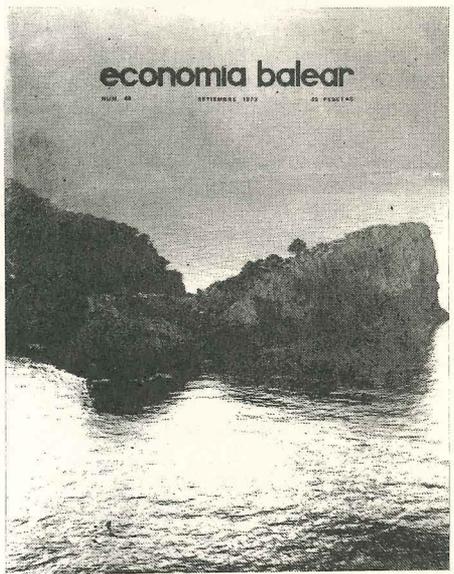
"Severas condiciones para el etiquetado de los alimentos" 10

"Damero económico" 11

"Economía Filatélica: Panorama veraniego" por D. Alejandro Martínez 12

"Especulación detenida" por D. Alejandro Martínez Fornaguera 12

"Año y medio de evolución bursatil" 15



"Victor Hellín Sol. Miembro de Honor de ASIMA" 16

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

"Evolución de la oferta y demanda turística" por D.^a María del Pilar Castillo 19

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

"Los patronos en el banquillo" 22

"Crisis de autoridad" por D. Jean Bertin 23

"El visible management o la experiencia sobre el nerreno" 24

"Despido legal" 24

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

"El asistente social en la empresa" por M. Mestre de Colom 26

"La conferencia europea de regiones marítimas" 28

"La ganadería en crisis" por D.a Carmen Barceló	31
"La Iconografía mariana mallorquina con la escultura gótica" por María Antonia Martorell Massot	33
Nosotras...: ¿Qué hacemos con los hijos? por D.a María Isabel Cabrer	35
"Los 6 puntos corporales"	36
Motor: "Atención al alcohol"	37
"Las mujeres, mejor"	38
"Suben los taxis en Madrid"	38
"Homologación de los cinturones de seguridad"	38
"Novedades en Renault y Peugeot"	38



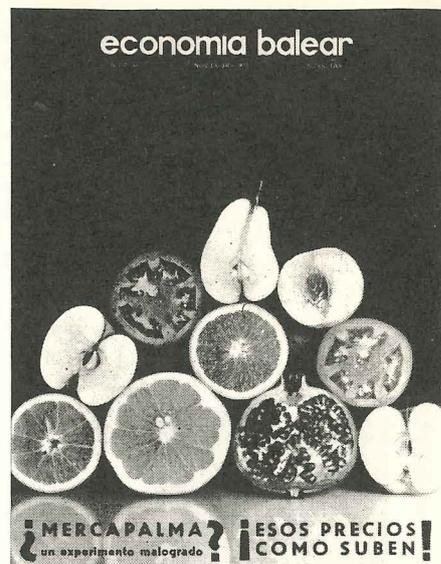
NUMERO 49

Editorial: "El turismo a examen"	5
"Una nueva etapa para el turismo: La tercera"	6
"El turismo y la literatura en Mallorca" por D. Gabriel Janer Manila	7
La Kaballah turística: "Una gráfica con hipó"	9
"Turistas baratos" por D.a María Isabel Cabrer	14
"La contaminación nueva plaga" por D. Antonio Colom	15
"Resultados del test"	16
"La evolución de la propiedad agraria en Mallorca" por D. Eduardo Berenguer	17
"La Diputación de Málaga promociona polígonos industriales y comerciales"	18
"Mercado de aceites y grasas"	20
"El gobierno, decidido a convertir a España en una nación ganadera"	20
"Baleares, bajo índice cultural" por D. Sebastián Verd	21
"Semana de la bisutería e industrias afines de Menorca"	26
"Ses Rondaies Mallorquines y el economista" por D. Pedro Morey Servera	27
"La Universal Consignación en el siglo XIX" por Antoni Campins	29

"Acción especial contra el aumento de precios"	31
"Aumento de las reservas españolas de oro y divisas"	31
"Escalada de precios en Inglaterra"	31
"La prosperidad emigra al sol Mediterráneo"	32
"Europa del Sur gana terreno"	33
"Banca privada española: Un cuarto de siglo 1947-1972"	33
"Centro comercial de futuros mundiales"	34
"Posición de la peseta: cómoda"	34
"El pequeño ahorrador y sus problemas de inversión" por D. Pedro José Pinillos	35
"Impuestos más duros al acercarnos al M.C."	36
"Inversiones extranjeras en valores españoles"	36
"La legislación sobre el mar"	36
"Economía Filatélica: "Los grandes fraudes filatélicos" por D. Alejandro Martínez Fornaguera	37
"Bodas de Oro del Club Filatélico de Mataró" por D. Alejandro Martínez Fornaguera	38
"Exposición monstruo de tema ciclismo" por D. Alejandro Martínez Fornaguera	39
"Un rumor que podría convertirse en realidad"	41
"¿Qué es un "Shopping Center"?"	42
"Nueva publicación en Palma"	42
"Tu corazón te llama"	43
Motor: Cómo evitar muchos accidentes de automóvil	45
"Parking de pago en los aeropuertos"	46
"Aumento de precios en la "Ford"	46
"Cinturones de seguridad"	47
"Conózcase a sí mismo" por Dr. Siegfried Heldwin	49
"Premios Ciudad de Palma"	50
"Quico Darder campeón de España de motonáutica"	51

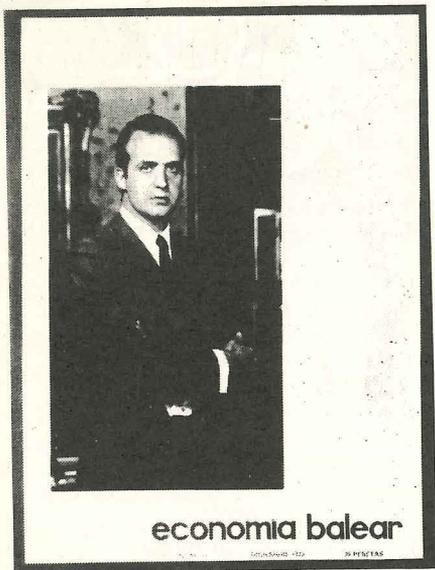
NUMERO 50

Editorial: "La guerra"	5
"La "La consulta tributaria" por D. Tomás Mir de la Fuente	6
"El eurco, nueva unidad monetaria"	9
"La contabilidad como sistema de control"	11
"España ofrece mejores productos"	13
"Descuentos en la S.S. para los zapateros italianos"	13
"La ficia-73 en números"	13
"Mercapalma desde fuera" por D. Sebastian Verd	15
"Congreso de Mercados Mayoristas"	21
"Propuesta de la Asociación Nacional de Consumidores"	21
"Madrid y Barcelona "ciudades razonables" en los precios"	21
"Esos precios como suben" por D.a María Isabel Cabrer	22
"Los Hiper" por D. Alfonso Tulla	25



"Presupuestos del estado para 1974"	26
"Calendario del contribuyente para el mes de Noviembre"	27
"¿Quiere Ud. exportar?"	27
"Exposición volante del calzado	27
"Nuevo Premio Nobel de Economía"	27
"Carpintería Juan Jaume Garau galardonada con El Roble de Oro"	28
"Casa Buades, S.A. galardonada con el Eurofama-2000"	31
"Hemos perdido a un amigo"	31
"Que Dios se lo pague"	32
"Preparación y confección de un plan de márketing de bienes de consumo" por D.F. Javier Tomás Foraster	33
"Iberia" en el 7.º lugar del "Ranking" de I.A.T.A."	38
"Precisiones sobre el I congreso nacional de Márketing del turismo"	38
"Fábula del león, la leona y la raposa" por D. Pedro Vulpexa	39
"Turismo-73"	40
"La coyuntura turística hasta el mes de Agosto"	40
"Ingresos estimados en el período Enero Agosto"	41
"Es posible que el turismo decaiga este invierno"	41
"O.C.D.E. Informe sobre el turismo internacional	41
"La lección del drama chileno" por D. Roberto Coll-Vinent	42
"La "Guerra del petróleo" ha existido siempre" por D. Antonio Colom	44
"VII jornadas de Marketing"	45
"La administración intervendrá en la selección y adquisición de tecnología extranjera"	45
Economía Filatélica: "Ha empezado la temporada filatélica" Por D. Alejandro Martínez Fornaguera	46
"Tarjetas postales para felicitar bellas y económicas" por D. Alejandro Martínez Fornaguera"	47
Dodge 3700, ahora automático	49
"¿Separación de Volkswagen y Porsche?"	49

"FASA amplía su factoría"	49
"La matriculación en España"	49
"Contra la contaminación del aire"	49
"La RENFE ha tenido un superavit de 1.505 millones"	50
"El coste del nuevo permiso de circulación"	50
"3.150 millones invertirá Seutz en Vigo"	50



economía balear

NUMERO 51

Editorial: "Bienvenido señor"	7
"El Alcalde de Palma" por Xim Rada	9
"El Alcalde de Mahón" por Xim Rada	11
"El Alcalde de Ibiza" por Xim Rada	13
"La personalidad del hombre Balear y sus condiciones sociales" por D. José Roig Ferrer	15
"Insularidad y desarrollo en Baleares" por Equipo ICSA	18
"Ofensiva noruega en el sector naval"	19
"Conclusiones del Consejo Mediterraneo de Economías Regionales"	20
"Iglesia y Concordato" por D. Roberto Coll Vinent	21
"¿Qué es la protección efectiva?"	22
"Leontief: polifacético en el campo de la economía" por A.T.M.	23
"Un premio sin demasiadas sorpresas" por D. Eduardo Berenguer	24
Economía Filatélica: "Influencia económico filatélica de la boda de la princesa Ana de Inglaterra" por D. Alejandro Martínez Fornaguera	28
"Movimiento alcista en el mercado internacional" por D. Alejandro Martínez Fornaguera	29
"Fútbol y filatelia" por D. Alejandro Martínez Fornaguera	29
"Nuestra agricultura y su coyuntura económica"	30
122 sociedades con más de 100 millones de pesetas en beneficios"	31
"Interesante "boletín"	31
"Empresas francesas: un horario dinámico"	32

"Ponencias y ponentes del congreso de Marketing del turismo"	34
"La Kaballah turística: "El maná se llama Smith"	35
"El turismo"	39
"Resoluciones del 23º Congreso de la Asociación Internacional de Expertos Científicos de Turismo"	42
"Navidad: Fiesta propicia para dedicar unos momentos a regalos, adornos, felicitaciones..." por D.ª María Isabel Cabrer	43
"La Nochebuena en Mallorca" por D. Antonio Colom	44
"Las figuritas de belen hechas a mano" por D.ª María Isabel Cabrer	45
"La nueva estación de servicios en el Polígono "La Paz"	46
"Inauguración del curso IBIDE-III"	47
"Rusia: Coche eléctrico"	48
"Motorismo"	49
"Los 12 principios de la carta europea del agua"	50



NUMERO 52

"In memoriam"	5
"Ha llegado el fin de la prosperidad"	7
"Bajo la maleza de la Plaza de España "hay una juventud" por D. Antonio Tarabini	9
La Kaballah turística: "Dolores U.S.A."	14
"El estereotipado lenguaje de las guías turísticas" por D. Santiago Miró	17
"Que es y como funciona el Fondo Monetario Internacional"	19
"Las primeras 100 empresas norte americanas"	21
"Liquidación sw los stocks noruegos de harina"	22
"Indemnizaciones por los perjuicios de la huelga de controladores aereos"	22
"Una necesidad real: el seguro" por D.M.T.S.	22

"¿Petróleo! ¿Cuál es su origen?	23
¿Cómo se obtiene?"	24
"La limitación de la velocidad"	29
"Búsqueda del sustitutivo"	29
"EL airbus en España"	29
"Nuevo impuesto sobre automóviles de gran tamaño en EE.UU."	29
"20 formas de matar una dirección por objetivos" por D. Dale D. Mac Conkey	30
"Página recortable: "Cómo matar una sociedad"	38
"Una nueva técnica al servicio de la empresa: el análisis del valor"	39
"Planificación de zonas rurales" por D. Bernardo de Mesana	43
"Impuestos acutales, en España, sobre el petroleo y sus derivados"	45
"Los pecados de los padres" por D.ª María Isabel Cabrer	46
"Economía Filatélica": "El asunto de los sellos del Ryu Kyu sigue coleando" por D. Alejandro Martínez Fornaguera	47
"Programa provisional de las emisiones para 1974" por D. Alejandro Martínez Fornaguera	48
"Marinos argentinos en el Polígono"	49



NUMERO 53

"Un gobierno histórico"	5
"Programa del nuevo gobierno"	5
"El Delegado Provincial de la Organización Sindical de Baleares"	7
"Hagamos un esfuerzo para comprender mejor a los nuevos valores jóvenes"	9
"Universidad Balear en constante crisis" por D. Sebastian Verd	12
"Cronología de un mes crítico"	15
"Julio Rodriguez. La Universidad Balear se alcanzará paulatinamente"	16
"Luis Suarez: El problema económico, máxima preocupación"	17
"Declaración de los derechos del niño"	18
"I Congreso Nacional de educación preescolar"	18

estos tiempos difíciles, el material filatélico realmente bueno resiste extraordinariamente bien las crisis financieras, políticas e internacionales, tanto como inversor a medio y largo plazo como por ser [una inversión] muy fuerte y fiable contra la inflación.(2)

“Las únicas piezas que nosotros vendemos como inversión son las que nosotros creemos que, a largo plazo, desearíamos volver a comprar.(3) [Precisamente] algunas piezas seleccionadas que hemos vuelto a comprar en los últimos meses, procedentes de las carteras de [nuestros] inversores, en muchos casos han proporcionado aumentos netos, desde un 12 1/2 % al 15% anual.

