

# economía balear

1ª REVISTA BALEAR DE ECONOMIA, MARKETING, TURISMO Y HOSTELERIA

NUM. 38

NOVIEMBRE 1.972 - IV AÑO

20 ptas.

EXTRA  
DEDICADO A  
LA INDUSTRIA  
DE LA  
PIEL

ESTE NUMERO CONTIENE,  
entre otros,  
TEMAS RELACIONADOS CON:

- \* La gravedad de la situación en la Industria de la Piel.
- \* EL PRECIO DEL CALZADO
- \* PERSPECTIVAS PARA EVITAR LA CRISIS.
- \* El Mercado Soviético en nuestras Islas.

---

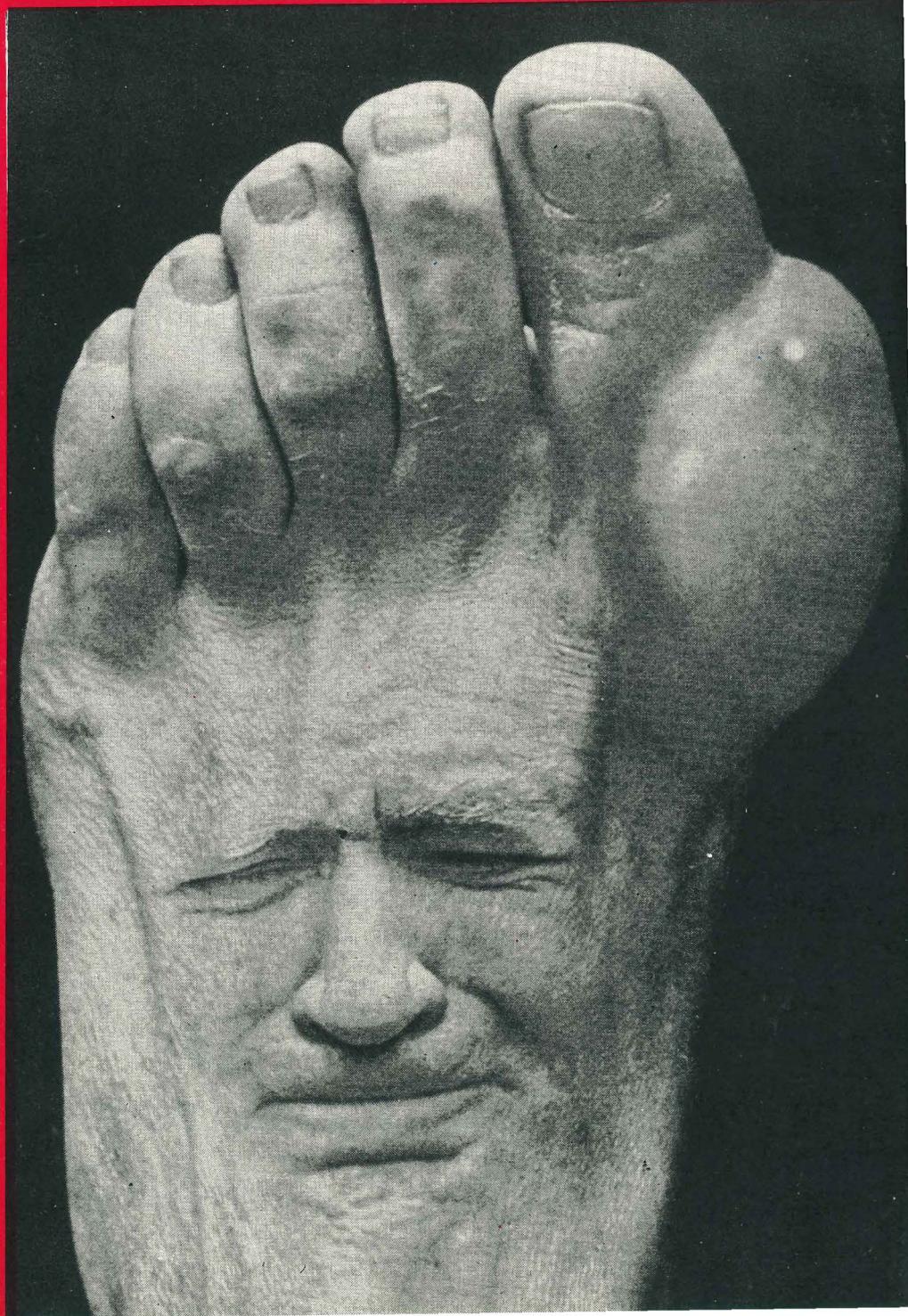
\* DOCUMENTADO ESTUDIO DE NUESTRA INDUSTRIA DE LA PIEL

---

- \* Medidas urgentes para el Sindicato de la Piel.
- \* El Cuero, esa cosa que nos vino de Egipto.
- \* Arancel libre a cueros y pieles.
- \* EXPORTACION ESPAÑOLA DE CALZADO
- \* EDITORIAL: La bola de nieve.
- \* CARTAS AL DIRECTOR
- \* Inauguración del mayor hotel de Menorca.
- \* NOTICIAS FILATELICAS

COLABORAN EN ESTE NUMERO:

D. Rafael Alcover  
D. Daniel Barreiro  
D. Juan Castelló  
D. Antonio Colom  
D. Joaquín M<sup>a</sup>. Domenech  
D. Antonio Munar,





estructuras metálicas adrover s/a

Camino de los Reyes, s/n.  
POLIGONO INDUSTRIAL (La Victoria)  
Teléfono 252742

PALMA DE MALLORCA  
Apartado de Correos 723

**EN LA VANGUARDIA  
DE LA  
CONSTRUCCION**



**"Parque Atracciones Mallorca, S. A."**

**JAIME RIGO**

# angil, s. a.

PRODUCTOS ALIMENTICIOS, CONGELADOS Y REFRIGERADOS

**CARNES**

**PESCADOS**

**VERDURAS**

PLATOS PRECOCINADOS

HONDEROS nº 32

Teléfonos 227345-46-47

ii QUEDAN  
POCOS  
EJEMPLARES  
PARA LA VENTA !!



ADQUIERA SU  
EJEMPLAR EN:  
Gran Vía Asima, 2  
Teléfono 27 81 00  
Palma

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

SERVICIO POR ABONO

## EL BRILLO BALEAR

Sindicato, 36 - 1.º - 1ª

TELEF. 222700

Primera publicación balear de Economía, Marketing, Turismo y Hostelería.

**DIRECCION, REDACCION, ADMINISTRACION Y PUBLICIDAD:** Gran Vía

Asima nº 2. Edificio Representativo. Undécimo Piso.

Polígono Industrial LA VICTORIA

Teléfonos: 27 81.00-04-08-12

Palma de Mallorca.

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

**EDITA:** EDICIONES Y PUBLICACIONES A.S.I.M.A.

**TIRADA:** 7.000 EJEMPLARES

**PERIODICIDAD:** MENSUAL

**SUSCRIPCION ANUAL:** 240 Ptas.

**IMPRESO EN OFFSET:**

IMPRESA POLITECNICA

Troncoso, 9. Tel. 21 26 60

PALMA DE MALLORCA

**DEPOSITO LEGAL:** PM.1839-1969

**NUMERO 38**

**NOVIEMBRE 1972**

**REDACTOR JEFE:** D. JOSE RIBAS PA-  
LOU

**PROXIMO NUMERO  
EXTRA - NAVIDAD**

**Reserve su ejemplar  
suscripción: 240 Ptas.**

## NUESTRA PORTADA

Al presentar hoy un número exclusivamente dedicado a la Industria de la Piel y disponer de esta foto en la que, todo, pies y cabeza, todo tiene piel, nos ha parecido de perlas captar la atención del lector con esta foto de presentación.

No sabemos exactamente si el hombre captado en la fotografía tiene la cabeza en los pies o los pies en la cabeza, aunque bien mirado nos inclinamos en opinar que tiene la cabeza en los pies pues el único bicho que tiene los pies en la cabeza es el piojo.

Un pie en realidad, difícil de calzar y más aún por el juanete y la cara que contiene. Zapato para tal piel sería zapato carísimo, digno de ser expuesto internacionalmente, no por el zapato en sí, sino por el precio que éste alcanzaría en estos momentos de crisis por la que atraviesa esta manufactura de la piel y de la que pretendemos dar cumplida razón en este número especial, al que le damos nuestra más cordial bienvenida.

CARTAS AL DIRECTOR	7
EDITORIAL: La bola de nieve.— Recordando	9
LA INDUSTRIA DE LA PIEL	11
La situación de la Industria de la Piel es grave	23
Entrevista con D. Emilio Alonso Sarmiento	25
Desde mi punto de vista, por D. Antonio Munar Ferretjans	27
A pesar de la crisis se señalan buenas perspectivas	28
El precio del calzado, por D. Rafael Alcover	29
Importancia del mercado soviético en nuestras islas por D. Antonio Colom	30
La Industria de la Piel en la economía nacional por D. Daniel Barreiro Doval	31
El cuero, esa cosa que nos vino de Egipto, por D. Joaquín M <sup>a</sup> . Domenech.	33
Postal de Ibiza: La moda y la manufactura de la piel, por D. Juan Castelló Guasch	35
Arancel libre a cueros y pieles.— El encarecimiento de las pieles.— Exportación española de calzados.— Medidas urgentes para el Sindicato de la Piel.— El comercio exterior en el sector de la piel	37
HOY LAS CIENCIAS ADELANTAN	39
Continuación con la IBM	39
TURISMO	40
El mayor hotel de Menorca	40
FILATELIA	42
Noticiario	42



Si estudias con interés, sacando agua de "tu regadera", es posible que, valgas como tres, y, te salude, inclinada, la portera.

TARJETA POSTAL



A los empresarios y productores de Baleares.

ib ECONOMIA BALEAR

### DE SOCIEDAD

El pasado día 23 de octubre el matrimonio formado por don Juan Gea, Director General de ASIMA y doña Rosario Ortega, se vio alegrado con el nacimiento de un robusto niño, tercero de sus hijos.

Nuestra más cordial enhorabuena.