“En el folleto de 1973, ilustrábamos 13 piezas que volvemos a reproducir en el presente folleto, junto con las alzas obtenidas en diversas épocas. No todos los sellos aumentan de valor cada año.(4) Pero los ejemplos elegidos tuvieron aumentos de valor muy por encima de nuestras propias previsiones.(5)

“En 1972/3 el valor total de los 13 sellos era de 82.940 libras esterlinas. En 1973/4 los mismos sellos valían 106.950 libras, un aumento del 28,94%, mientras que

en 1974/5, otro aumento del 22,35% elevó el valor total a la cifra de 130.855 libras.

El título de este folleto ha estado inspirado por el inesperado gran número de inversionistas que han encontrado satisfacción, no solamente al ver crecer su inversión, sino también pasando algunas de sus horas libres en convertirse en apasionados coleccionistas de material complementario para convertir su cartera [de inversión] en fascinantes colecciones de sellos.(6)

“Nos satisface contemplar este giro [favorable] del asunto por el hecho de que en los últimos 120 años la rama de nuestro negocio que se dedica al sello propiamente dicho, se ha convertido en la mayor suministradora de sellos excepcionales(7) a los entusiastas de una de las ocupaciones caseras más difundidas en todo el mundo para pasar [deliciosamente] el tiempo libre.

“Recuerden Vdes. que los sellos excepcionales, internacionalmente reconocidos, constituyen una [especie de] moneda internacional y pueden ser vendidos en cualquier lugar del mundo y que se puede transportar una [verdadera] fortuna en un pequeño clasificador de bolsillo.(8) ¿En qué otra parte puede Vd. encontrar estas ventajas?”

y ahora los puntos de vista...

Mis comentarios: 1) Sin negar que hay grandes expertos en dicha compañía británica, considero una exageración publicitaria, autocalicarse de “expertos sin rival”.

2) Es cierto, el buen material filatélico —se refieren a sellos de cierta rareza— no solamente resiste las crisis, sino que incluso mejoran de cotización por encima de lo normal. Además, cuanto más rara es la pieza tanto mayor demanda tiene y, por otra parte, cada día hay más inversionistas y coleccionistas.

3) Una de las mayores preocupaciones de las grandes casas filatélicas mundiales es el abastecimiento de sellos para mantener a su clientela. Los sellos raros cada vez escasean más puesto que, en número creciente, se incorporan a colecciones donde quedan unos años inmovilizados, en otras palabras, fuera de circulación, ya que el coleccionista no querrá jamás desprenderse de ellos a ningún precio y solamente volverán a estar en oferta, cuando los herederos del coleccionista pretenden convertir en dinero contante y sonante la colección del aficionado fallecido.

4) Es cierto, hay sellos que no aumentan de valor. No tienen demanda y es casi imposible venderlos, incluso con fortísimos descuentos. Debe también tenerse en cuenta que los sellos que no aumentan de valor siguen la misma cuesta abajo del poder adquisitivo de la moneda.

5) Esto no es difícil. Yo podría constituir listas teóricas de sellos valiosos, cuyo rendimiento anual me sorprendería a mí mismo. Como ejemplo: La serie aérea española conocida por “Legazpi-Sorolla”, en el catálogo Lama de 1975 estaba cotizada en 15.000 pesetas; en el mismo catálogo correspondiente a 1976 que acaba de ponerse a la venta, dicha serie marca

25.000 pesetas. Un aumento del 66 2/3%. Sobrepasó también mis propias previsiones.



1. GERMAN STATES (SAXONY)
1850 3pf corner block of six.
1968—£28,000.
1972/3 estimated £35,000.
1973/4 " £50,000.
1974/5 " £62,500



2. MAURITIUS
1847 2d 'Post Office'
Used 1962—£5,000
1968—£13,000
1972/3—£22,500
1973/4—£27,000
1974/5—£33,000



3. AUSTRIA
1851 (6 Kr) Used 'Newspaper stamp'
1962—£2,500
1968—£4,500
1972—£5,000
1973—£7,000
1974/5—£8,500



4. GREAT BRITAIN
1910 King Edward VII 2d 'Tyrian Plum'
1962—£1,250
1968—£1,750
1972—£3,000
1973—£3,500
1974/5—£4,000

6) Esta frase de concepción algo complicada indica que muchos inversionistas se convierten en coleccionistas apasionados. Esto puede también aseverarlo puesto que algunos de mis amigos que empezaron a reunir sellos en plan inversionista, han pasado a ser filatelistas acérrimos. Ello en sí no es tampoco malo, puesto que una buena colección constituye la mejor inversión, ayuda a pasar muy buenos ratos de ocio y, por ende, instruye.

7) Es posible que sea la mayor suministradora de sellos excepcionales, pero hay organizaciones en otros países, especialmente Francia, Italia y Alemania Federal que también subastan o venden piezas extraordinarias con sorprendente frecuencia.

8) Será poco ético y poco patriótico, pero muchísimas personas han utilizado los sellos de gran valor para evadir capital de sus respectivos países. Quizás por ello deban pagarse cantidades verdaderamente exorbitantes a los intermediarios que los adquieren en subasta, ya que los auténticos capitalistas raras veces aparecen en las sesiones de subastas filatélicas. Una demostración de lo extendida que está esta costumbre —mala costumbre para los estados— puede verse en la naturalidad con que dicha firma británica lo “recuerda” a los lectores del folleto, considerando la cosa como del dominio público. Además, es cierto, pueden pasarse millones de pesetas por la Aduana, sin que, en algunos casos, ni el más minucioso registro permita descubrir donde se transportan diez “rectángulitos” de papel.

Este sistema de colocar dinero para resguardarlo de la devaluación que sufren las monedas de todos los países, no constituye novedad ni mucho menos. Muchos coleccionistas adinerados llevan décadas haciéndolo pero en plan particular. Realmente lo que hace Stanley Gibbons es aprovechar su prestigio y la solera que proporcionan 120 años en el negocio de la Filatelia para repetir las operaciones de captación de capital que ciertos advenedizos han logrado realizar en la última década. En el próximo artículo pienso relatar los “affaires” Schwen y Harvey Michael Ross, alemán y británico, respectivamente, utilizando exclusivamente los datos leídos en diversas publicaciones filatélicas.

DERECHO EMPRESARIAL

EL CONTRATO DE TRABAJO

Derechos y obligaciones

CONCEPTO Y REQUISITOS

El Contrato de Trabajo es un contrato específico, que no puede asimilarse a cualquier otro tipo de contrato, puesto que aparece matizado por su carácter social y su finalidad de defensa de los intereses del trabajador y del empresario. A este respecto, y para que exista contrato de trabajo, se exige:

— Que entre trabajador y empresario exista una relación de dependencia, aunque no se precisa en qué tiene que consistir tal dependencia.

— Que exista una remuneración, de uno u otro tipo.

Nuestras normas a cerca del contrato de trabajo afectan no sólo a trabajadores manuales, sino que incluye también a los trabajadores intelectuales.

Puede, pues definirse como un acuerdo de voluntades en virtud del cual una persona se compromete a realizar personalmente una obra o prestar algún servicio por cuenta de otra, a cambio de una remuneración.

El artículo 1º de la Ley de Contrato de Trabajo de 31 de marzo de 1944 lo define diciendo: "Se considera contrato de trabajo, cualquiera que sea su denominación, aquel por virtud del cual una o varias personas participan en la producción mediante el ejercicio voluntariamente prestado de sus facultades intelectuales y manuales, obligándose a ejecutar una obra o prestar algún servicio a uno o varios patronos o empresarios o a una persona jurídica de tal carácter, bajo la dependencia de ésta, mediante una remuneración, sea la que fuere la clase o forma de ella."

Están excluidos de la regulación de la Ley:

a) Los trabajos de carácter familiar.

b) Los que se ejecuten ocasionalmente mediante los servicios amistosos, benévolos y de buena voluntad.

c) El servicio doméstico.

No rige tampoco la ley para las personas que desempeñen en empresas las funciones de alta dirección, como son:

— Director General

— Director o Gerente

— Subdirector General

— Inspector General

— Secretario General

Tampoco afecta la Ley a los funcionarios públicos, los cuales se rigen por una ley especial.

ELEMENTOS DEL CONTRATO DE TRABAJO

Podemos distinguir:

a) elementos personales: el patrono y el obrero.

— Obrero: No está definido en la Ley de Contrato de Trabajo, limitándose en su artículo 6.º a enumerar las personas

que considera trabajadores por cuenta ajena, sujetos a la relación laboral.

El artículo 11 establece quiénes pueden contratar la prestación de sus servicios:

1.º Los mayores de 18 años, por sí mismos, vivan o no vivan con sus padres.

2.º Los que hubieren contraído matrimonio, y los mayores de catorce años y menores de dieciocho, solteros, que, con conocimiento de sus padres, vivan independientemente de ellos.

3.º Los demás menores de dieciocho años con autorización del padre, de la madre, del abuelo paterno, del materno, del tutor, de las personas o instituciones que le hayan tomado a su cargo, o de la autoridad local.

4.º La mujer casada, con autorización del marido.

— Patrono: Es empresario o patrono el individuo o persona jurídica, propietario o contratista de cualquier obra, explotación, industria o servicio donde se preste el trabajo.

b) Elementos formales: La libertad de forma aparece recogida en nuestro ordenamiento jurídico laboral en los artículos 3 y 14. El primero admite la pura situación de hecho como manifestación formal del contrato, aunque no se dé estipulación verbal o escrita.

DERECHOS Y OBLIGACIONES DE LOS CONTRATANTES

A) Derechos del Empresario:

— Derecho a la elección del trabajador, aunque a veces esté condicionado, por exigencias de los Sindicatos o la Ley, a la realización de oposiciones o concursos.

— Poder de dirección y organización del trabajo y de la empresa, que normalmente ejerce con total autonomía, teniendo el trabajador el deber de obediencia. A pesar de ello, las facultades de dirección del empresario se configuran como una función social, de manera que su poder ha de ejercerse dentro de la ley, sin que pueda conducir al abuso de derecho.

— Potestad disciplinaria, dado que el poder de mando requiere en muchos casos el auxilio de cierta posibilidad de coacción, mediante la imposición de sanciones (clasificadas en leves, graves y muy graves). Paralelamente a la anterior está prevista una facultad de recompensa, que premie el espíritu de servicio, el afán de superación profesional, la realización de actos heroicos, etc.

B) Obligaciones del Empresario:

— Deber general de protección, pero configurado de forma que no provoque injerencias en la vida privada del trabajador. Si el contenido esencial del contrato de trabajo es el pro-

pio trabajo, es lógico proteger su fuente para que el contrato se realice.

— Deber de respeto a la dignidad del trabajador, señalándose en la Ley de Contrato de Trabajo que los malos tratos de palabra y obra y la falta grave de consideración por parte del empresario al trabajador o personas de su familia, constituyen causa justa para que el trabajador dé por terminado, por su voluntad el contrato de trabajo, con sus repercusiones legales.

— Deber de seguridad e higiene en el trabajo, protegiendo “físicamente” al trabajador. La regulación de este deber del empresario constituye por sí sola una serie de normas, entre las que destaca la Ordenanza General de Seguridad e Higiene en el Trabajo, de 1971.

— Deber de ocupación efectiva y adecuada a la categoría y especialización del trabajador, con el fin de evitar que se perjudique su formación o que se le convierta en un autómatas dentro de la producción en cadena.

— Deberes económicos, que comprenden la retribución (salario, pagas extraordinarias, gratificaciones, participación en los beneficios, etc.), y deberes de previsión, que serán mencionados en el apartado relativo a la Seguridad Social.

C) Derechos del Trabajador:

— Derechos físicos, como son los relativos a la Seguridad e Higiene en el Trabajo y los relacionados con la jornada máxima de trabajo.

— Derechos económicos, que incluyen de modo directo el salario y otros tipos de remuneración. Indirectamente, pueden incluirse en este apartado el derecho al ascenso, a la capacitación, a las pensiones de Seguridad Social, a la participación en los beneficios, etc.

— Derechos morales, incluyéndose dentro de este apartado el respeto de la dignidad del trabajador y el derecho de autor en las invenciones.

— Derechos político-sociales, como son el derecho a la sindicación, a la negociación de convenios y a colaborar con el empresario y sus compañeros de trabajo en la gestión de la empresa.

D) Obligaciones del Trabajador:

— Deber de obediencia, ya que, al trabajar para otro, que es quien ha de recibir el beneficio del trabajo y correr el riesgo del resultado, es lógico que el trabajador haya de acomodarse a lo que desee el que corre tal riesgo.

— Deber de prestación diligente del trabajo, recogido en el artículo 60 de la Ley de Contrato de Trabajo como “deber primordial” del trabajador. La medida de esta diligencia estará determinada por la especialidad habitual del trabajo y por las facultades y peculiaridades del trabajador, que debe conocer el empresario en el momento de contratarle.

— Deberes de fidelidad y lealtad, incluyéndose ambos dentro del concepto clásico de la buena fe de las relaciones contractuales.

— Abstención de competencia ilícita y deber de secreto profesional, deberes ambos que tienen que entenderse en un sentido negativo, o sea, no realizando una serie de actividades. Este deber se prorroga algún tiempo, una vez extinguida la relación que une a trabajador y empresario.

Extinción del contrato

Cesa la relación jurídica laboral cuando no se prestan los servicios ni se percibe la remuneración. La cesación así configurada puede ser de índole temporal o con carácter definitivo. En el primer caso estamos ante la suspensión. En el segundo ante la extinción del contrato de trabajo.

RETRIBUCION DEL TRABAJO

Por retribución entendemos el pago de los distintos conceptos que integran la contraprestación por los servicios prestados o el trabajo realizado. La retribución puede estar formada por diferentes partidas de las que la más importante es el Salario, elemento fundamental del Contrato de trabajo, puesto que sin el salario no hay relación laboral, sino una simple prestación amistosa de servicios.

El decreto de Salarios de 15 de febrero de 1962 define el salario como “la remuneración en dinero o en especie que percibe el trabajador por cuenta o bajo la dependencia ajena, bien por unidad de tiempo o de obra, por plazos determinados o por duración indefinida, como contraprestación directa y por razón exclusiva del esfuerzo que realiza y del resultado que con él obtiene”.

Por su parte, el artículo 27 del Fuero de los Españoles dice que “todos los trabajadores serán amparados por el Estado en su derecho a una retribución justa y suficiente”.

En desarrollo del anterior principio y dado que el trabajo constituye en muchos casos la única fuente de ingresos familiares, es necesario que el salario llegue a una cifra que, por lo menos, asegure la supervivencia de esas familias. Surge así el concepto de salario justo o Salario Mínimo.

Existen dos tipos de salario mínimo:

— Salario mínimo profesional, que será distinto según sea la industria o clase de empresa de que se trate. Este salario mínimo profesional se fija en las Reglamentaciones Laborales.

— Salario mínimo interprofesional, que no es sino “el mínimo vital nacional”, es decir, la cifra que se considera como salario mínimo que cubre las necesidades vitales de todo trabajador. Como es lógico suponer, el salario mínimo interprofesional siempre será menor o igual al menos, que los salarios mínimos profesionales.

El salario mínimo profesional, el interprofesional o el que corresponda en función de la regulación de cada actividad, se denomina Salario base, puesto que sobre él se calculan otros conceptos retributivos, así como las pensiones de la Seguridad Social.

El salario base tiene una serie de incrementos hasta llegar a la remuneración total:

1.º Pagas extraordinarias: Cantidades entregadas más o menos periódicamente por la empresa sin consideración estricta al trabajo prestado. En todo caso son obligatorias las de Navidad y 18 de julio.

2.º Asignaciones por carestía de vida y residenciales. En función del costo de la vida y del lugar de residencia.

3.º Aumentos por antigüedad.

4.º Mejoras remuneratorias relacionadas con el trabajo que se realiza, como son:

— Horas extraordinarias (trabajo fuera de jornada).

— Premios por trabajos penosos.

— Premios por trabajos tóxicos y peligrosos.

— Premios por trabajos de altura.

— Pluses por trabajos de dirección.

— Pluses por trabajos especiales.

— Comisiones.

5.º Por último, el trabajador puede tener derecho a la participación en los beneficios, que consiste en una compensación proporcional a las ganancias obtenidas por la empresa, sin contribuir en ningún caso a las pérdidas.

Como formas de este derecho a beneficios se señalan:

— Gratificaciones, en función del dividendo y proporcionales al salario de cada trabajador.

- Plus del salario.
- Cotización para Mutualismo o Cajas de Previsión..
- Primas o estímulos a la producción.

Al salario así calculado pueden añadirse mejoras voluntarias, que son aquellas que conceden libremente las empresas a sus trabajadores, sin que por ellas se exija contraprestación alguna al trabajador.

LA SEGURIDAD SOCIAL

Ante el considerable desarrollo de las relaciones de trabajo operado en los últimos años y de los riesgos y peligros que éstas llevan anejas, los antiguos sistemas de protección social (Beneficencia y Mutualidad) quedaron totalmente desfasados. Es por ello que surgió en España el actual sistema de Seguridad Social, aunque sin desaparecer totalmente los mencionados.

La legislación española, el respeto, se encuentra recogida en el Fuero del Trabajo y en el Fuero de los Españoles (ambas leyes con rango constitucional), en la Ley de Bases de la Seguridad Social de 1963 y en el Texto Articulado que desarrolla la anterior Ley de 21 de abril de 1966.

Cómo riesgos más importantes recogidos por el sistema de la Seguridad Social podemos señalar los siguientes: el accidente personal, sea o no de trabajo; la enfermedad, común y profesional; la muerte, si el causante deja personas que de él dependían; el paro forzoso; y las cargas familiares, concebidas éstas como auxilios a los padres respecto de sus hijos de corta edad. Haciendo un pequeño estudio de estos riesgos, vemos que los mismos pueden clasificarse en dos grandes grupos:

A) Riesgos específicos, caracterizados porque sólo son imaginables respecto a los trabajadores. Clases:

1. Accidente de Trabajo.

-Concepto: Es el primer riesgo que históricamente determina la aparición de normas modernas de Seguridad Social. Nuestra legislación, con términos precisos y acertados, entiende por accidente de trabajo toda lesión corporal que el trabajador sufra con ocasión o por consecuencia del trabajo que ejecute por cuenta ajena. Esta definición como vemos, matiza el concepto de accidente de trabajo a través de tres elementos: la lesión corporal, el trabajo por cuenta ajena y la relación entre lesión y trabajo.

- Aseguramiento: En el sistema español de seguridad social, se parte de la premisa de que el empresario tanto agrícola como industrial, comercial y marítimo, es responsable de los accidentes que ocurren a los trabajadores con él ligados

en virtud de un contrato de trabajo. Pero el riesgo que para el empresario supone el accidente (o sea, el tener que hacer frente a las responsabilidades derivadas del mismo, que la ley le impone) es, desde luego, un riesgo susceptible de ser asegurado. Por esto nuestro ordenamiento se inclina por la obligatoriedad del seguro, excusando de él al empresario sólo en especialísimas y contadas ocasiones.

2. Enfermedad Profesional.

La enfermedad profesional se caracteriza, frente a la enfermedad común, porque tiene su causa en el trabajo y frente al accidente de trabajo en sentido estricto, porque mientras que éste deriva de la acción súbita de su agente exterior, la enfermedad profesional tiene una evolución lenta y progresiva. Aun cuando enfermedad profesional y accidente de trabajo sean riesgos distintos, el sentido de la legislación vigente es de aproximación entre uno y otro régimen de aseguramiento.

3. Paro forzoso.

Por paro forzoso o involuntario, "desempleo" en la terminología legal española, se entiende la situación en que se halla quien, siendo habitualmente un trabajador por cuenta ajena, encontrándose físicamente apto para el trabajo y teniendo el deseo de trabajar, ha de permanecer ocioso y sin prestar sus servicios por causa independiente de su voluntad. Así, el seguro de paro forzoso tiene por finalidad garantizar la percepción, por el parado, de unas prestaciones sustitutivas del salario que deja de percibir, precisamente por su situación de paro.

B) Riesgos Genéricos, son aquéllos a los que puede estar expuesta toda persona. entran dentro de este apartado la enfermedad común (entendiéndose por tal la que no pueda ser calificada como profesional), no deliberada, ni temerariamente provocada, ni prolongada por el interesado, y el accidente no laboral. Mientras que las nociones de accidente de trabajo, enfermedad profesional y desempleo son nociones jurídicas, las de los riesgos genéricos, de que se acaba de hablar, son nociones vulgares de experiencia común, sobre las que no es necesario insistir.

Para la cobertura de todos los riesgos previstos, el sistema de Seguridad Social desarrolla fundamentalmente dos tipos de prestaciones:

- Prestaciones dinerarias, que están en íntima relación con el tiempo que el trabajador haya cotizado cuotas de seguridad social.

- Prestaciones sanitarias, conducentes a conservar o restablecer la salud y la aptitud para el trabajo de las personas que tienen derecho a ellas. Las prestaciones sanitarias tienen una doble vertiente: de asistencia médica, ya sea en "régimen ambulatorio" o en régimen de "internado" en instituciones sanitarias, y de prestación farmacéutica.

Para cubrir financieramente estas prestaciones, el sistema de la Seguridad Social ha de contar con los recursos económicos precisos: con ellos podrá hacer frente a los posibles siniestros que ocurran.

A dicho fin, es la colectividad de asegurados, es decir, trabajadores y empresarios, la que aporta el dinero suficiente para financiar el Sistema de Seguridad Social. Así, pues, una parte la cotizará el trabajador y otra, el empresario, si bien éste en proporción bastante más alta. El empresario es el sujeto responsable de la obligación de cotización, ingresando tanto sus aportaciones como las de sus trabajadores.

GABRIEL VICENS

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

Empresa de prestigio ofrece calidad

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

Seguridad

en el

TRA BA JO

El periódico madrileño "Nuevo Diario" destaca en un artículo que no es preciso realizar demasiadas comprobaciones para ver que nos encontramos ante un auténtico derroche de sangre y dinero, en el que está implicada la quiebra de vidas humanas, incapacidades y mutilaciones que, al margen de la economía tienen unas dolorosas repercusiones de índole familiar. El problema es grave, y unas cifras como las que se han hecho públicas indican que nos encontramos ante una de las grandes cuestiones, no por ocurrir en silencio menos importante, con que se encuentra en España el mundo laboral. Se ha puesto de manifiesto también que muchos de estos accidentes de trabajo se podrían haber evitado, caso de existir una cierta prudencia por parte de los trabajadores y, paralelamente, las empresas hubieran cumplido rigurosamente las medidas de seguridad.

Utilizando una lógica de desarrollo y de aumento de los puestos de trabajo, no puede esperarse que la siniestralidad descienda, puesto que son miles y miles de hombres los que se incorporan al mundo laboral continuamente. Pero es que esa misma actitud impone la necesidad, que afecta tanto a las empresas como a los trabajadores, de que la prevención forme parte del sistema productivo, es decir, que se dejen reducidos a sus mínimas proporciones, tal y como indica el mejoramiento de las condiciones de vida que debe derivarse de la actual coyuntura de bienestar.

Se han formulado reiterados llamamientos a la conciencia de la sociedad, y al sentido de la solidaridad de los españoles, en relación con el tema de la seguridad en el trabajo, que debe constituir una general preocupación y un empeño de carácter colectivo. La comparación con lo que se hace en otros países, con población laboral mucho más numerosa que el nuestro, es entristecedora. España es hoy una de las naciones de más elevada siniestralidad.

Francia e Italia, por ejemplo cuentan con unos censos de trabajadores muy superiores, en número, a los de España, pero no llegan ni a una tercera parte en la estadística de accidentes de trabajo aquí registrados anualmente. Japón, justamente considerado como el tercer país del mundo por el volumen y desarrollo de su economía, no llega, en siniestralidad laboral, ni a una décima parte de los porcentajes españoles. Para calibrar la significación de esa diferencia es interesante tener en cuenta que Japón es uno de los países más poblados del mundo.

La "Hoja del Lunes", de Madrid señala que para la higiene y seguridad en el trabajo la cooperación de las empresas puede ser decisiva.

Hay ya organizaciones que se han adelantado en el cumplimiento y observancia de unos deberes que, aparte su elementalidad, son, en definitiva, la mejor defensa de sus propios intereses, ya que, sobre los beneficios que ello reportará para la economía general del país se situará, en primer término, el provecho específico de los propios negocios y actividades que se acojan a los sistemas de la seguridad.

Por ello, es inexcusable que todos difundan la idea de fomentar, con el mayor celo posible, la preocupación por la mejora constante de las condiciones de seguridad en el trabajo. Es absolutamente preciso el perfeccionamiento de las condiciones en que se desarrollan las actividades de todo orden, y para ello se hace indispensable actuar sobre todos los factores que influyen o pueden influir en los regímenes de seguridad.

Ante
la
gravedad
del
problema
es
preciso
actuar

EL PROGRAMA DE SEGURIDAD

La educación de seguridad es el proceso de ampliar y aumentar los conocimientos acerca de la seguridad con el propósito de desarrollar la conciencia de la importancia de eliminar los accidentes y una actitud vigilante que permite reconocer y corregir condiciones y prácticas que pueden provocar lesiones.

El adiestramiento en la seguridad es el proceso de desarrollar la aptitud en el empleo de métodos seguros de trabajo y en la aplicación de prácticas seguras, durante el desempeño de las labores.

Aunque fundamentalmente exactas, estas definiciones están un tanto simplificadas. Mucha gente aplica alguna idea aislada o alguna verdad que haya aprendido de una charla, de un cartel o de un libro, en sus actividades cotidianas. Tienen a hacer uso de ideas que pueden simplificar su trabajo en alguna forma o proporcionar alguna ventaja inmediata. Sin embargo, son pocas las personas que aplican sistemáticamente sus conocimientos nuevos para mejorar su trabajo. Prácticamente todo lo que puede lograr un programa educativo en una planta industrial es que los trabajadores se muestran más dispuestos a recibir adiestramiento en prácticas de seguridad, a ensayar nuevas ideas y a participar en diversas actividades incluidas en el programa general de seguridad. A menos que las actividades educativas estén acompañadas de adiestramiento sistemático en la ejecución segura del trabajo, se adelantará muy poco en el desarrollo de una conducta segura por parte de los trabajadores. La práctica bajo vigilancia competente constituye la mejor forma de aprender los métodos de trabajo más eficientes.

El paso inmediato de todo programa de seguridad debe consistir en el adies-

tramiento del personal para hacer su trabajo más eficiente, más seguro; una persona que conoce los buenos métodos de trabajo rinde más, su trabajo es de mejor calidad, hace menos esfuerzo y evita los accidentes.

El adiestramiento del personal se puede lograr con estos procedimientos:

1. Adiestramiento mediante el empleo de instructores especializados que impartan cursos fuera del trabajo o combinando las labores propias del personal con el adiestramiento.