\*\*\*

Doña Juana Vanrell, esposa del Presidente de la Comisión Coordinadora de ASIMA, fue atropellada en Palma, por un turismo el pasado día 20 de octubre.

Debido a las heridas sufridas, se halla hospitalizada.

Deseámosle pronto y total restablecimiento.

### IV CURSO HISPANO-PORTUGUESA

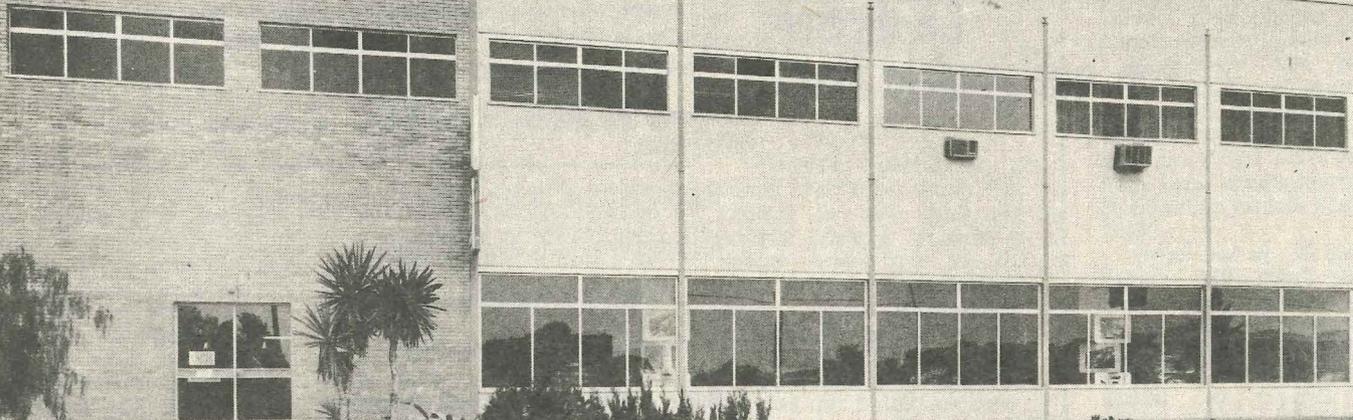
Organizado por el Instituto de Estudios Turísticos del Ministerio de Información y Turismo y el Centro Nacional de Formación Turística y Hotelera, de la Dirección General del Turismo de Portugal, durante los días 6 al 11 del actual, se celebrarán en nuestra ciudad el IV curso hispano-portugués, sobre técnicas hoteleras.

Al margen de las visitas, excursiones y actos sociales que incluye el programa, se celebrarán una serie de conferencias a cargo de ilustísimas personalidades.

El sábado día 11, a las 12 h., solemne sesión de clausura con la entrega de diplomas a los participantes. Posteriormente tendrá lugar un almuerzo ofrecido por el Excmo. señor ministro de Información y Turismo.



Automoción Balear, S. A. 



Automoción Balear, S. A.

CONCESIONARIOS DE COMERCIAL *Pegare* S. A.



VENTA, POST-VENTA Y REPUESTOS: Calle Gremio Carpinteros, 35 - Polígono de la Victoria  
Apartado de Correos 693 - Telegramas: AUTOBASA - Teléfonos 25 53 43 '44 - 45  
PALMA DE MALLORCA



UN PRODUCTO  
E.N.A.S.A.

la rutilante línea **COSMOS**

**Díganos  
que quiere amueblar.  
Le diremos  
con qué modelo Maga.**

En GARI  
para cada espacio, para cada ambiente, para cada  
gusto, tenemos el amueblamiento apropiado.

El modelo, el diseño, el colorido, el material, el  
tamaño, la combinación de elementos que mejor  
armonizan con la personalidad del conjunto.

Modelos para amueblar un local público, una empresa,  
un hogar.

Muebles audaces, junto a modelos conservadores.

Rigurosamente fabricados por Maga.

Díganos qué quiere amueblar.

Le diremos con qué modelo Maga.

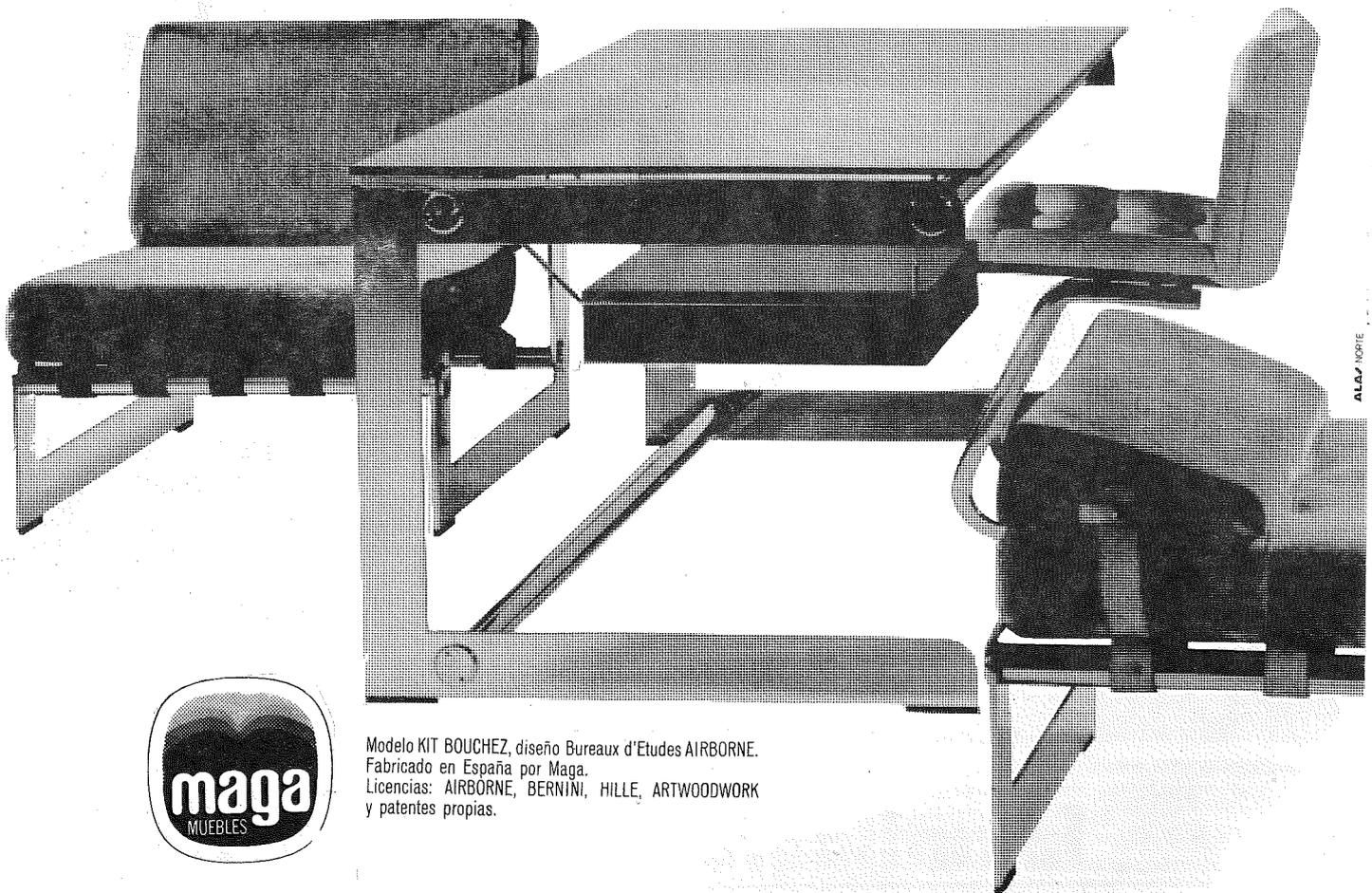
**Maga, muebles que merecen comprarse.**

**Gari, para comprar muebles Maga.**

DISTRIBUIDOR ACREDITADO DE MUEBLES MAGA.

**GARI** ambiente  
y diseño

31 de Diciembre, 57 - PALMA DE MALLORCA



Modelo KIT BOUCHEZ, diseño Bureaux d'Etudes AIRBORNE.  
Fabricado en España por Maga.  
Licencias: AIRBORNE, BERNINI, HILLE, ARTWOODWORK  
y patentes propias.

## cartas al director

Rogamos, a nuestros lectores, que las cartas, para esta sección sean escuetas, concisas.

No obstante haremos alguna excepción, en aquellas cuya importancia del tema no se pueda condensar, o como en el caso, de la que reproducimos, después de suprimir algunos párrafos, por relatar el hecho con fina ironía o buen humor.

Invitados por las Empresas Barceló a la inauguración de su nuevo Hotel Pueblo de Menorca tuvimos que desplazarnos, a aquella isla vecina, en avión.

Nunca habíamos viajado por los aires. Al salir de casa nuestros vecinos y familiares nos dijeron que el viajar así era una delicia, que lo pasaríamos bomba, que Iberia prestaba más atención al cliente que a los mismos aviones, que sus horarios eran respetados escrupulosamente, como en las corridas de toros, a pesar de que en algunas ocasiones, debido a fuerzas mayores, existían algunas pequeñas demoras.

Pues bien, con permiso de ustedes y la benevolencia del Director de esta revista, a quien agradezco de antemano la publicación de estas mal hilvanadas líneas, les contaré lo sucedido el sábado día 7 de Octubre.

Palabra, que todo lo que les voy a relatar es la verdad, toda la verdad y nada más que la verdad.

En los billetes del avión se nos rogaba que estuviéramos en el aeropuerto de Son San Juan, 45 minutos antes de la salida del avión a Menorca, que tenía su despegue a las 17,35. Mi esposa y yo, por no llegar tarde, cogimos un taxi, pues para ir a nuestro bautismo del aire pensamos que así era lo mejor, y llegamos al aeropuerto a las 4,30 de la tarde.

Fuimos a facturar la única maleta que portábamos y en la ventanilla correspondiente después de las "buenas tardes" nos dijeron que nuestro avión saldría a las 8,30. No comprendíamos tanto retraso, ¿y qué hacer hasta la salida? la contestación de la amable señorita fue muy explicativa:

—Pueden regresar, por sus propios medios y a su costa, a Palma, o quedarse por aquí.