2. El adiestramiento que se imparte directamente en el trabajo por los técnicos de la empresa y especialmente por el jefe directo del trabajador, quien instruye al personal de reciente ingreso, enseñándole, en forma progresiva, cuales son los equipos adecuados para cada actividad, qué equipos de protección personal debe utilizar para evitar lesiones, que riesgos existen en su trabajo y cómo evitarlos, etc.

El adiestramiento debe darse también al personal antiguo, para corregir los vicios que se van creando en el trabajo; este adiestramiento prácticamente es el mismo que hemos enumerado en los dos puntos anteriores.

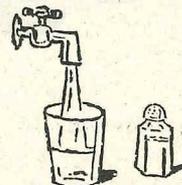
METODO DE ADIESTRAMIENTO

Existen varios métodos de adiestramiento, pero, por sus características sencillas, consideramos que el método de cuatro pasos es de lo más recomendable y práctico. Este método consiste en lo siguiente:

Primer paso.— El instructor debe explicar, en la forma más sencilla posible, el trabajo que va a realizar hasta que todos los alumnos lo hayan entendido.

CUANDO LLEGA EL ACCIDENTE HEMORRAGIA BLANCA

Se denomina así a la pérdida de líquido circulante (que no es sangre, sino plasma de color blanco) a consecuencia de



una quemadura. La pérdida de dos litros es muy grave.

Para contrarrestar la pérdida de plasma, dar al paciente agua con sal, únicamente en el caso de que no haya perdido el conocimiento. Luego trasladarle a un puesto de socorro.

Segundo paso.— El instructor demuestra como se hace lo que ha explicado, es decir, ejecuta él mismo el trabajo de acuerdo con la explicación que ha dado..

Tercer paso.— Cuando el instructor está seguro que sus alumnos han entendido lo que ha explicado y demostrado, ordena a sus discípulos que ejecuten lo mismo que él ha hecho.

Cuarto paso.— El instructor supervisa el trabajo realizado por sus alumnos, corrigiendo inmediatamente todo aquello que no se ajusta al método enseñado, dando la explicación correspondiente a fin de que sus discípulos aprendan mejor su enseñanza.

SUPERVISION

Una vez que el personal está debidamente adiestrado, ejecuta su trabajo con mayor facilidad, eficiencia y seguridad; pero el supervisor o jefe inmediato necesita estar pendiente a fin de evitar que, con el tiempo, se creen vicios y se olviden los buenos métodos de trabajo, cuida que se empleen la herramienta y el equipo adecuado en cada caso, que usen su equipo de protección personal; en fin, que se cumpla con las normas de trabajo y seguridad.

 **cristalería oliver, s.a.**

CRISTALVER

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

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

ALMACENISTA INSTALADOR
DE VIDRIO PLANO



Seguridad en el **TRABAJO**

Las oficinas también necesitan una seguridad

Las normas o recomendaciones de seguridad pueden reducirse a los siguientes apartados:

Los empleados deben estar situados de manera que el trabajo les permita circular sin que tengan que dar muchas vueltas y la necesidad de subir y bajar escaleras debe eliminarse tanto como sea posible.

No se deben colocar máquinas de oficina cerca del borde de escritorios y mesas. Las máquinas que se muevan al manejarlas deben asegurarse con tacos de caucho en la base.

Se debe colocar el equipo pesado y los archivadores contra las paredes o columnas.

Los pisos no deben ser resbaladizos y hay que poner especial atención en escaleras y entradas de ascensores. Las esterres y alfombras reducen peligro de resbalar, siempre que estén debidamente colocadas.

Los pasillos deben permanecer libres de obstrucciones. Las conexiones para el teléfono y la electricidad no deben sobresalir en los lugares por donde se transita.

Hay que evitar escalones y, si no es posible, hay que señalizarlos debidamente.

Los cajones de los archivadores no deben abrir hacia los pasillos de comunicación por donde se circula, y menos aún hacia lugares estrechos.

Los sacapuntas acoplados en las mesas y los carros de las máquinas de escri-

Es una idea muy extendida el creer que sólo hay que hacer seguridad en un ambiente laboral agresivo, donde existan máquinas, ruidos, falta de iluminación, ambientes enrarecidos y trabajos pesados.

Por lo general, una oficina que ha sido dispuesta teniendo en cuenta la eficacia, será también una oficina segura. Los principios para establecer un ritmo de trabajo eficiente pueden aplicarse por igual a la oficina que a la fábrica.

bir no deben ser nunca obstáculos peligrosos o motivos de riesgo.

Las puertas, si son de vidrio se deben decorar de forma que quienes las usen se den cuenta del obstáculo que suponen, a fin de evitar el choque contra ellas.

Las puertas que abren para ambos lados son peligrosas, porque a menudo pueden golpear al que venga en dirección contraria.

La puerta que abre directamente a un pasillo también es peligrosa, por lo que se debe colocar un cartel que diga: "Cuidado al abrir. Evite tropezar con alguien".

Los empleados no deben dar la cara a ventanas, lámparas, pantallas y otros elementos brillantes. Las lámparas fluorescentes son las mejores para producir buenos niveles de iluminación sin exceso de brillo. Las paredes y, sobre todo, las superficies de las mesas deben retener la luz para evitar reflejos.

Hay que poner ventilación adecuada cerca de las máquinas copiadoras, especialmente aquellas en las cuales se usan sustancias tóxicas como amoníaco, metanol, etcétera. Si estas máquinas están en cuarto aparte, habrá que instalar ventilación mecánica, si éste es pequeño.

El ruido de las oficinas debe mantenerse a un máximo de 40 decibelios, en los niveles de interferencia del habla.

Los escritorios y archivadores han de estar libres de aristas puntiagudas y los cajones tendrán mecanismos de seguridad.

Las cubiertas sintéticas para proteger las superficies de los escritorios son más seguras que las de vidrio.

Las máquinas deben tener buenos resguardos de los mecanismos móviles, engranajes, etc. y las eléctricas deben estar conectadas a tierra.

Las personas que lleven una pila de material (libros, documentos, etcétera) deberán tener la posibilidad de ver por encima y por los lados de lo que transportan.

Es imprescindible evitar la formación de grupos en las escaleras, descansos o puertas de salida.

Se prohibirá patinar o deslizarse por el piso. Igualmente es peligroso inclinarse desde la silla para recoger objetos del suelo. No se permitirá balancearse en la silla o poner los pies sobre el escritorio, e igualmente debe estar prohibido subirse a una silla para alcanzar objetos distantes.

FACTORES ESENCIALES DEL ACCIDENTE

Nadie debe cerrar de un golpe el cajón del archivador con la cadera, el pecho u otra parte del cuerpo.

Se debe cerrar todo cajón inmediatamente después de usarlo. No se mantendrá abierto más de un cajón al mismo tiempo.

Se evitará el tendido de cables por debajo de las alfombras, que, aparte de provocar posibles tropiezos, pueden ser motivo de incendios.

No es conveniente apilar cosas en el borde de las ventanas. Hay el peligro de que caigan o rompan el cristal.

Nunca tenga los lápices dentro de un cubilete y con las puntas hacia arriba.

Las máquinas de la oficina han de ser únicamente utilizadas por personal autorizado.

No se dejarán objetos de vidrio en el borde de escritorios o mesas, desde las cuales puedan caerse con facilidad.

Los supervisores y jefes deben estimular al personal para que informe inmediatamente a los encargados del mantenimiento sobre sillas rotas, cajones atascados, vidrios rajados y otros motivos que puedan originar riesgos, lo cual supone una manera efectiva de llevar a cabo un programa de seguridad en la oficina. Corregir inmediatamente cualquier defecto y ser estricto en el cumplimiento de las reglas de seguridad es el procedimiento más adecuado para la disminución de los accidentes.

Las normas americanas, publicadas por la American Standard Association, ofrecen un método estadístico para registrar los factores esenciales de un accidente. Los factores se agrupan dentro de seis clasificaciones principales, de las que dos corresponden al factor material, una al tipo de accidente y las otras tres sintetizan la causa o causas reales. Estos seis grupos son:

— El agente (herramienta material, máquina o sustancia más íntimamente asociada a la lesión).

— La parte del agente (es la que guarda relación más estrecha con la lesión y que, en general, debió estar protegida o defendida).

— El tipo de accidente (es la forma en que se ha producido el contacto de la persona lesionada con el objeto o sustancia, o el movimiento del accidentado, que tuvo como consecuencia la lesión).

— Las condiciones físicas o mecánicas peligrosas (son las que existen en el factor material y que deben ser eliminadas para evitar el accidente).

— El acto peligroso e inseguro (es la violación de una norma de seguridad comúnmente aceptada violación que tuvo como consecuencia el accidente).

— El factor personal peligroso (es la característica física o mental que ocasionó el acto peligroso o condujo a él).

¿En qué proporción actúan los factores clasificados en estos seis grupos? Parece ser que los que más importancia tienen son los tres últimos: las condiciones, las acciones y las causas personales. Según las estadísticas la relación entre las dos primeras es la de 15 por 100 para las condiciones y 85 por 100 para las acciones peligrosas. Sin embargo, se han descubierto algunos hechos que contradicen esta teoría. Los últimos estudios revelan que excepto en unos cuantos talleres en que se ha llegado al máximo en la eliminación de riesgos, la mayoría de las lesiones padecidas en accidentes de trabajo son el resultado de los factores múltiples tanto de riesgo como de conducta. Suele decirse que si se pudiese eliminar el factor riesgo no habría lesiones. Parece ser que si la conducta del trabajador fuera también perfecta, tampoco habría lesiones.

es reducirlos en su punto de origen. Para ello es preciso diseñar y construir nuevos tipos de máquinas que reduzcan el ruido y la vibración al mínimo absoluto. De lo contrario, deben tomarse medidas para combatir su presencia en el ambiente de trabajo. Por ejemplo, las máquinas ruidosas pueden encerrarse completamente y los procesos de producción ruidosos pueden llevarse a cabo en lugares especialmente aislados.

PROTECCION PERSONAL

Si estas medidas resultan insuficientes, "habrá que aislar a los trabajadores de la exposición nociva o proporcionarles equipos adecuados de protección personal". Para ello pueden construirse cabinas de control a distancia para alejar a los trabajadores de las fuentes de ruido y vibraciones, o bien instalar pisos flotantes que aislen al trabajador de las vibraciones producidas por la maquinaria y el equipo que se encuentran a otros niveles.

También puede suministrarse tapones para los oídos u orejeras, y calzado y guantes antivibrátiles.

Cualquier programa que se proponga combatir el ruido y las vibraciones debe empezar por vencer la indiferencia de los empresarios y los trabajadores. "Es importante que se den cuenta —concluye el especialista soviético— de que los altos niveles de ruido y de vibraciones son causa de enfermedades profesionales y reducen la capacidad para trabajar."

PELIGROS DEL RUIDO Y LAS VIBRACIONES

Cansancio, nerviosismo, sordera temporal y hasta permanente: tales son —según un estudio publicado recientemente por la O.I.T.— algunos de los riesgos que corre la salud de las personas expuestas a altos niveles de ruido en el lugar de trabajo.

La vibración corporal que experimentan otros trabajadores puede causar una alteración prolongada de la función vestibular, trastornos del sistema nervioso central y espasmo de los discos vertebrales.

La cantidad de víctimas de estos males ha aumentado enormemente con el advenimiento de la mecanización y de las técnicas industriales contemporáneas.

En los países industrializados —escribe el autor del estudio, doctor I. Razumov—, el ruido y las vibraciones constituyen en la actualidad problemas de importancia médica, social y económica". En consecuencia "esos países se esfuerzan en promulgar disposiciones legislativas y reglamentarias con objeto de reducir los efectos nocivos del ruido y de las vibraciones y crear un sistema de cooperación internacional en este terreno."

El doctor Razumov dirige el Laboratorio de Ruido y Vibraciones de la Academia de Ciencias Médicas de la U.R.S.S. Refiriéndose a la prevención, dice que uno de los métodos más eficaces de combatir el ruido y la vibración

ALMACENES
S&C SANCHEZ & Cía.

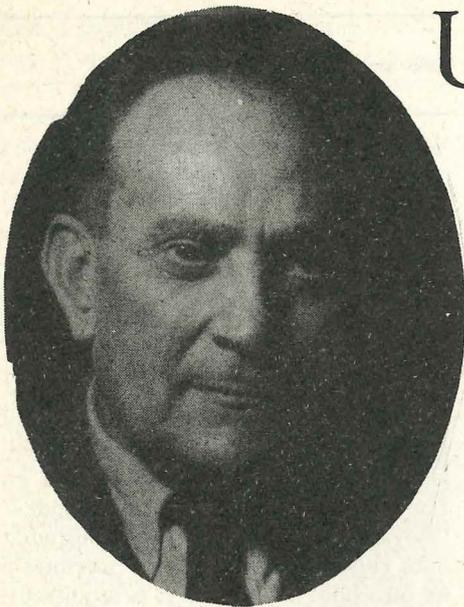
«su almacén»

VELAZQUEZ, 7 - 15

J. ANSELMO CLAVE, 4 - 12

CADA SEMANA
UNA OFERTA
ESPECIAL
PARA USTED

Un «palacio» de arte en el Polígono LA PAZ de A.S.I.M.A.



Don Lamberto Juncosa, fundador



Don Angel Juncosa, continuador.

Existen personas que con una especial e innata peculiaridad saben convertir el diálogo en un interesantísimo monólogo: su simpatía es tan manifiesta y tienen tantas cosas que decir o contar que, sin darse cuenta hablan con tanta fluidez, que uno no tiene mas remedio que escuchar, y de tanto en cuanto, hacer alguna pregunta para no perder el sentido del diálogo..

Uno de estos casos se nos ha dado al entrevistar a Don Angel Juncosa, actual propietario de "Juncosa" "elementos para decoración y arquitectura", en su propio "palacio" sito en el Polígono la Paz, calle 4 de Noviembre.