Optamos por lo último.

Durante cuatro horas nos fuimos acostumbrando a los ruidos de los aviones. MI esposa los acertaba todos, yo fallé unos pocos. Mi esposa se extasiaba admirando los "modellos" que salían para emprender su vuelo, yo admiraba, extasiado, las modelos.

Gastamos mucho dinero. En el bar del aeropuerto tomamos tres cafés con leche, dos bebidas refrescantes, dos bocadillos, un vaso de vino y un chicle. También hicimos una llamada telefónica.

Después de mucho deambular por aquellas grandes instalaciones que no habíamos tenido ocasión de admirar antes y que ahora las conocemos al dedillo, de esperar en la sala de espera, nunca mejor comprendido el nombre de esta sala, se nos advierte que nuestro avión saldrá a las nueve. Media hora más de demora después de aguantar cuatro horas, no nos pareció mucho.

Pero he ahí que a las nueve nos ruegan por el altavoz que nos personemos ante la ventanilla número 1. La alegría fue inmensa, olvidándonos de las molestias sufridas sin que nadie de la Iberia, Líneas Aéreas Españolas, se preocupara por nuestra suerte durante aquella larga, larguísima, espera.

Pero la alegría se trastocó. Allí nos dieron unos vales para ir al restaurante a cenar por cuenta de la compañía pues el avión no saldría hasta más tarde, ya nos avisarían por el altavoz.

Subimos al restaurante, y ocupamos mesa junto una pareja.

Entablamos conversación. Era lo justo. Se trataba de unos recién casados por la mañana que tenían mucho interés en llegar a Mahón. Habían perdido todas aquellas horas en una espera que, sobre todo a ella, guapa señora, y según propia declaración, le había

destrozado todos sus nervios, los pocos que le quedaban después de la ceremonia nupcial.

Media hora de espera sentados en el restaurante. Vino un camarero a recoger los tickets.

Se llevó los nuestros pero al ver el camarero los que portaba la pareja les dijo:

—Ustedes deben ir a comer en otra mesa. En aquella de allí, pues así podrán cenar a la carta y mucho mejor que los de aquí. Además les podremos servir bebidas alcohólicas, y, aquí, en estas mesas tenemos prohibido el hacerlo.

Aquellos nuevos esposos con los que habíamos entablado una cierta amistad, un poco avergonzados, se levantaron y nos dijeron a media voz:

—Perdonen, pero... ya lo ven ustedes.

Nosotros pensamos que la compañía les quería felicitar y por ello les daba mejor mesa, menú a escoger y bebidas alcohólicas.

Después, mas tarde, nos enteramos que aquella pareja llevaban billete de primera y nosotros billete normal. ¡Como si las funciones digestivas supieran de estas cosas! Es verdad que habían pagado algo más para su billete a fin de hacer el viaje en otro apartamento, pero nunca hubiéramos creído que esta diferencia de precio les diera derecho a otras atenciones fuera del avión con discriminación de los poseedores de billete normal.

Allí, en las otras mesas sirvieron lo que deseaban a petición de cada uno.

A nosotros: una taza de consomé, un pastel de hojaldre con algo dentro comestible y por cierto de buen sabor, y unos filetes de carne con guarnición de botes de conserva y patatas fritas de éstas que se expenden en papel celofán y que oportunamente ya habían quitado.

Antes de servirse el postre a la mayoría y sirviéndolos a unos pocos, (eran las 10 menos cinco y el postre consistía en una tajada de piña y medio albaricoque, todo ello en almíbar) anunciaron por el altavoz que el avión a Menorca iba a salir dentro de cinco minutos y que nos dirigiéramos a la puerta número ocho.

Unos, comiendo el postre y otros sin probarlo, dejamos las mesas para correr unos 100 metros que son los existentes entre el restaurante y la puera de salida, para llegar a la puerta número ocho.

Traspasada esta puerta vamos hacia el autobús. Subimos al mismo, y cuando ya estábamos todos, una guapa señorita nos hace bajar diciéndonos que el avión no saldría hasta las 10,30.

Otras vez en la Sala de Espera. Allí, como ya nos conocíamos todos y sabíamos quienes eran mejor tratados por la compañía y quienes habían podido activar su espíritu con alguna bebida alcohólica y quienes no, hicimos nuestros corrillos hablando sobre estas "pequeñas demoras" de las Líneas Aéreas, de los secuestros de aviones y de las bombas depositadas en los mismos. Ya empezábamos a tener alucinaciones.

A las 10,30 otro aviso para que fuéramos a la puerta 6 dispuestos a embarcar. ¡Y tan dispuestos! Nos hallábamos casi todos ante la puerta 8 y ¡a correr se ha dicho hasta la puerta número 6! Los últimos en llegar fueron algunos que habían cenado en las mesas apartadas. Se comprende.

Embarcamos. El piloto no tenía prisa en salir y a las once menos diez despejamos.

Llegamos al aeropuerto de Mahón y al tener la maleta en mis manos eran las 11,30. Habían transcurrido siete horas desde que llegamos al aeropuerto de Palma para realizar nuestro primer viaje aéreo de veinte minutos de duración.

En la próxima lo pensaré mucho antes de ir en avión. Nadie quiere saber nada de estos perjuicios que ocasiona la espera, a unos, mayores que a otros. Son fuerzas mayores dicen. Pero yo quisiera saber quién o quienes tienen la culpa de todo este desaguisado, falta de seriedad, exceso de mimo para los que viajan en primera, y sobre todo por la carencia de explicaciones, a quienes, creo yo teníamos derecho a exigirlos. Y que desde el punto de vista del personal del aeropuerto estas demoras se repiten casi a diario.

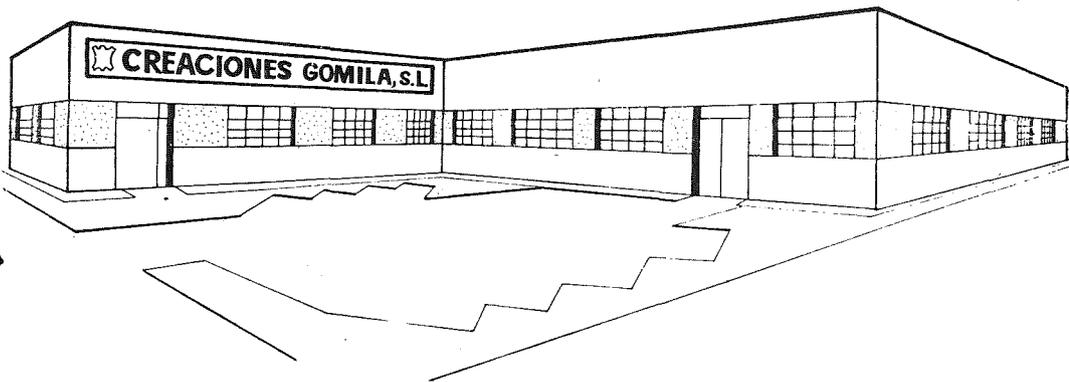
J. M. P.

*Gregorio Clar, S. A.*

FABRICA DE CALZADO DE SEÑORA

Fábrica y Despacho:  
Paseo Jaime III, 18  
Teléfono núm. 3  
Telegramas: CLARSA

LLUCHMAYOR  
MALLORCA (ESPAÑA)



## FABRICA DE ARTICULOS DE ANTE Y NAPA

CALLE GREMIO ZAPATEROS - POLIGONO INDUSTRIAL LA VICTORIA  
TELEFONOS 25 57 45 - 46 - 47  
PALMA DE MALLORCA  
SPAIN

DIR. TELEG.  
GREGOMILA  
PALMA

Somos los primeros en reconocer, y así lo confesamos, el poder de la Prensa. Pero no estamos conformes que este poder no tenga, al parecer, una orientación fija hacia una meta clara y diáfana. Viene a cuento esta introducción ante las noticias que hemos ido recibiendo con relación al estado actual de la industria de la Piel. Revistas que suelen calificarse de económicas, y semanarios especializados en materias industriales y comerciales nos han servido, en sus últimos números, noticias tan dispares, unas de las otras, que al querer conocer exactamente la situación de los problemas, ni los mismos afectados han sabido contestar con un perfecto conocimiento de causa.

La bola de nieve, al ir rodando de agencia en agencia, se ha ido hinchando o desmenuzando según las circunstancias; las crónicas sobre el calzado, se han vestido con los tintes más o menos negruzcos según la localidad y el sector que las divulgaba.

Algo pasa en este sector de la piel. Algo ocurre cuando arma tanto ruido. Los medios de comunicación sensacionalistas tienen en ello una buena veta para extraer noticias. Y éstas serán, más o menos fidedignas, según sea el cristal a través de las cuales se miren.

La falta de compradores en la Ficia y el bajón que han tenido las ventas, han puesto sobre el tapete la realidad de nuestro futuro, ¿no vendemos porque hemos puesto los zapatos de piel muy caros o están caros porque no exportamos, o no exportamos porque están caros? Vaya Ud. a saber. Lo cierto es que no hemos vendido. Lo seguro es que carecemos de pieles. Lo palpable es que todo ha subido y era normal que este artículo deslizado "por los suelos", tenía que emprender su vuelo junto con los artículos caros. Los zapatos y todos los manufacturados de la piel.

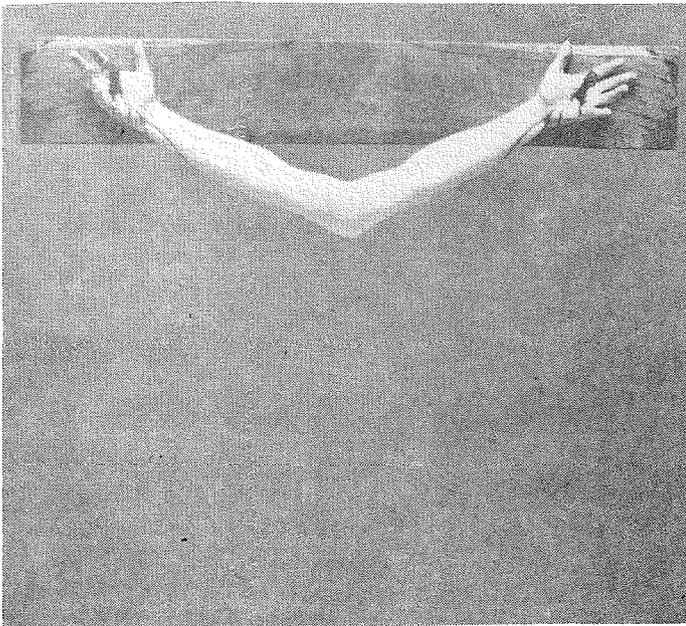
Y no vayamos a por sintéticos. Una industria se mide por su seriedad y no por vender sustitutos. ¿Quieren piel para la exportación, démosles pieles? Busquemos soluciones. Busquemos pieles. La unión hace la fuerza. La Administración hará lo demás. Y lo demás es ayudar, auxiliar, lograr que la torre de Pissa se enderece, si es necesario, pero con el apoyo de todos, con la comprensión de todos. El deseo ibérico es esperarlo todo de la Administración, y ésta espera mucho de la unión de sus administrados.

Esperamos, y somos los primeros en desear, que la crisis del zapato y de la manufactura de la piel se resuelve satisfactoriamente. Que los problemas de esta industria tengan favorables soluciones: (¿y porqué no hay que tenerlas?) (y que todo vuelva a su cauce y hasta, incluso, las noticias que nos lleguen que, todas, estén escritas con la misma espesura de tinta.

Destruyamos esta bola de nieve. Veamos la realidad de las cosas y sobre todo, no perdamos esta fama tan bien ganada de que si bien antes sabíamos hacer zapatos de cartón presentados en cajas de piel, España, ahora, sabe presentar zapatos de piel en cajas de cartón.

Esto es lo más importante, lo demás se nos dará por añadidura.

Seguir por este camino será buena táctica. Dejar que la bola de nieve vaya bajando, recogiendo noticias dispares y complicando la verdad de las cosas no es el mejor sistema. Pararemos esta bola de nieve. Destruyámosla. Digamos la verdad. Hablemos, si es necesario, de la sogá en casa del ahorcado. Pero no divaguemos hablando de la sombra que proyecta en el suelo el cuerpo de aquel que pende de la cuerda.



---

---

## Recordando...

La Iglesia, que somos todos nosotros, nos invita a recordar, en este mes de Noviembre, a los fieles difuntos, a los que nos precedieron en el sueño de la fe y en la esperanza de un mundo mejor.

A nosotros nos toca recordarles. Ellos se nos adelantaron y a ellos hemos de rendirles pleitesía. Son nuestros embajadores en aquel Reino Divino. Son los agentes que nos preparan el terreno por el que indudablemente hemos de transitar. Rindámosles un emotivo recuerdo. Seamos agradecidos. Pensemos que si nosotros estuviéramos en su lugar, ellos se acordarían, ahora, de nosotros. O al menos deberían acordarse.

Este es nuestro deber. Recordar a los que descansan en paz. Y procurar que esta paz no se nos otorgue hasta conseguir aquello, lo único, por lo que vale la pena vivir..... y morir: salvar nuestra alma.

Por todos cuantos fallecieron perteneciendo a las empresas que se integran en ASIMA, que Dios les conceda el eterno descanso. Su recuerdo está vivo entre nosotros. A todos ellos, a nuestros familiares y amigos fallecidos, les dedicamos el más entrañable de los recuerdos al musitar nuestra mejor oración: Padre nuestro que estás en los cielos.....



# *Curtidos Colom, S.A.*

FABRICA DE CURTIDOS

**FABRICA DE CURTIDOS EN GENERAL - NOVEDADES PARA CALZADO**

**ESPECIALIDAD EN TORO SALVAJE. CON PELO PARA CONFECCION Y MARROQUINERIA**

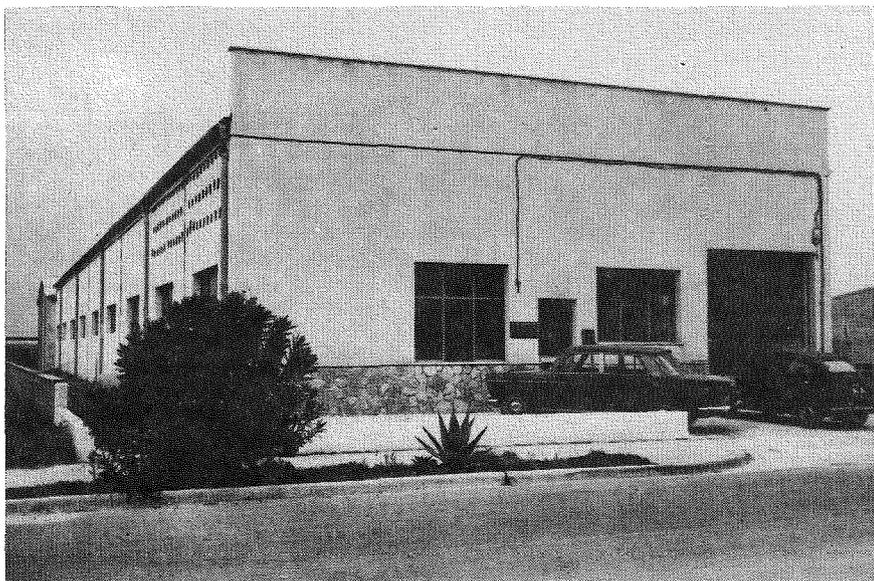
CURTIDORA, 2 Y 4 - (MOLINAR)

APARTADO 91 - TEL. 27 39 70

PALMA DE MALLORCA

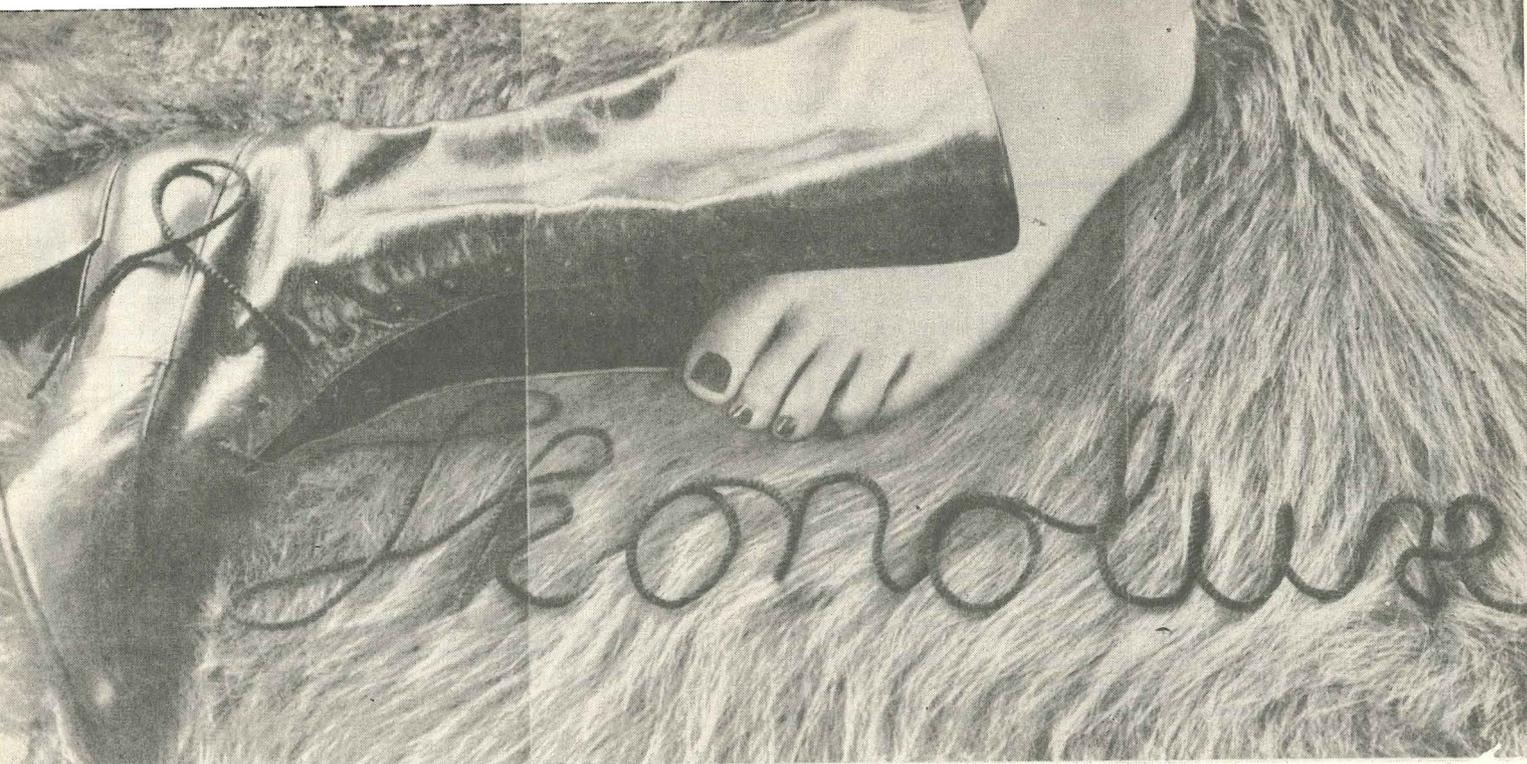
# *Vda. de Arnaldo Cañellas, S. A.*

FABRICA DE CURTIDOS



Poligono Industrial "La Victoria"  
C/. Gremio de Torcedores de Seda, 2  
Teléfonos 25-67-24 y 25-54-82

PALMA DE MALLORCA



# La industria de la piel

*Un decenio de desarrollo en el sector de la piel.*

Como factor dominante del sector de la piel en el período 1960-70 hay que señalar el acusado proceso de modernización a que se han sometido las industrias integrantes del mismo. Se ha conseguido, con ello, aumentar la dimensión media por planta, mediante la creación de nuevas industrias obligadas al cumplimiento de condiciones técnicas y dimensiones mínimas, y fomentando la reestructuración de las ya existentes. Por otra parte, como consecuencia de la competencia, han desaparecido industrias de tamaño pequeño, disminuyendo la gran atomización del sector, que es, como en la mayor parte de la industria nacional, uno de sus graves defectos.