Escribimos la palabra "palacio" y a decir verdad era la única palabra que no queríamos escribir para dejarla como comentario a aquel que tuviera a bien visitar esta maravilla, asociada en ASIMA.

Don Angel Juncosa, 59 años, casado con dos hijos es el artífice central de los tres Juncosas: pasado presente y futuro. Nos explicaremos, o mejor dicho le dejaremos que se explique:

—Verá Vd. mi padre (q.e.g.e.) fundó la dinastía "Juncosa". Muchos sudores le costó y muchos mas sinsabores. Contaba con muy pocos años unos 18 y ya fundó, en su tierra natal, la

sección de muebles en los grandes almacenes "El Siglo" de Barcelona. De allí vino a Palma y en 1902 se asocia con los propietarios de la fábrica "La Industrial" hasta que por distintas circunstancias se queda como dueño absoluto de aquella industria, situada en la Ronda de Poniente, hoy Via Argentina. A principios de siglo pués, y propietario de "Juncosa" se asocia con uno de sus mejores amigos Don Leopoldo Sagristá y juntos empiezan a demostrar, lo que se puede llegar a hacer cuando hay una verdadera compenetración del trabajo.

—¿Cómo se llamaba su padre?

—Lamberto.

—Perdone mi intromisión y siga por favor.

—Como ebanista y sobre todo en aquellos tiempos se tenía qué ser muy bueno para trabajar ya que era mucha la competencia, había mas de mil ebanistas sólo en Palma, y se exigía mucha calidad en las obras realizadas. Hogaño cuando veo aquellas obras, todas subsisten, fabricadas en los talleres de mi padre, no puedo menos de reconocer que eran unos verdaderos artistas, geniales y completos. Dominaban las herramientas y todos los utensilios de la especialidad, y sin tanto mecanismo como existe hoy, sus manos y sus inteligencias conseguían obras de verdadera maestría.

—¿Nos puede decir alguna obra realizada en los talleres "Juncosa"?

— ¡Como no! la escalera del zaguán del Ayuntamiento de Palma, toda ella en caoba de primera calidad, es una demostración de cuanto le digo, la Banca March de la Calle San Miguel, casi todos los barcos de la Trasmediterránea, el Palacio de los Sres. March en Cala Ratjada... y muchas casas de las señoriales de Palma, pueden vanagloriarse de tener escaleras, muebles, grandes marcos de cuadros, adornos para los portiers etc, maravillas de aquellos artesanos que trabajaban con mi padre y cuyas obras, si hoy estuvieran en museos, serían la admiración de todos los visitantes, como lo son hoy de sus propietarios.

Don Angel está orgulloso de aquella época pasada ¡y puede estarlo! . Habla con entusiasmo y con verdadera valentía de lo que se llegó a hacer en aquellos talleres "Juncosa" de su antepasado, en los que se dominaba todos los secretos de la ebanistería y en donde se formaron tantos buenos ebanistas.



Unos de los grupos que formaron las primeras plantillas de los Talleres Juncosa.



Salas de exposiciones

Después de esta pequeña pausa para atender una llamada telefónica, Don Angel regresa a nuestro lado para seguir su relato.

—Mas de cien obreros especialistas teníamos en nuestra casa cuando por necesidades de trabajo y a fin de ampliar el negocio nos trasladamos a la Calle Industria. Aquí ya empiezo a entrar yo en acción y me acuerdo, cuando chaval, me iba a S'Hort d'en Gori a jugar con otros niños de la barriada de Santa Catalina. Mi padre en 1933 me envió a Alemania a estudiar "Arquitectura interior" que hoy llamaríamos "decoración de interiores". Regresé con muchos mas conocimientos de los que yo aporté, había cursado tres cursos con buenas notas y había asimilado todo cuanto pude. Fui una ayuda para los "Juncosa". Sin embargo aquellos tiempos no fueron muy buenos y el aislamiento de nuestras islas en los años 36 y siguientes, nos perjudicó el negocio. Yo pertenezco al reemplazo de 1937 y ya sabe Vd que tuve que servir siete años y medio en el Ejército. No obstante, gracias a aquellos "permisos cuatrimestrales prorrogables" que se nos concedía pude seguir atendiendo a los Talleres y salvar todo lo que fuera salvable. Pero vino el destino de Dios y allá en Febrero de 1941 fallecía mi padre...

(Está emocionado. Hace otra pausa, y prosigue)

—Entre todos mis hermanos yo me tuve que hacer cargo de los Talleres Juncosa y seguí trabajando con ahinco y con entera dedicación. Hace tan sólo unos cuatro años adquirí estos 6.000 m.² de solar en Can Valero y aquí estoy a la entera disposición del público en general.

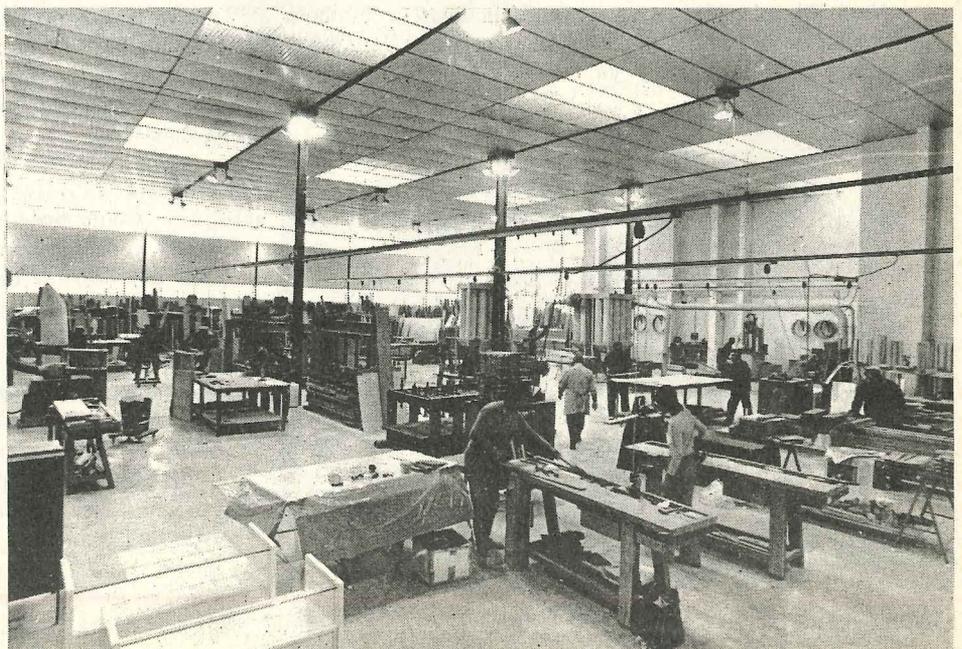
—Nos dijo en un principio que eran tres los que formaban la zaga de los Juncosa.

—Y así es. Mi padre fundador y creador de esta actual dinastía. Yo que, en la actualidad, le sigo sus pasos y procuro conseguir todo cuanto él aspiraba, y mi hijo Angel que si Dios así lo quiere será un buen descendiente. Tal como hizo mi padre conmigo yo he hecho con él: le envié unos años a una escuela inglesa en Londres que es una institución mundial: "Royal College of Art", para estudiar unos cursos de "Diseñador de interiores"; mi otro hijo, mas joven, ya es arquitecto.

Durante los primeros momentos de esta conversación estuvo presente uno de los más jóvenes empleados Jefe de Administración Sr. Garau que lleva en la Casa unos tres años y el encargado del Taller D. José Parets que figura en aquella nómina desde hace 46 años y que el mismo se apresura a aclarar que no es el mas antiguo pues D. Antonio Morey, hijo del que fué conserje del Teatro Lírico, hermano por lo tanto de la conocida cantante María Morey, lleva, con los "Juncosa", casi el medio siglo, 49 años.

—Aquí, tanto los empleados mas jóvenes como los mas antiguos formamos una gran familia, una gran familia unida por el trabajo y por el arte.

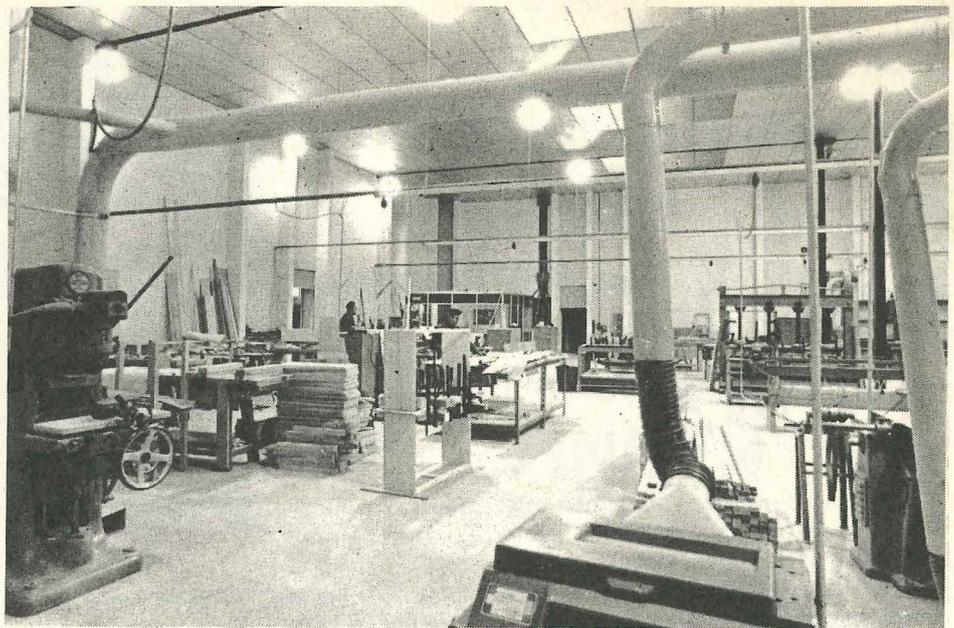
Don Angel no quiso despedirnos sin antes darnos un paseo por su vastísimo local que en un principio hemos calificado de "palacio". Entre llamadas telefónicas que requerían su presencia a través de los altavoces instalados en todas las dependencias, consultas de algunos encargados a medida que íbamos cruzando de sección a sección, y atendiendo requerimientos de algún que otro empleado, saludando a todos en general por donde pasába-



Taller de ebanistería.

mos, logramos ver toda la fábrica: Planta baja y un primer piso dedicado a la exposición de los muebles de todas clases y estilos, para oficinas y para viviendas; almacén de centenares de piezas de tela para tapizar y para cortinajes con su taller de costureras; almacén de moquetas de todas clases y colores; almacén de alfombras en piezas enteras, y montones de alfombras ya confeccionadas; taller dedicado al barnizado; taller de pinturas con unos compresores que representan el último grito en los avances técnicos; el gran taller de ebanistería con grandes artistas que consiguen unos muebles únicos y de pura estampa artesana, unos arabescos que las mejores máquinas no saben ni pueden imitar, arreglos en muebles antiguos para que con su arte se siga respetando su antigüedad, en fin, una escuela de arte en donde cada uno de aquellos artistas se supera en cada encargo realizado; y por último, unas oficinas montadas a lo moderno con computadoras NCR inclusive, manejadas según afirmó el Sr. Garau por expertas señoritas, y además, bellísimas, añadiríamos nosotros.

En todas las dependencias nos causó una viva impresión la limpieza en todos sus detalles y nos quedamos admirados por la amplitud y comodidad de sus instalaciones.



De verdad que nos quedamos asombrados con la visita girada, visita que sin compromiso alguno se la recomendamos a nuestros lectores y de seguro que nos lo agradecerán.

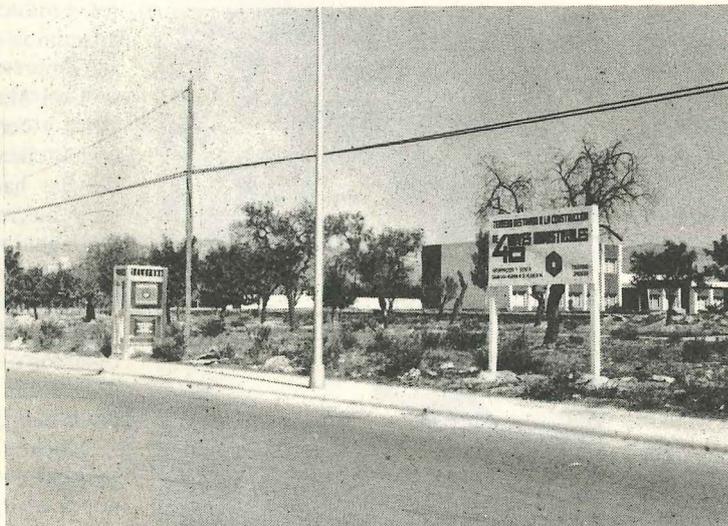
Damos las gracias a Don Angel Juncosa por su amabilidad en atendernos, y mientras le damos la mano, al mismo tiempo que le felicitamos por todo lo conseguido, deseándole muchos éxitos, ya le recla-

man, de nuevo, para que atienda a unas señoritas que desean que, nuestro entrevistado, se encargue de la decoración de una futura peluquería para damas.

— ¡Que vida Señor —exclama Don Angel— pero esto es mi vida!

—Y por muchos años Don Angel, le contestamos nosotros, dando fin a esta interesante visita.

**NAVES
EN EL
POLIGONO
LA VICTORIA
con la
garantía de
ASIMA**



**Con
oficinas,
aseos,
luz, agua
y
rápida instalación
de teléfono**

La cosa va en serio. Ya se han colocado los carteles indicativos de que cuarenta Naves Industriales se van a construir en el Polígono La Victoria, en su calle del Gremio de los Tintoreros.

Cada Nave tendrá una superficie de 212 metros cuadrados formada por dependencias para oficinas y aseos, con las correspondientes acometidas de luz y agua y la posibilidad de la rápida instalación del teléfono concedido, por es-

tar dichas instalaciones incluídas en los teléfonos solicitados para el Polígono La Victoria.

Estas naves con la garantía de ASIMA, serán construídas por la empresa de Llabrés y Montaner, en el plazo de unos siete meses, empleando según consta en los contratos, materiales de buena calidad.

Esperamos que la puesta en marcha de estas naves sirva para paliar en lo posible

la necesidad que existe de las mismas en nuestra ciudad y que, muy en breve, las pocas que quedan por vender estén ya asignadas.

Aprovechamos la ocasión para difundir una vez mas que si alguien está interesado por conocer nuevos detalles sobre las mismas puede dirigirse a las oficinas de ASIMA sitas en la Gran Avenida ASIMA num 2, piso 14 o concertar entrevista a través del teléfono 29-06-00

Nuevo concesionario de los Comedores ASIMA



Los Comedores de ASIMA han cambiado de concesionario. Aquellos comedores que ubicados en la Calle Gremio de Toneleros del Polígono La Victoria fueron inaugurados el día 16 de Julio de 1974, han cambiado de Dirección.

Ahora cuida de su explotación Don Manuel Castillo López que lleva trabajando en el ramo de Hostelería hace unos quince años.

Conoce los pormenores de este, llamémosle, negocio, y sabe a la perfección por donde puede hacer agua cuando uno de los engranajes no funciona debidamente.

— Mi misión consiste en saber comprar calidad —nos dice— a bajo precio, para dar buenos platos a precios económicos.

— ¿Y como consigue comprar a bajo precio? .

— Adquiriendo grandes lotes de la misma mercancía, regateando hasta el último céntimo.

— ¿Y no existe el peligro de que le cueste mucho más, si tenemos en cuenta de que en algunas ocasiones, hay que tirar mercancía inservible por el paso del tiempo almacenada, o por no poderla guardar en perfectas condiciones? .

— Corro este riesgo y procuro evitarlo al máximo, pues en este fallo puede perderse todo el beneficio. Además esto puede ocurrir en los restaurantes de poco movimiento.

— ¿Quiere esto decir que en los Comedores de ASIMA hay aglomeraciones? .

— No se llega a la aglomeración, como Vd. dice, y sin embargo no me quejo por el número de clientes que acuden a estos comedores. Son muchos, y yo quisiera, con mis servicios y mi completa dedicación, doblar el número de ellos.

— Lo conseguirá y ojalá sea pronto. ¿Cómo están los precios? .

— Baratísimos, juzgue Ud. mismo. Al-

muerzo completo, dos platos, pan, vino y postre, 70 ptas

— ¡Caramba!

— Y si la familia o grupo son seis les sale por 68 ptas.

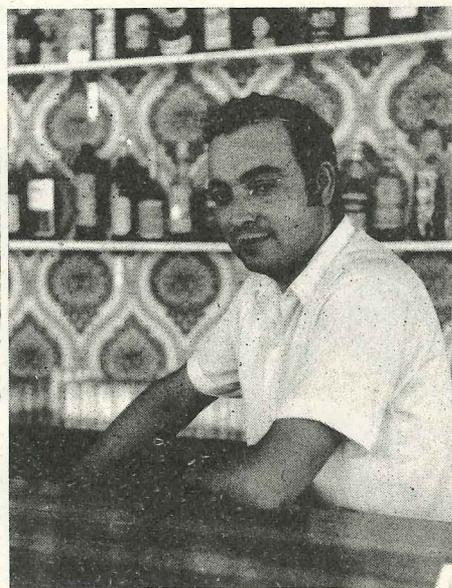
— ¿Y si fueran más de seis? .

— Les costaría a razón de 65 ptas por cabeza.

— ¿Existen precios especiales?

— Hay platos escogidos de la carta con precios interesantes. Por otra parte en bodas, bautizos, primeras comuniones o almuerzos o cenas de compañerismo se estudian y presentan unos precios mas competitivos.

— ¿A que horas se sirven los almuerzos? .



— De las 13 a las 15.30 horas, excepto domingos, pues estos días por ser el día libre para el personal de cocina y comedor sólo se atiende por la mañana a los servicios de bar y bocadillos.

— ¿Se sirve cada día la misma minuta? .

— No, varío diariamente el menú. Lo que si puedo decirle es que normalmente

el jueves acostumbro a servir paella, pero sin seguridad alguna, ya que todo depende, como es natural, de las circunstancias del mercado.

— ¿Se reservan mesas por teléfono? .

— Aceptamos este servicio y atendemos al número 29-00-80. Desde la reciente instalación de este teléfono hemos notado mas incremento. Muchas son las llamadas desde Palma, de grupos de trabajadores, que se desplazan a este Polígono para comer con nosotros.

— Los comedores de ASIMA ¿están abiertos al público en general? .

— Así es. Lo que ocurre que por estar enclavados en el centro del Polígono La Victoria, cuidamos con preferencia a los productores de este polígono y nos ajustamos en lo posible a los horarios de sus empresas.

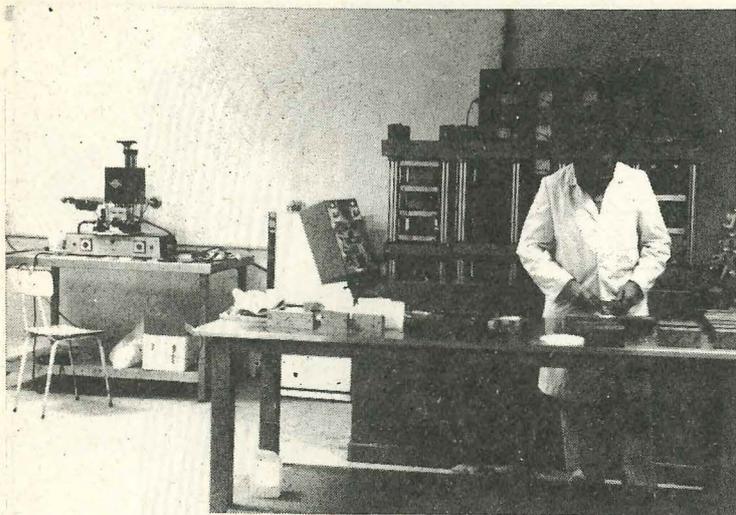
Don Manuel Castillo, con mucha simpatía y conocedor del trato que se merece el cliente, ha remozado las paredes del Bar haciéndolas empapelar con vistosa y alegre decoración. En la cocina ha conseguido unas innovaciones que indudablemente repercutirán en el prestigio de aquellos Comedores. Además piensa usar el salón del primer piso para los almuerzos y cenas colectivas a fin de no entorpecer la buena marcha del comedor de la planta baja.

Muchos son los deseos del Sr. Castillo para que estos Comedores inicien una nueva etapa en su joven vida.

Por nuestra parte, visto el entusiasmo que posee este nuevo concesionario y el numeroso público que acude normalmente a estos Comedores, así como la calidad de los platos servidos, y sobre todo los elogiosos y favorables comentarios de su clientela, no dudamos en asegurar que, efectivamente ña empezado una nueva vida para estos Comedores de ASIMA.

Así lo deseamos, y, de veras, así lo esperamos.

Aspiramos a fabricar 30.000 dientes diarios en el Polígono La Victoria —nos dijo el Director Gerente de "INDENTISA"



En el Polígono de Asima, "La Victoria", se van a construir dientes artificiales. Esta fue la noticia que nos llegó hasta nuestra Redacción y en busca de la verdad empezamos a investigar.

Efectivamente, el rumor era cierto.

En una de las Naves Serman, la señalada con el num. 30, Don José Francisco Escanellas Martí está montando, como Director Gerente de "Indentisa", los aparatos necesarios para llevar a buen término esta fabricación.

—¿Hace mucho —le preguntamos— que se propone fabricar dientes?

—Unos veinte meses. Primero era necesario hacer un estudio del mercado dentro y fuera de España. Luego conocer las posibilidades de poder adquirir las máquinas y elementos precisos y finalmente saber de donde se podría importar la materia prima.

—¿Qué nos dice del mercado?

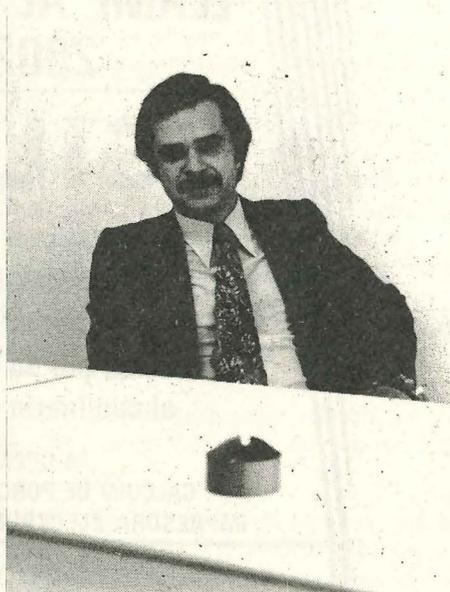
—Que en nuestra nación sólo existen dos buenas fábricas dedicadas a esta especialidad. Que existen unos 7.000 dentistas y, creo yo, más de 10.000 protésicos dentales. Además, hoy, el español se preocupa más de su dentadura que hace unos años y, por lo tanto, hay mucha más demanda.

—¿Cuáles son los países que fabrican mas dientes?

—El país-rey de esta fabricación es Liechtenstein, pequeño principado, que como Vd. sabe, se encuentra entre Asutria, Alemania y Suiza. Después le pueden se-

guir Inglaterra, Estados Unidos o Alemania.

—¿Y la maquinaria?



—La hemos comprado de Barcelona y de importación.

—¿Principales mercados de materia prima?

—La resina acrílica se puede importar de Estados Unidos, Alemania e Inglaterra.

—Nuestra insularidad ¿no les puede perjudicar?

—En manera alguna. Los dientes son piezas relativamente pequeñas que por su volumen pueden viajar en avión, y su transporte no encarece, en demasía, la mercancía.

—Conociendo estos pormenores ¿Cree Vd que se venderán muchos dientes?

—No lo tome como vanagloria, sin embargo la realidad es que en un principio hemos tenido que abrir el mosaico de nuestras adquisiciones, en cuanto al material, pues calculamos que un 70% de

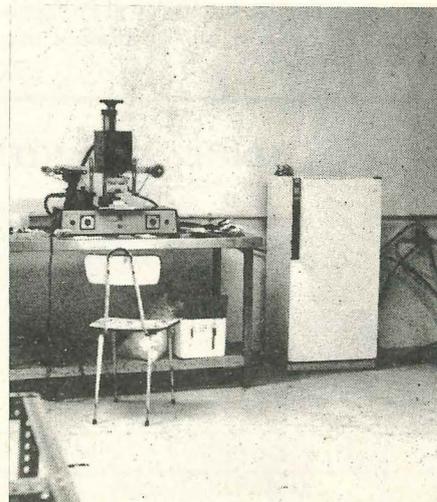
producción ya la tenemos comprometida.

—¿Cuantos dientes fabricarán?

—Para empezar nos hemos fijado en 10.000 diarios, pero aspiramos a llegar a los 30.000.

—Caramba, esto ya es fabricar dientes. ¿Es muy difícil esta fabricación?

—Este trabajo no es difícil pero es muy delicado. Calcule Vd que vamos a presentar catorce colores distintos y 36 formas diferentes. Cada diente tiene tres colores y cada uno de estos colores se forma con la mezcla de tres o cuatro mas. Cada persona requiere un color apropiado y sobre todo para los fumadores Si se trata de una mandíbula entera no hay tantos inconvenientes, como es lógico, no obstante estos existen cuando se trata de la colocación de piezas aisladas. Además en el mercado se venden muchos dientes que con la reflexión de la luz negra resultan fluorescentes. Esto puede verse en algún club nocturno cuando encienden esta clase de luz y alguno de los espectadores con dien-



**Se fabricarán dientes
de 14 colores distintos
y 36 formas
diferentes.**

tes postizos, enfocados por ella, se rie, se le puede observar este efecto especial por el resplandor que transmiten. Nosotros hemos cuidado este detalle y podemos asegurar que nuestros dientes no tendrán esta clase de fluorescencias.

—¿Cuál será la marca?

—Los explotaremos con el nombre de "Cromiluce"

—¿Qué quiere decir la palabra "Indentisa" que hemos visto en la fachada?

—Es el nombre abreviado de la sociedad: "Industrias dentales internacionales S.A."

—¿Ha dicho sociedad?

—Completamente formada por mallorquines, en su mayoría Médicos y dentistas y otros socios pertenecientes a otras profesiones.

—¿Y a qué viene la palabra "internacionales"?

—A que nuestras miras están puestas en el extranjero, donde hay mucha demanda.

—¿No les afectará las otras dos fábricas existentes?

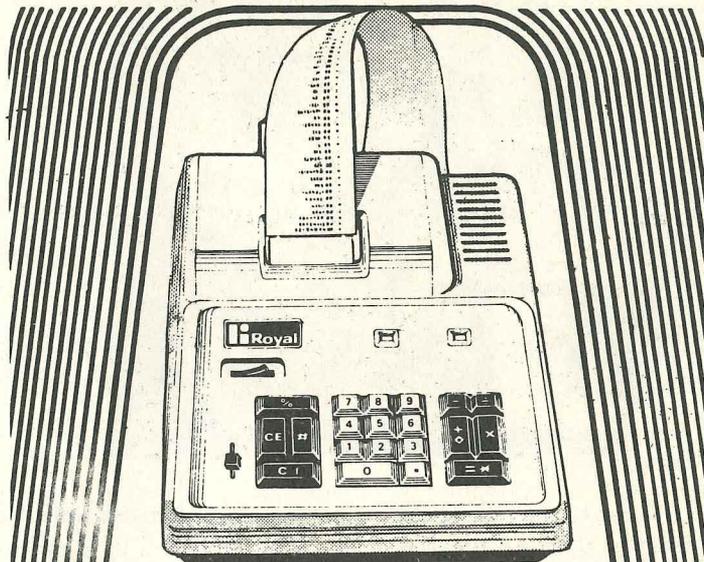
—En manera alguna. Ellas ya llevan bastante tiempo funcionando y nosotros seremos los mas modernos, con métodos y sistemas también muy modernizados, el último grito en esta materia..