Se ha mejorado, en muchas de las industrias del sector, la calidad de los equipos industriales, aumentando el número de los mismos, pudiendo señalar que una parte de las empresas, bastante estimable, dispone ya de equipos modernos de producción.

El régimen de acción concertada de la piel, mediante el cual se otorgan beneficios, por parte de la Administración, a las empresas del sector que tratan de reestructurarse, ha contribuido notablemente a la consecución de las mejoras obtenidas.

En el cuadro I se recoge la evolución de lo que en la década 1960-70 ha sido el sector de industrias de la piel en lo que se refiere a volumen de producción, número de establecimientos y volumen de empleo.

Por lo que se refiere a la producción, ha experimentado un desarrollo que puede calificarse de sorprendente. De producirse en el año 1960, con un total de 8.315 establecimientos y 68.845 operarios, 9.544 millones de pesetas, se ha pasado en 1970 a 46.447 millones de pesetas, siendo significativo que este aumento de la producción de un 386,6 por 100, con relación al año base, se ha conseguido con una disminución acusada en cuanto al número de establecimientos, y, por otra parte, con un incremento en el volumen de empleo de sólo el 15,3 por 100.

Todo ello pone de manifiesto el esfuerzo importante realizado por el sector en la década de los sesenta en cuanto al proceso de modernización del equipo, lo que ha requerido una fuerte actividad inversora y una constante adecuación de los costes de producción en orden a conseguir en los mismos niveles altamente competitivos.

A todo ello, no cabe duda, ha contribuido también y en buena medida el desarrollo de la acción concertada en este sector. Basta decir que dicha acción ha cubierto en el sector de la piel todos los objetivos que en la misma eran programados. Así, el desarrollo de la producción, y, como consecuencia, la productividad por persona empleada, se ha duplicado; se ha conseguido paliar en manera importante la atomización empresarial, y, por otro lado, el desarrollo de la balanza comercial del sector muestra que el mismo es uno de los que contribuyen de una manera más positiva a nuestra balanza comercial de productos manufacturados.

CUADRO I  
INDUSTRIAS DE LA PIEL

AÑOS	Producción — Millones de pesetas	Índice	Número de estableci- mientos	Índice	Número de operarios	Índice
1960.....	9.544	100,0	8.315	100,0	68.845	100,0
1961.....	10.581	110,8	7.950	95,6	67.659	98,2
1962.....	11.784	123,4	8.078	97,1	67.726	98,3
1963.....	14.351	150,3	7.624	91,6	66.966	97,2
1964.....	16.221	169,9	7.417	89,2	67.515	98,0
1965.....	18.419	192,9	7.046	84,7	69.039	100,2
1966.....	23.688	248,1	6.941	83,4	71.389	103,6
1967.....	26.015	272,5	6.560	78,8	70.472	102,3
1968.....	32.995	345,7	6.291	75,6	72.521	105,3
1969.....	43.492	455,7	6.253	75,2	77.330	112,3
1970.....	46.447	486,7	6.162	74,1	79.391	115,3

NOTA: El sector industrias de la piel comprende los siguientes subsectores:

- Calzado
- Industrias complementarias del calzado
- Guantes de piel
- Confección de prendas de peletería y cuero
- Curtidos
- Cueros para usos industriales
- Manufacturas de cuero y artículos de piel.

A fin de completar la visión del sector piel, en su conjunto, es necesario destacar el subsector calzado, pues no cabe duda que el mismo constituye el más claro exponente de todo el sector piel. Prácticamente representa el 50 por 100 en cuanto a las variantes de producción, número de establecimientos y personal empleado, y algo más del 70 por 100 en cuanto a las exportaciones del sector piel en su conjunto.

Del cuadro II se pueden sacar conclusiones importantes:

— El desarrollo de la producción, como lo demuestran las cifras absolutas en millones de pesetas y el índice respectivo, ha sido, sin lugar a dudas, espectacular. En el año 1970 se ha multiplicado prácticamente por cinco la producción obtenida en 1960, con una reducción notable en el número de establecimientos y con un incremento del 10,3 por 100 en el volumen de empleo.

Es significativo el desarrollo mostrado por la producción de calzado en cuanto a unidades físicas. Para el decenio 1960-70 presenta la siguiente evolución:

PRODUCCION DE CALZADO

*Pares*

1960.....	77.607.000
1961.....	78.708.000
1962.....	77.329.000
1963.....	79.965.000
1964.....	84.178.000
1965.....	88.014.000
1966.....	96.068.000
1967.....	106.688.000
1968.....	122.717.000
1969.....	137.443.000
1970.....	140.292.000

CUADRO II  
SUBSECTOR CALZADO

AÑOS	Producción — Millones de pesetas	Índice	Número de estableci- mientos	Índice	Número de operarios	Índice
1960.....	4.557	100,0	3.610	100,0	44.721	100,0
1961.....	5.181	113,6	3.437	95,2	43.415	97,0
1962.....	5.615	123,2	3.568	98,8	42.771	95,6
1963.....	7.183	157,6	3.155	87,3	40.833	91,3
1964.....	8.007	175,7	3.167	87,7	41.131	91,9
1965.....	8.997	197,4	3.081	85,3	42.530	95,1
1966.....	10.895	239,0	3.183	88,1	44.669	99,8
1967.....	12.775	280,3	3.013	83,4	43.628	97,5
1968.....	16.697	366,4	2.927	81,0	44.955	100,5
1969.....	20.229	443,9	2.821	78,1	48.570	108,6
1970.....	21.847	479,4	2.808	77,7	49.345	110,3

NOTA.—El subsector calzado comprende la fabricación de calzado de cuero en serie, incluidas las alpargatas y exceptuando el calzado de caucho y todo goma.

Prácticamente la producción de calzado en términos de cantidad se ha multiplicado por dos y, aunque en unidades monetarias, representa en 1969 cuatro veces más la obtenida en 1960, ello no debe ser visto desde el solo prisma de incremento de precios, pues no tiene tanta importancia, en este caso concreto, el incremento en el índice general de precios al por mayor del sector calzado, como su extraordinaria evolución en cuanto a la calidad de los fabricados, puesta de manifiesto por la evolución de las exportaciones de calzado y la favorable acogida que el calzado español tiene hoy día en el mundo.

La expansión del comercio exterior, que, como anteriormente se expone, es uno de los objetivos de la acción concertada en el sector de la piel, ha evolucionado en forma tal que la exportación de calzado alcanzó en 1970 una cifra que supera los 7.600 millones de pesetas, lo que supone un aumento, en relación con las exportaciones de 1960, cifradas en 100 millones de pesetas, del 7.541,9 por 100.

CUADRO III  
EXPORTACIONES DE CALZADO

AÑOS	Exportaciones — Millones de pesetas	Índice
1960.....	99,7	100,0
1961.....	212,0	212,6
1962.....	370,0	371,1
1963.....	353,0	354,0
1964.....	555,0	556,0
1965.....	844,3	846,8
1966.....	1.412,9	1.417,1
1967.....	2.410,1	2.417,3
1968.....	4.696,6	4.710,7
1969.....	7.021,2	7.042,3
1970.....	7.619,0	7.641,9

Por lo que se refiere a la evolución de las exportaciones correspondientes a manufacturas de la piel, su desarrollo (en millones de pesetas) es el siguiente:

CUADRO IV  
EXPORTACIONES DE MANUFACTURAS DE PIEL

AÑOS	Millones de pesetas	Índice
1960.....	310	100,0
1961.....	559	180,3
1962.....	754	243,2
1963.....	698	225,1
1964.....	1.000	322,5
1965.....	1.319	425,4
1966.....	2.119	683,5
1967.....	3.030	977,4
1968.....	5.856	1.889,0
1969.....	8.200	2.645,1
1970.....	10.686	3.447,0

Lo que equivale a un incremento, desde 1960, del 3.347 por 100.

En cuanto a la industria del curtido, base de la industria manufacturera de la piel, además de producir la materia prima destinada a las manufacturas de consumo nacional y a las exportadas, permitió realizar exportaciones en 1970 superiores a los 1.200 millones de pesetas, que, frente a los 122 millones de pesetas exportados en 1960, representa un incremento para el decenio del 883,6 por 100.

*Panorámica general del sector durante 1971.*

Durante el año 1971, el sector de la piel se ha recuperado del hache en que se sumió el año anterior, logrando no sólo alcanzar niveles de producción y productividad muy superiores a los obtenidos en 1970, sino rebasar ampliamente los logros en 1969.

Las causas de esta recuperación son diversas, mereciendo destacarse entre ellas:

— Reactivación de la demanda en el mercado detallista, el cual se había mostrado muy poco animado en 1970. La demanda interna, sin embargo, no ha alcanzado todavía niveles que puedan considerarse como satisfactorios.

— Espectacular incremento de las exportaciones cuyo valor ha superado en 1971 los 16.000 millones de pesetas.

Dicha recuperación no puede considerarse, sin embargo, que haya afectado a todas las variables del sector, pues, frente a la reactivación de la demanda, se ha registrado una contracción en la actividad inversora, lo que unido a los tradicionales problemas financieros del sector, agudizados por las restricciones crediticias, ha frenado sobre todo en el segundo semestre, la coyuntura tan favorable que presentaba a principios de año. Con todo, es de destacar que el ritmo exportador ha alcanzado niveles altamente satisfactorios, demostrando ser un sector auténticamente agresivo y competitivo, que se sitúa a la cabeza de los sectores que tradicionalmente pueden considerarse como exportadores.

Los costes de producción han seguido aumentando como consecuencia especialmente, de los incrementos habidos en los salarios, no compensados en su totalidad por el incremento de productividad.