—¿Hacia donde exportarán?

—Tenemos pedidos en firme para EE.UU., Dinamarca, Iran y varias naciones de Sudamérica. Podría citar algunas mas pero nos falta su confirmación.

Don José Francisco Escanellas está muy ilusionado y sobre todo muy animado en esta nueva fábrica que muy en breve se pondrá en marcha, quizá cuando el lector lea estas declaraciones ya funcione normalmente.

Nos despedimos deseándole, a él como Director Gerente, y a la sociedad que representa, muchísimos éxitos en esta nueva empresa que ha surgido en el Polígono La Victoria, y a la que auguramos una buena aceptación.



**LLAME AL TELEFONO
290250 Y en**

GILET

Via Alemania,5
PALMA DE MALLORCA

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

**4 OPERACIONES
CALCULO DE PORCENTAJES DIRECTO
IMPRESORA ELECTRONICA**

**CALCULADORAS ELECTRONICAS
DESDE 2.990.- PTAS.**

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

SERVICIO POR ABONO

EL BRILLO BALEAR

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

TELEF. 222700



INAUGURACION de los cursos escolares



El Director de ASIMA visita a los alumnos

Con el inicio de los cursos escolares, la promoción social de ASIMA ha empezado igualmente sus actividades estudiantiles.

En la Escuela Nacional de S'Indioteria, que dirige Don Juan Guardiola Xamena, gentilmente cedida a la mencionada Promoción Social, dio comienzo el pasado día 15 de Septiembre el curso de preparación para la obtención del título de Graduado Escolar.

Asisten cuarenta y ocho alumnos, agrupados en dos secciones, para una mejor comprensión en la enseñanza de las diferentes asignaturas, cuyas clases empiezan diariamente a las 20 horas.

En las aulas de ASIMA también empezaron las clases del curso PPO de Mandos Intermedios (Dirección Comercial), en el que figuran inscritos diez alumnos que corresponden a las siguientes empresas de ASIMA: Modelos Dan, Talleres Darder S.A., Lavandería Hotelera S.A., Productos Meva, Piensos equilibrados Mallorca S.A. y Galerías Preciados S.A.

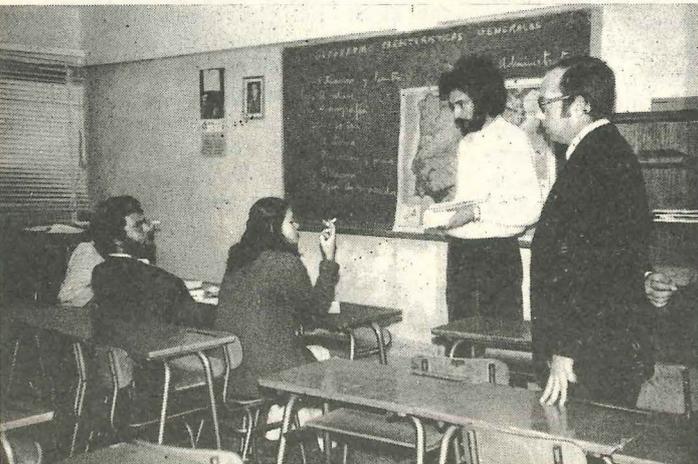
Estas clases dan comienzo a las 19'30 horas.

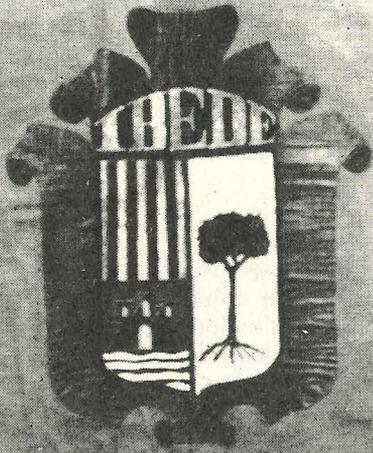
Tanto en este curso, como en el anteriormente citado, finalizan sus horarios a las 21'30 horas.

Está previsto, para fecha muy próxima, el inicio de un curso PPT dedicado a los Auxiliares Administrativos.

A todos los alumnos de estos dos cursos les deseamos que aprovechen las enseñanzas que reciban, ya que de ello dependerá el grado de asimilación, que deseamos óptimo para cada uno de ellos.

El día 14 de Octubre, por la noche, el Director de ASIMA D. Juan Tortella, giró visita a los dos cursos iniciados: al de Mandos Intermedios y a las dos secciones de Graduado escolar, dirigiendo la palabra, en sus diferentes aulas, momentos que recogen las fotografías, para saludarles, animarles en la tarea del estudio y ofrecerse en nombre de ASIMA, en todo cuanto pueda ser beneficioso para el mejor desarrollo de estos cursos.





**Interesantes noticias
del**

**INSTITUTO
BALEAR
DE
ESTUDIOS
DE
DIRECCION
EMPRESARIAL**

El pasado día 10 de Octubre se celebró, en el IBEDE, una interesante Rueda de Prensa, presidida por Don Jerónimo Albertí, Don José L. Buades y Don Pedro J. Morey.

Uno de los motivos mas importantes de esta reunión fue el dar la noticia de que el IBEDE, que surgió hace unos años con el fin de formar y perfeccionar al empresario balear, merced a una iniciativa de ASIMA y gracias a la labor desarrollada por aquel entusiasta y eficiente primer Director don Jesús Monzón, (e.p. d.), ha variado su estructura interna desde el esquema primitivo y ha pasado a ser dirigido, el citado Instituto Balear de Estudios de Dirección Empresarial por su Agrupación de Miembros Diplomados.

Esta Agrupación la forman los 260 empresarios diplomados que han cursado sus estudios de formación en dicho IBEDE, entre los cuales se ha nombrado una comisión para que lleve a cabo los programas del Instituto, la cual preside Don José L. Buades, bajo la responsabilidad de ASIMA y por delegación de la misma y de su Presidente, pues esta Asociación se ha percatado que la enseñanza podía estar en manos de los Diplomados a quienes se la entrega para una mejor eficacia.

También se informó que en Enero de 1976 el IBEDE se trasladará a Menorca para desarrollar un curso entre el empre-

sariado de aquella isla, a todas luces la mas industrial.

Se dio cuenta de que el día 17 de Octubre se celebrará el acto de la presentación del nuevo Curso IBEDE 5 al cual han sido invitados todos los alumnos inscritos, así como muchos Empresarios y ejecutivos de nuestras islas. Dicho curso dará comienzo el día 31 después de una Mesa Redonda anunciada para el día 24.

Se indicó que se seguirá el sistema del "caso", implantado en cursos anteriores, y que, tan buenos resultados, ha estado dando, pues en primer lugar el alumno se hace cargo del "caso" en su propio domicilio sacando particularmente unos resultados. En la reunión-almuerzo del curso se discute el mismo "caso" entre los seis o siete comensales de la misma mesa, consiguiendo otros resultados muy distintos, quizás, de los que cada uno ha ido aportando a dicha reunión. Y finalmente en la asamblea, entre todos los alumnos se discute nuevamente el mismo "caso" llegando a unas conclusiones muy diferentes a las establecidas anteriormente. De esta manera se forman unas unidades de criterios acerca de aquella problemática empresarial a fin de tomar conciencia de que estos problemas han de ser resueltos colectivamente y no individualmente como se hacía antaño.

El IBEDE con este sistema ha llegado a

la demostración de que en este momento los 260 Diplomados podrían discutir sobre un mismo tema sin llegar a disgustarse entre sí, pues la enseñanza ha sido para todos la misma. Con este sistema se ha dado un gran paso entre el empresariado balear que, gracias a estas técnicas, se van uniendo y fortaleciendo ante cualquier emergencia.

El programa de Actualización y Continuación que celebrará esta Mesa Redonda, el día 24, como queda dicho, abordará sugestivos temas que serán expuestos y defendidos por relevantes personalidades en el mundo empresarial español tales como el Sr. Fernández Ordoñez, ex-Presidente del INI que hablará de la importancia de la empresa en la economía mixta, Don Mario Caprile, Director General de FEMSA, Don Carlos Ferrer, Presidente de los Laboratorios Ferrer, los economistas Sres. Larraque y Don Ramón Tamames entre otros. Dicha Mesa Redonda durará todo el día.

Al abordar el tema del costo de estas enseñanzas se dejó constancia que dicho curso IBEDE 5 no resultaba tan caro teniendo en cuenta el gasto que representaba cada una de las conferencias a cargo de las mas importantes personalidades del momento, con sus desplazamientos y estancias en nuestra ciudad.



Nueva estructura interna del IBEDE

Se ha constituido
una comisión de Diplomados
que preside
D. José L. Buades

rialmente hablando, tan difícil de conseguir si no se sabe aprovechar estas ocasiones.

Damos al IBEDE nuestra mas cordial enhorabuena por esta cambio realizado y deseamos unos grandes éxitos, mayores si cabe, que los conseguidos en los cursos ya celebrados y de los que con tanto orgullo hablan estos 260 diplomados que han pasado por sus aulas.



Por último se dio a conocer el interés de las esposas de los alumnos inscritos, en asistir a un curso especial para ellas, el cual ya ha sido programado en atención a dicho interés, a fin de que conozcan el entorno empresarial financiero, social y humano que circunda las actividades de sus maridos, conocer las corrientes filosóficas y económicas de estos momentos, aprender sus derechos y deberes como esposas frente a la empresa y recibir en concreto una cultura general empresa-

Presentación del curso IBEDE-5 para el perfeccionamiento empresarial

De acuerdo con lo anunciado en la Rueda de Prensa, el día 17 de Octubre en el salón de actos del IBEDE (Instituto Balear de Estudios de Dirección Empresarial) y ante numerosos directivos de empresas mallorquinas fue presentado el quinto programa de Perfeccionamiento Empresarial.

Se inició el acto con unas palabras de D. José Luis Buades, Presidente del Grupo de Diplomados de IBEDE, quien se refirió a la utilidad de los cursos del Instituto para el perfeccionamiento, y la puesta al día de los empresarios de Baleares.

Seguidamente tomó la palabra D. Manuel Rodríguez Casanueva director del V Programa, para explicar el fundamento de los cursos de Perfeccionamiento Empresarial, "fundamento que hay que buscar —dijo— en la necesidad de la formación permanente". Asimismo Rodríguez Casanueva hizo referencia a los antecedentes de IBEDE y a la procedencia de sus técnicas, llegadas de Harvard al IESE de Barcelona y, de este organismo, adaptadas con personalidad propia a la problemática balear.

El director del Programa explicó a continuación el método de trabajo a seguir, "método del caso", basado en el planteamiento y posterior discusión en equipos de hechos reales que provoquen una participación plenamente activa en los empresarios y directivos matriculados en el curso. Para mayor claridad de exposición fue proyectada una película ilustrativa de la utilidad del "método del caso".

El V Programa cuenta con una serie de áreas que confluyen en la totalidad de la empresa. "La complejidad de la función empresarial y la necesidad de adaptarse al cambio —finalizó Rodríguez Casanueva— obligan a pensar bien para captar objetivamente los hechos que determinan la realidad de cada situación. Pensar bien, para descubrir los verdaderos problemas a solucionar, pensar bien para tomar las decisiones con acierto y pensar bien para lograr que sean ejecutadas correctamente", objetivos estos de los programas IBEDE.

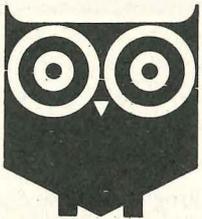
Este V Programa se inicia el 31 de octubre y tendrá una duración de 30 semanas al final de las cuales se otorgará un diploma a los asistentes.



IX Jornadas Nacionales de Márketing

en el Palacio de Congresos de Palma de Mallorca
durante los días 12, 13 y 14 de Noviembre

**DOS FUERZAS
EN ACCION
(y a veces
absurdamente
paralelas)**



**Información e inscripciones
en:**

Secretaría General,
Fernando el Católico, 15
Teléf. 447 53 13 y 445 00 17
MADRID-15

Nos referimos a la Distribución y al Marketing. Dos fuerzas en acción y, en muchos casos absurdamente paralelas, sin ese grado mínimo de integración exigible para un marketing correcto que falla así estrepitosamente o ve mermada notablemente su eficacia por algo que debiera ser considerado como un pilar de base.

Y nos referimos a ello por su propia sustantividad y por la circunstancia de que éste es el tema central —“Distribución y Marketing, fuerzas en acción”— de las IX Jornadas de Marketing, que organiza “Marketing actualidad” y que se celebrarán en Palma de Mallorca el 12, 13, 14 del próximo noviembre. No queremos aquí más que resaltar la oportunidad de un planteamiento conjunto del marketing y la distribución para que hombres de uno y otro campo puedan intercambiar puntos de vista y alumbrar nuevos caminos de colaboración conjunta.

Pues, si en todo plan de marketing elaborado por el fabricante se contiene un apartado sobre canales, la triste realidad es que fabricantes y distribuidores, que debieran estar unidos por el interés común del consumidor final, ponen en práctica políticas independiente cuando no en cierto modo encontradas. Las más de las veces esa auténtica y necesaria colaboración brilla por su ausencia, en perjuicio para unos y otros.

Por otra parte, la Distribución ha tomado conciencia de su papel y evoluciona a pasos agigantados e irreversibles. El equilibrio tradicional de fuerzas entre este sector y el de la fabricación —bueno o malo, que éste es otro cantar— empieza a hacer crisis.

¿Cómo coordinar, o integrar si fuera posible el marketing del fabricante con el de la Distribución o viceversa?

Es una cuestión del máximo interés, a cuyo estudio se van a aplicar estas IX Jornadas. De interés siempre, y más cuando la venta se endurece para todos como consecuencia general de una mayor saturación competitiva, a las que hay que añadir los agravantes de una situación de crisis como la presente.

Si hasta ahora de lo que se trataba en muchos casos era de vender al distribuidor, habrá que ir pensando seriamente en vender con él, agotadas muchas prácticas promocionales de curso corriente hasta el momento.

¿Cuáles van a ser los nuevos caminos de colaboración recíproca?

Dejemos el apunte de soluciones y tendencias para después de estas Jornadas, de cuyos resultados en la clasificación del panorama esperamos poderles dar cuenta oportunamente, en estas páginas.

Los oradores

ANTONIO PULIDO SAN ROMAN, Catedrático y Director del Departamento de Marketing de la Universidad Autónoma de Madrid, desarrollará el tema 1.

ALAN D. GORDON, Presidente de Gordon International Research Associates (GIRA, S. A.) de Ginebra, desarrollará el tema 2.

ANTONIO BELA ARMADA, Director de Marketing de Starlux, S. A., de Barcelona, desarrollará la parte primera del tema 3. Punto de vista del fabricante.

JEAN PIERRE DOLBERG, Consejero Delegado del grupo Simago, de Madrid, desarrollará la segunda parte del tema 3. Punto de vista del distribuidor.

GORDON WILLS, Profesor de Marketing y Estudios logísticos de la Cranfield School of Management (Londres), desarrollará el tema 4.

PEDRO FERRER DIENING, Licenciado en Dirección de Empresas y director de Servicios de Almacenaje y Distribución, S. A. (SAD) de Madrid, desarrollará el tema 5.

M. ODDENDAL, Responsable del Servicio de Merchandising de SCAD, de París, desarrollará el tema 6.

JAIME LLOPIS, Licenciado en Ciencias Económicas y Director General de Sefam-Moulinex, de Guipúzcoa, desarrollará el tema 7.

CALENDARIO OFICIAL DE FERIAS, SALONES Y EXPOSICIONES COMERCIALES A CELEBRAR EN ESPAÑA DURANTE 1976

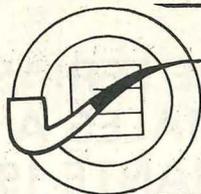
FUENTE: «Información Comercial Española», núm. 1484. 11-9-75.

Lugar de celebración	Denominación del certamen	Fecha
<i>Certámenes internacionales generales</i>		
Valencia	LIV Feria Muestrario Internacional	3 a 10 de mayo.
Barcelona	XLIV Feria Internacional	1 a 10 de junio.
<i>Certámenes nacionales generales</i>		
Las Palmas	XI Feria Española del Atlántico	31 enero a 11 de febrero.
Sevilla	XVI Feria de Muestras Iberoamericana (Internacional para países americanos)	23 abril a 2 de mayo.
Gijón	XX Feria Nacional de Muestras de Asturias	7 a 22 de agosto.
Valladolid	XII Feria Nacional de Muestras de Castilla y León	14 a 26 de septiembre.
Zaragoza	XXXVI Feria Oficial y Nacional de Muestras	6 a 17 de octubre.
<i>Certámenes regionales generales</i>		
Murcia	II Feria Regional de Muestras del Sureste	3 a 11 de abril.
El Ferrol	XIV Feria de la Industria Naval y de Muestras del Noroeste	17 a 28 de julio.
<i>Certámenes provinciales generales</i>		
Reus	X Feria Oficial de Muestras de la Provincia de Tarragona	22 octubre a 1 noviembre.
<i>Certámenes monográficos internacionales</i>		
Barcelona	XIV Salón Náutico Internacional y del Deporte	17 a 25 de enero.
Valencia	XV Feria Internacional del Juguete	21 a 27 de febrero.
Elda	XV Feria Internacional del Calzado e Industrias Afines (FICIA, primera edición)	2 a 6 de marzo.
Barcelona	I Salón Internacional de la Alimentación	20 a 28 de marzo.
Zaragoza	X Feria Técnica Internacional de la Maquinaria Agrícola (FIMA)	2 a 11 de abril.
Valencia	XI Feria Internacional de Arte en Metal	3 a 11 de abril.
Bilbao	I Feria Internacional Monográfica de la Industria Siderometalúrgica	21 a 26 de junio.
Bilbao	I Feria Internacional Monográfica de la Industria Naval, Marítima y Portuaria	21 a 26 de junio.
Elda	Feria Internacional del Calzado e Industrias Afines (FICIA, segunda edición)	14 a 18 de septiembre.
Barcelona	Salón Internacional de la Imagen, Sonido y Electrónica (SONIMAG)	9 a 17 de octubre.
Valencia	XII Feria Internacional de Maquinaria para la Madera	18 a 24 de octubre.
Valencia	XIII Feria Internacional del Mueble	18 a 24 de octubre.
Madrid	XVI Feria de Muestras Monográficas Internacional del Equipo de Oficina y de la Informática (SIMO)	5 a 12 de noviembre.
<i>Certámenes monográficos nacionales</i>		
Madrid	VII Salón Nacional de la Marroquinería, Artículos de Viaje, Confección en Piel e Industrias Conexas (IBERPIEL)	11 a 15 de enero.
Zaragoza	I Salón de la Maquinaria y Equipamiento de Bodegas (ENOMAG-76)	14 a 18 de enero.
Valencia	VII Feria Monográfica de Manufacturas Textiles del Hogar (TEXTIL-HOGAR)	20 a 24 de enero.
Barcelona	Salón Nacional de Géneros de Punto	19 a 23 de febrero.
Barcelona	XVI Salón Nacional de la Moda en el Vestir	19 a 23 de febrero.
Barcelona	III Muestra de Maquinaria para la Confección	19 a 24 de febrero.
Zaragoza	II Salón Biental Monográfica del Agua (SMAGUA)	25 a 29 de febrero.
Bilbao	Biental Española de la Máquina Herramienta	5 a 13 de marzo.
Valencia	XII Feria Monográfica de la Cerámica, Vidrio y Elementos Decorativos	3 a 11 abril.
Madrid	XIII Salón Nacional de la Electrificación	7 a 16 de mayo.
Albacete	XIII Feria Nacional de Cuchillería y Exposición de Maquinaria para su fabricación	—
Valencia	IV Feria del Material de Enseñanza y Técnicas Educativas (DIDASTEC)	22 a 28 de mayo.
Valencia	X Feria Española del Vestido y Moda Infantil	16 a 19 de septiembre.
Lérida	XV Feria Agrícola y Nacional Frutera de San Miguel	19 a 29 de septiembre.
Madrid	VI Exposición de Plásticos y Afines (EXPLOPLASTICA-76)	2 a 10 de octubre.
Valencia	IBERFLORA-76	2 a 10 de octubre.
Bilbao	Feria Monográfica de Ferretería, Cerrajera, Herramientas Manuales y Tornillería (FERROFORMA)	20 a 24 de octubre.
Barcelona	XVI Salón Nacional del Hogar, Decoración y Gastronomía e Internacional del Equipo Hotelero (HOGAROTEL)	3 a 14 de noviembre.
Madrid	IV Salón Monográfico Nacional de Vinos, Bebidas e Industrias Afines (VIBEXPO-76).	Noviembre.

Atentamente invitados por el Presidente del "Pipa-Club de España" don Bartolomé Bestard Bonet, asistimos, en los salones del Real Club Nautico de Palma de Mallorca, el día 2 de Octubre, a las 8 de la noche, a la Asamblea general de esta Asociación y a la correspondiente rueda de prensa que tuvo lugar a continuación.

Presidió D. Bartolomé Bestard Bonet, presidente y a la vez vice-consul de los Estados Unidos en la capital balear, D. Fernando Piña vicepresidente, D. Juan Cerdá secretario, D. Juan Munar vicesecretario y D. José Martorell en calidad de tesorero. Asistieron a ella una veintena de socios, entre los que ya se cuentan varias mujeres.

Desde hace un año aproximadamente esta Club se iba formando paulatinamente, agrupando aquellas personas fumadoras en el antiguo pero no anticuado uten-



PIPA - CLUB DE ESPAÑA

silio de la pipa. Al contar con un respetable número de adictos, entre ellos algunas mujeres, ya se ha pensado en darle forma jurídica.

Para ser socio del Pipa Club de España se necesita demostrar una firme afición a fumar en pipa y ser presentado por dos socios, pagar una cuota de entrada y otra semestral.

El Sr. Bestard, dirigiéndose a los asistentes, dejó bien sentado que los postulados de la asociación prohibían convertir la misma en algo lucrativo o de cariz polí-

tico. Este club se ha creado para fomentar principalmente la afición a fumar en pipa y es de dimensión nacional con sede en Palma de Mallorca y a pesar de su juventud ya cuenta con candidatos para extenderla a otras provincias en forma de pefias.

Aun cuando no se cuente todavía con un local social, las disponibilidades económicas del club permitirán organizar dentro de breve plazo un acto de presentación al público de la sociedad, en el que intervendrán dos de sus socios, Gabriel Estarellas a la guitarra y Bonet de San Pedro cuya presentación es sobradamente superflua.

Todos los asistentes fueron invitados a degustar un vino español.

Deseamos al "Pipa Club de España" y a todos sus socios innumerables éxitos con el arte de fumar en pipa.

LIBROS INTERESANTES

Por deferencia de Don Juan Beltran Romeu, Director de la "Banca Catalana", en esta Ciudad, hemos recibido un ejemplar de la "Evolución económica 1974. Les Balears" editada conjuntamente por la citada Banca Catalana y la Caja de Ahorros y Monte de Piedad de las Baleares.

Turismo y las instituciones financieras, estudios que han estado a cargo de varios economistas de esta provincia especializados en las materias tratadas y que expone la evolución económica de las islas en una grandísima aportación para el conocimiento de la problemática económica balear actual.

Esta publicación conjunta por parte de las dos citadas entidades bancarias traduce el deseo de conseguir, con un estudio único, en un solo volumen, un alto nivel que sin duda alguna ha de ser superior a los estudios que cada una de ellas podría ofrecer en caso de actuar por separado.

Una buena obra de consulta, de estudio y de meditación

Editada por la Comisión Diocesana para el Año Santo, del Obispado de Mallorca, acaba de ponerse a la venta la esperada obra titulada: "Mallorca, Año Santo 1975"

Este libro comprende cuatro extensos, cuan interesantes, capítulos, a saber:

"Documentación Santa Sede" con el anuncio de Pablo VI y el documento pastoral del Cardenal Furstenberg relativos a la celebración del Año Santo.

"Orientaciones doctrinales del Obispo de Mallorca" en cuyo capítulo se han recopilado quince actuaciones (homilias, conferencias o pláticas) del Obispo de Mallorca, desarrolladas durante los años 1974-1975 como preparación del Año Santo.

"Actividades diocesanas" en las que se incluyen todas las manifestaciones que en Mallorca han tenido lugar, para llegar a la magna "Peregrinación Interdiocesana Balear a Roma" en cuyo capítulo además de la cronica de la misma, ilustrada con muchas fotos de los

lugares visitados y recordados, figura otra cronica de la peregrinación que se llevó a cabo el año 1910.

Finalmente, otro acierto de los editores, ha sido incluir la relación nomi-

EVOLUCIÓ ECONÒMICA 1974 LES BALEARS

BANCA CATALANA

CAIXA D'ESTALVIS I MONT DE PIETAT DE LES BALEARS

Por segunda vez sale esta publicación anual, en sus dos versiones, una en castellano y otra en mallorquín, y tiene como objetivo analizar el desenvolvimiento de la economía durante el año 1974.

Sus dos primeras partes, realizadas por el Servicio de Estudios de la Banca Catalana, tienen la misión de dar las coordenadas de referencia constituidas por la economía internacional y la española, las cuales tienen una marcada influencia en la economía de las islas.

El tercer, y último capítulo se refiere a las Baleares y estudia la población, la Agricultura, la Industria, Comercio,



nal de todas aquellas personas que acudieron a Roma, en la última Peregrinación.

Un índice de textos y otro de fotografías, 54 en total, con un prólogo del Sr. Obispo de Mallorca, Don Teodoro Ubeda, completa tan interesante libro que no dudamos tendrá una grata acogida, y que se puede adquirir, en la Librería Selecta de la Calle San Felipe Neri, 34, Palma, y en el mismo Obispado de Mallorca.

Automoción Balear, S. A.



CONCESIONARIOS DE COMERCIAL *Pegore* 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



Salve la vida a un niño por 400 pts.

Por algo más de una peseta al día
puede hacerse amigo de millones de niños,
amigo de UNICEF; con ese dinero,
con el de usted, es con el único que cuenta
UNICEF para salvar vidas de niños.



No es dramatizar por dramatizar,
ni cuestión de sentimentalismo.
Es un problema de solidaridad humana.
¿Nos puede dar
algo más de una peseta al día...?

unicef

Fondo de las Naciones Unidas para la infancia.

Joaquín Costa, n.º 61
Madrid-6

Ruego me remitan mayor información sobre Unicef.

Nombre

Dirección

Ciudad

Teléfono

Distrito

Toda la publicidad de UNICEF ha sido realizada de modo gratuito
tanto por la Agencia como por los medios de comunicación