*Producción.*

La deficiente situación por la que atravesó el sector en el año 1970, reflejada en una disminución en las producciones de casi todas las especialidades, no ha sido obstáculo para que en el año 1971 se haya ofrecido un avance considerable en casi todas las producciones. No obstante, se han registrado algunos retrocesos, tanto en algunos curtidos como en ciertos tipos de calzado, cuya explicación hay que buscarla, en el primer

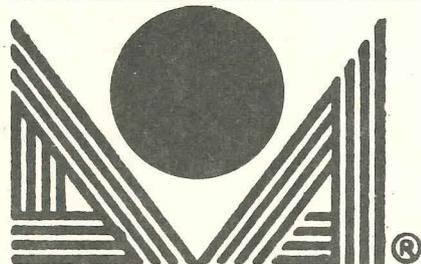
caso, en razones eminentemente estructurales como es la disminución de la cabaña nacional, y en el segundo caso, desviación lógica de la producción hacia tipos de calzado más en consonancia con el nivel de vida alcanzado.

El cuadro V, que recoge las producciones obtenidas en el año 1971 en el subsector curtidos, pone de manifiesto que la industria de bienes intermedios creció en torno a un 15 por 100, des-

tacando la producción de piel pequeña con el desarrollo de la industria para el vestido y con un crecimiento de pieles para empeines y suelas para calzado, del 13,6 y 27 por 100, respectivamente. Las badanas y otros curtidos lanares han logrado incrementos muy superiores, cifradas en un 36 por 100 para los primeros y un 48 por 100 para los otros curtidos lanares en una primera estimación formulada al finalizar el año.

CUADRO V  
PRODUCCION DE CURTIDOS

Unidad	1970	1971	Porcentaje de variación 1971-70
<b>VACUNOS Y EQUINOS:</b>			
Suelas.....	Toneladas 9.358	10.634	+ 13,6
Cueros para guarnicionería.....	Toneladas 1.067	863	- 19,2
Cueros industriales.....	Toneladas 1.163	536	- 54,0
Engrasados para empeine.....	Toneladas 218	277	+ 27,0
Piel de empeine al cromo.....	Miles de pies <sup>2</sup> 192.496	233.973	+ 21,5
<b>LANARES Y CABRÍOS:</b>			
Badanas.....	Miles de pies <sup>2</sup> 51.789	70.387	+ 36,0
Otros curtidos lanares.....	Miles de pies <sup>2</sup> 76.363	113.152	+ 48,1
Curtidos cabríos.....	Miles de pies <sup>2</sup> 16.636	9.882	- 40,6



FABRICA DE TRENZADOS  
PALAS PASADAS  
Y  
CORTES APARADOS

**MATREMA**

Inca - Mallorca - España

Telex. 68594 COCIN E 481

✉ P. O. Box, 19  
Juan de Austria, 50

☎ 182, 183, 184

☎ Matrema

Por el contrario, la producción de curtidos cabríos ha disminuido en cerca de un 41 por 100, como consecuencia de las causas apuntadas anteriormente relacionadas con la paulatina y creciente reducción de la cabaña de esta clase de ganado.

La producción de la industria de artículos manufacturados de cuero —excluidos el calzado—, por su parte, ha crecido en un 12,8 por 100. Este aumento, que ha consistido principalmente en vestidos y artículos de viaje, ha sido destinado, en su mayor parte, a la exportación, ya que el consumo interior viene mostrando un signo marcadamente estable.

En el cuadro VI se reflejan las principales producciones de calzado en términos de cantidad, pudiendo observarse que la producción en 1971 ha crecido en un 14,4 por 100 en cantidad y un 27 por 100 en valor, lo cual no supone un crecimiento en precios del 10,7 por 100, sino una evolución implícita a calidades más caras según requiere la demanda exterior. Puede estimarse una producción del orden de 107 millones de pares, frente a 93,5 millones en 1970.

Merece destacar que las mayores cifras de aumento han correspondido a los calzados de señora y niño, mientras se ha reducido fuertemente la producción de sandalias y otros tipos de calzado ligero y económico, como consecuencia de la mayor demanda de productos de mayor precio y calidad, hasta el punto de que un cierto número de fábricas, dedicadas a la fabricación de estos calzados ligeros, están renovando sus instalaciones para dedicarse a calzados de otros tipos.

CUADRO VI

PRODUCCION DE CALZADO DE CUERO EN SERIE

En miles de pares

	1970	1971	Porcentajes de variación 1971-70
Calzado de caballero y cadete.....	33.852	31.885	- 5,2
Calzado de señora.....	34.331	55.567	+ 61,8
Calzado de niño.....	15.610	18.777	+ 20,2
Sandalias.....	8.688	600	- 93,0
Otros tipos de calzado de cuero en serie....	1.039	113	- 89,2
<b>TOTALES.....</b>	<b>93.520</b>	<b>106.942</b>	<b>+ 14,4</b>

Abastecimiento de materias primas.

En el año 1971, el abastecimiento de materias primas del sector se ha cerrado con un déficit de 3.060 millones de pesetas, de acuerdo con las siguientes operaciones de comercio exterior:



INTERCAMBIOS DE PIELS Y CUEROS EN BRUTO

	Año 1971 Millones de pesetas
Importaciones.....	3.118
Exportaciones.....	58
<b>DÉFICIT.....</b>	<b>3.060</b>

Este déficit hay que atribuirlo, básicamente, a la importación de pieles ovinas y cueros bovinos, que representan, aproximadamente, una cifra del orden del 85 por 100 del déficit total; el 15 por 100 restante corresponde a los otros tipos de pieles: caprinas, de reptiles, etc.



Calle San Vicente Ferrer, 315  
Teléfono 27 35 85

ALMACEN DE PERFILES Y ACCESORIOS PARA:  
CARPINTERIA DE ALUMINIO  
ROTULOS LUMINOSOS  
CRISTALERIAS - CARROCERIAS  
CONSTRUCCION Y DECORACION

Palma de Mallorca

Las exportaciones de pieles y cueros en bruto disminuyeron, con relación al año anterior, en el que las exportaciones alcanzaron los 114 millones de pesetas, es decir, 56 millones más que en 1971. Este hecho tiene una explicación lógica, si se tiene en cuenta el aumento registrado en 1971 de la demanda interna de pieles en bruto.

En cuanto a las importaciones en el año 1970, fueron de 2.008 millones de pesetas, que, comparadas con las llevadas a cabo en el año 1971, supone para este año un aumento de 1.110 millones de pesetas, equivalente a un 55 por 100. Este incremento es otro indicio del creciente desarrollo de este sector, que se orienta cada vez más al mercado exterior, reexportando las pieles y cueros brutos importados como semielaborado o en forma de manufactura terminada y con un importante valor añadido.

Con el fin de situar esta industria, en lo que al abastecimiento de materias primas se refiere, en condiciones similares a las de los países competidores, el Gobierno, por Decreto 2.759/1971, de 11 de noviembre, suspendió, por un plazo de tres meses, la aplicación total o parcial de los derechos arancelarios a la importación de los cueros y pieles en bruto o simplemente curtidos. Si bien esta medida ha tenido alcance temporal, puede ser un precedente para que dicha industria llegue a situarse en situación de permanente igualdad con sus competidores foráneos.

Con carácter general, puede afirmarse que las principales materias primas —pieles y cueros— no abundan en exceso, y que existe una evidente tendencia alcista de sus precios que, en una provincia tan representativa del sector como Alicante, crecieron entre un 7 y un 8 por 100 en el período considerado.

La creciente penetración en el mercado de productos sintéticos sustitutivos ha aminorado notablemente la escasez de la producción nacional de pieles y cueros y ha paliado, en cierta medida, la subida de los precios de los productos naturales, que se hubieran disparado al ser la demanda muy superior a la oferta, ya que el precio de los productos sintéticos prácticamente ha permanecido estabilizado.

#### *Cartera de pedidos.*

La mejoría general experimentada por el sector de la piel en el año 1971 se hace patente al observar la evolución de la cartera de pedidos, la cual ha sido notablemente más satisfactoria que la del pasado año, en que su nivel permaneció en todo momento en niveles inferiores a los considerados como normales por los empresarios. El nivel de la cartera del sector, en conjunto, alcanzó niveles superiores al considerado como normal a partir de mediados de septiembre, tónica que ha mantenido hasta finales de año.

En el subsector curtidos, la cartera de pedidos inicia su mejoría en el mes de febrero, alcanzando el nivel normal en junio y situándose a partir de septiembre en niveles que pueden considerarse altamente satisfactorios.

La cartera de pedidos correspondiente a la industria del calzado, que, durante todo el año 1970 se mantuvo en niveles muy bajos, prosiguió sin interrupción la mejoría iniciada a partir de noviembre del pasado año en que atravesó el punto álgido de su crisis, para seguir en esta línea favorable hasta el mes de mayo de 1971, a partir del cual, con ligeras oscilaciones, se mantiene a un nivel muy poco por debajo del considerado como normal por los empresarios.

La demanda de artículos de piel confeccionados ha seguido, en cambio, una marcha irregular, aunque algo más favorable que la del pasado año, en que no pudo considerarse satisfactoria en absoluto. La situación menos beneficiosa para el subsector tuvo lugar, como es normal, durante los meses de mayo a julio, iniciándose a partir de entonces una mejora sustancial que llevó el nivel de la cartera a cotas bastante por encima de la normal.

#### *Nivel de stocks.*

Lógicamente, también el nivel de stocks ha mejorado sensiblemente a lo largo de 1971, frente a la desfavorable situación en que transcurrió su evolución durante todo el año 1970. La mejora empezó a dejarse notar en el mes de junio, para alcanzar prácticamente el nivel normal en julio y agosto, y descender sustancialmente por debajo del mismo en los meses sucesivos. Los stocks del

# ROGAN

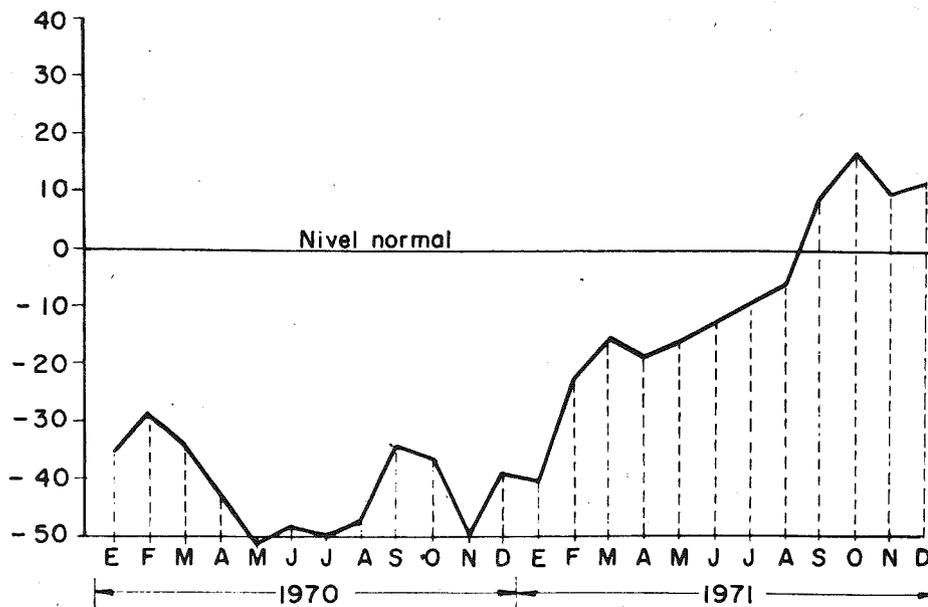
## INDUSTRIAS METALICAS

Tiene el honor de anunciar a sus clientes, proveedores y amigos, el traslado de sus nuevos talleres en el Polígono Industrial "LA PAZ" sito en la Carretera de Puigpuñent, 36 Manzana III,

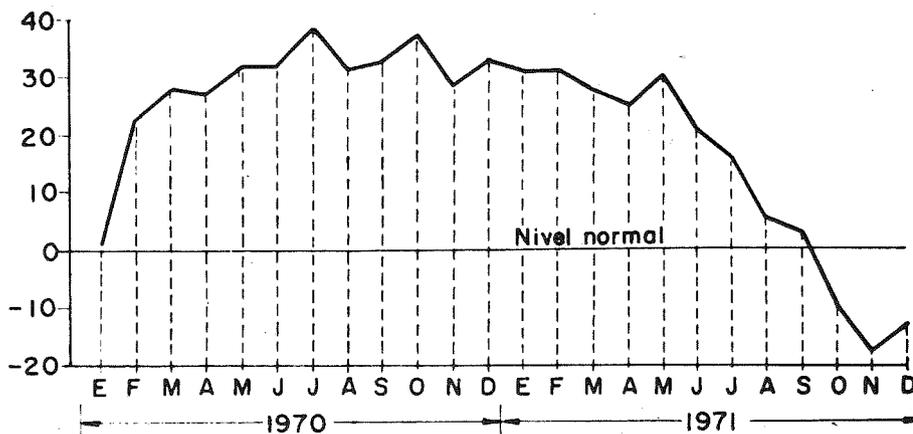
Esperando poder seguir con su confianza, nos ponemos a su entera disposición.

TELEFONO PROVISIONAL: 23 41 15

EVOLUCION DE LA CARTERA DE PEDIDOS DE LAS  
INDUSTRIAS DE CUERO Y CALZADO



EVOLUCION DE LOS STOCKS DE LAS  
INDUSTRIAS DE CUERO Y CALZADO



subsector curtidos alcanzaron su situación más alta en los meses de septiembre y octubre del año anterior, iniciándose a partir de entonces una continua y progresiva desacumulación no interrumpida durante todo el año 1971. A partir del mes de agosto el nivel desciende sin cesar, resultando a fin de año muy inferior al normal.

En el subsector calzado, los stocks se han mantenido a un nivel bastante elevado y casi constante entre enero y junio de 1971. A partir de

esa fecha los stocks se situaron a un nivel muy próximo al normal, pero ligeramente por debajo del mismo.

En el subsector de confección de artículos de piel, el nivel medio de existencia ha permanecido análogo al de 1970, si bien con grandes oscilaciones. Los stocks más elevados se alcanzaron en agosto y los más bajos en noviembre y diciembre, siendo en ambos su nivel inferior al considerado como normal.

### Capacidad de producción.

La ininterrumpida creación de nuevas industrias de calzado y la mejora en las ampliaciones de las existentes, así como el perfeccionamiento y el progreso continuo de los medios de producción y de las instalaciones, han dado como resultado que la capacidad de producción global haya ido aumentando en todos los subsectores.

A pesar de las dificultades existentes, dado el elevado número de fábricas en funcionamiento, en gran parte de reducida dimensión, en una primera aproximación puede cifrarse el aumento de la capacidad productiva registrado en el año en unos 40.000 pares de calzado/día.

### Grado de utilización de la capacidad productiva.

La utilización de la capacidad productiva del sector ha aumentado ligeramente al pasar de un 87 por 100, como media en el año 1970, a un 90 por 100 en el año 1971.

En el subsector curtidos, la media del año 1971 establece un grado medio de capacidad no utilizada del 8 por 100, frente a un 15 por 100 en el año precedente, lo que equivale a una utilización media del 92 por 100, frente a una capacidad total utilizada del 85 por 100 un año antes.

La industria del calzado también ha mejorado, aunque en menor grado que la del curtido. La infrautilización media ha sido del 11 por 100 durante el año 1971, inferior en dos puntos a la del año anterior, que fue del 13 por 100.

Por el contrario, la de confección de artículos de piel y cuero ha permanecido en los mismos niveles de infrautilización del año anterior, con una media para todo el año del 13 por 100. De todos modos, conviene señalar que el grado de utilización de este subsector mejora siempre muy sensiblemente durante el último trimestre del año, en el que queda reducido a niveles semejantes a los de los subsectores anteriormente analizados.

### Empleo y salarios.

La situación ha mejorado notablemente en el capítulo de personal, no escaseando tanto la mano de obra cualificada e, incluso, especializada, siendo la causa de ello la importante labor desplegada por los centros de formación laboral y cursos del PPO. No obstante, todavía escasea la mano de obra verdaderamente especializada en la fabricación de calzado.

La mano de obra ocupada en el sector ha permanecido prácticamente estacionaria durante 1971, respecto a la empleada en 1970, en lo que a curtiduría se refiere, y se ha incrementado algo en la industria del calzado.

En curtidos sólo ha variado en + 0,3 por 100, situándose en una media mensual de 10.388 personas, de las que 8.619 son obreros.

En calzado ha experimentado un incremento de 5,6 por 100, con lo que la media mensual se sitúa en 38.380 personas, siendo obreros un total de 34.504 personas.

Las horas mensuales trabajadas han permanecido estables frente a 1970 en la industria del curtido. Han alcanzado una media de 1,88 millones de horas mensuales, lo que supone una reducción de 0,3 por 100 respecto a las de 1970, porcentaje que, dada su escasa entidad, no merece comentario.

En la industria del calzado ha llegado a una media de 6,28 millones de horas mensuales, inferior en un 1,5 por 100 a las trabajadas en 1970, porcentaje que, si bien es superior al de la industria del curtido, tampoco puede considerarse significativa.

Por lo que se refiere al movimiento migratorio, es de destacar que en una provincia de tanto arraigo en la fabricación de calzado como es Alicante, que representa más del 50 por 100 del sector, afluyen obreros agrícolas procedentes de la Mancha y de Andalucía oriental, los cuales por carecer de conocimiento y práctica industrial entran a trabajar como peones o en labores no cualificadas, hasta alcanzar la formación adecuada en los cursos de formación profesional obrera que les permiten escalar puestos mejor remunerados.

Por lo que respecta a los salarios reales percibidos por los productores de calzado, en general, superiores a los establecidos en los convenios colectivos debidos a primas, destajos, incentivos y, en particular, para los especialistas, dado que, al no abundar, se les contrata o se establecen convenios privados con mejoras sustanciales sobre las bases de trabajo. Los jornales tienen una marcada tendencia alcista. De esta forma puede com-

FABRICA MANUAL  
DE CALZADO  
PARA SEÑORA

M I G A R

MIGUEL GARCÍAS MULET

Barceló, 21 al 25 - Tel. 40.

LLUCHMAYOR (Mallorca)

probarse que la media de la hora de trabajo se ha situado en un valor medio de 76 pesetas/hora en la industria del curtido, y en 69 pesetas/hora en la del calzado, lo que supone aumentos del 28,8 y del 46,5 por 100, frente a los niveles del año 1970.

#### *Productividad.*

La productividad del sector se ha visto muy incrementada a lo largo del año, hecho lógico si se considera que el incremento de producción obtenido en 1971 se ha conseguido con un volumen de mano de obra análoga a la de 1970.

En la industria del curtido, la productividad, medida en valor de la producción por hora-obrero trabajada, ha aumentado en cerca del 23 por 100.

En la industria del calzado, la productividad física ha sido de 1.1 de pares por hora-obrero, con aumento del 22 por 100 respecto a 1970.

Estos niveles son bastante satisfactorios, si bien no hay que olvidar que los índices alcanzados en 1970, a causa de las especiales circunstancias que concurren en el sector, fueron muy bajos, por lo que el aumento logrado, aunque muy importante, no tiene en realidad tanta significación como a primera vista puede parecer.

#### *Precios.*

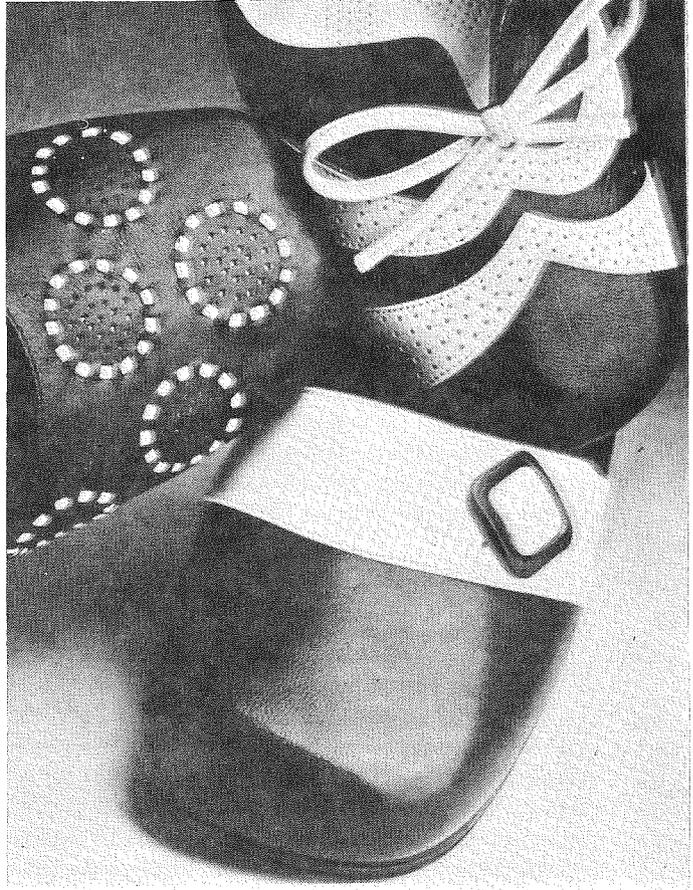
Dado el progresivo y persistente incremento de los costes de la mano de obra y, en menor escala, de los de las materias primas, compensados sólo en parte por mejoras en la productividad, la producción se mueve a precios crecientes cada año. En 1971 se considera que el aumento medio del precio en la fábrica del calzado ha sido del orden de un 8 por 100.

Por lo que se refiere a la influencia de las materias primas en los costes de fabricación, conviene señalar que a finales de 1969 se produjo un descenso de los elevados precios de la materia prima que habían regido en el transcurso de dicho año. En 1970 continuó dicha baja en determinados tipos de piel, de acuerdo con la tendencia mundial —ya que el nivel de precios viene influido por el del mercado exterior—. En los primeros meses de 1971, los precios se hicieron más firmes, pero, en los últimos meses del año, se ha venido observando una tendencia al alza de los precios, en la forma que a continuación se detalla.

En cueros vacunos, los aumentos de precios en los últimos meses del año han oscilado, para los de ternera y novillo, entre un 33 y un 50 por 100, y para los de vaca, buey y toro entre un 50 a un 60 por 100.

En pieles de ovinos, los aumentos dependen del tipo de piel, oscilando desde un 28-30 por 100 hasta de un 50-60 por 100. Las pieles, cuyos precios han subido menos, han sido las de entrefinos 14-15 kilogramos, y las que más las de merino y mayores de 25 kilogramos de peso.

En cuanto a las pieles caprinas los precios han



permanecido estables hasta mediados de año, pero a finales de 1971 se han registrado subidas, que oscilan, según el tipo de piel, entre el 20 y el 40 por 100.

No cabe duda que los curtidos que se obtengan de esta materia prima experimentarán un alza, así como las correspondientes manufacturas como el calzado, por ejemplo.

También las demás materias primas utilizadas por esta industria están siendo afectadas desde hace tiempo, por continuos aumentos de precios. Sin embargo, el hecho de que se haya presentado en el año una contracción de la demanda interna de los productos finales ha traído consigo que muchos aumentos en los costes hayan tenido que ser absorbidos por el fabricante al no poderlos repercutir, con lo que los precios de venta en fábrica, en muchas ocasiones, se aproximan a los de coste.

#### *Comercio exterior.*

El desarrollo del comercio exterior del sector piel en el año 1971 puede calificarse de espectacular en todos los órdenes, representando este año la consagración definitiva de este sector como portador de auténtico potencial exportador.

Toda la problemática del comercio exterior de este sector viene reflejada en los cuadros VII y VIII que contemplan una trayectoria de tres años. Las cifras que en dichos cuadros se exponen son lo suficientemente elocuentes para corroborar lo dicho anteriormente.

En el cuadro VII en que se recoge la balanza comercial del sector aparece claramente que las exportaciones han ido creciendo de una manera continua, habiéndose incrementado las exportacio-

nes en tres años en un 70 por 100. Dentro del sector es, sin lugar a dudas, el subsector calzado el de auténtica cabecera, representando, él sólo, el 75 por 100 de las exportaciones totales del sector

con una cifra de 12.511 millones de pesetas exportadas en el año 1971. El subsector calzado ha conseguido situarse a la cabeza de los sectores exportadores españoles.

CUADRO VII

BALANZA COMERCIAL DE LA INDUSTRIA DE LA PIEL

Millones de pesetas

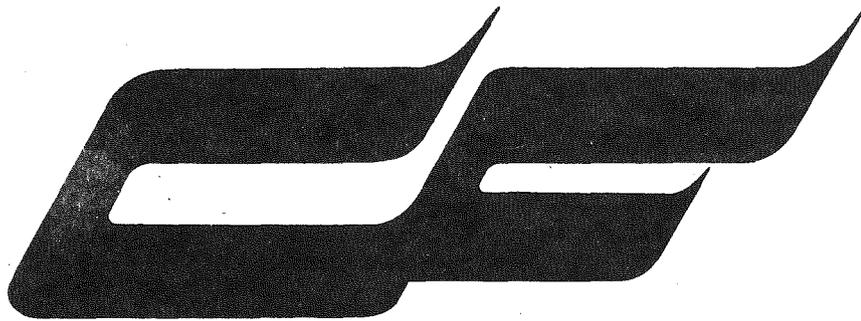
	1 9 6 9		1 9 7 0		1 9 7 1		PORCENTAJE DE VARIACION 1970-1969		PORCENTAJE DE VARIACION 1971-1970	
	Importaciones	Exportaciones	Importaciones	Exportaciones	Importaciones	Exportaciones	Importaciones	Exportaciones	Importaciones	Exportaciones
Piel, cuero y peletería curtidada.....	924	560	598	534	646	732	- 35,3	- 4,6	+ 8,0	+ 37,1
Manufacturas de piel y cuero.....	577	1.916	601	2.532	473	3.561	+ 4,2	+ 32,1	- 21,3	+ 40,6
Calzado de cuero, lona, caucho, etc.....	141	7.021	157	7.619	199	12.511	+ 11,3	+ 8,5	+ 26,8	+ 64,2

Al dinamismo exportador del sector calzado debe añadirse también el del subsector de manufacturas de piel y cuero. La cifra alcanzada por las exportaciones de estas manufacturas evoluciona, aunque en menor cuantía, de forma paralela a las exportaciones de calzado. Hay que tener en cuenta a este respecto que muchos de los fabricantes de calzado son fabricantes también de estas manufacturas, lo cual es importante a la hora de

conseguir una mayor diversificación no sólo de las producciones, sino también de los mercados.

Las exportaciones de piel, cuero y peletería curtidada son de escasa cuantía y prácticamente permanecen en una tónica muy estable.

Por el lado de las importaciones son de muy escasa cuantía en los tres subsectores. No obstante, en pieles y cueros en bruto, nuestro país sigue siendo deficitario, lo que influye de manera muy



CURTIDOS FLUXA, S.A.

MAQUINARIA Y ACCESORIOS PARA LA INDUSTRIA DEL CALZADO

INCA

MALLORCA

concreta en que en ciertos momentos se produzcan estrangulamientos importantes en el proceso productivo que, en ocasiones, actúan de manera desfavorable en los pedidos del exterior, al producirse retrasos en las entregas, que desembocan a veces en anulación de los pedidos.

El sector, no cabe duda, que ha conquistado el mercado internacional y la realidad es que, en calidad y precio, está en situación comparativa con países que tradicionalmente han ocupado los primeros puestos en el contexto internacional. No obstante, la debilidad de la demanda interior sigue actuando en este sector como un freno importante. Al mismo tiempo, no debe olvidarse que se trata de un sector todavía muy atomizado, que un porcentaje muy elevado de fábricas encuentran todavía dificultades de situar sus productos en el mercado internacional, fundamentalmente por razones financieras, y que la consolidación y desarrollo futuro del sector no sólo debe basarse en sus esfuerzos exportadores, sino en un comportamiento más acorde con las posibilidades que ofrece al sector el consumo interior. El nivel actual de consumo interior en España está todavía muy por debajo de la media europea próxima a los tres pares y medio por persona y año, cuando en España apenas se llega a los dos pares.

En el cuadro VIII se exponen los saldos de comercio exterior de la industria de la piel, pudiendo observarse la influencia que cada uno de los subsectores ejerce en la formación del saldo general del sector.

CUADRO VIII

SALDOS DE COMERCIO EXTERIOR DE LA INDUSTRIA DE LA PIEL

En millones de pesetas

PRODUCTOS	1969	1970	1971
Piel, cuero y peletería curtida.....	— 364	— 64	+ 86
Manufacturas de piel y cuero.....	+ 1.339	+ 1.931	+ 3.088
Calzado de cuero, lona, caucho, etc.....	+ 6.880	+ 7.462	+ 12.312
	+ 7.855	+ 9.329	+ 15.486

*Inversiones.*

En el subsector calzado, que es el de mayor peso del sector del cuero y piel, la inversión en nuevas industrias puede cifrarse a lo largo del año en unos 75 millones de pesetas, y las ampliaciones de las industrias ya establecidas en 275 millones de pesetas.

En el conjunto de esta industria puede estimarse que las inversiones totales han sido del orden de los 350 millones de pesetas, cifra inferior a la invertida el año anterior, lo que ha sido debido a recesión de la producción habida en 1970, que ha frenado probablemente iniciativas, y a las condiciones financieras en que se desenvuelve el sector.

*Investigación y tecnología.*

La actividad investigadora de determinadas industrias del sector ha logrado un nivel técnico que les ha permitido prestar asistencia técnica a industrias de otros países, en particular dentro del subsector curtidos, mediante la formulación de los correspondientes contratos de asistencia.

Dentro de la investigación oficial cabe mencionar la Escuela de Tenería de Igualada, dependiente de la Organización Sindical y la Asociación de Investigación de las Industrias de los Curtidos y Anexas, radicada en Barcelona y dependiente de la Comisión Asesora de Investigación Científica y Técnica de la Presidencia del Gobierno; su especialidad es casi exclusivamente el estudio de los curtidos. Dependiente del Patronato «Juan de la Cierva» de Investigaciones Científicas y Técnicas funciona también en Barcelona una Sección de Curtidos.

*Industria auxiliar del calzado.*

Es de hacer notar el creciente desarrollo de la industria auxiliar del calzado, en particular la fabricación de hebillas, que ha conseguido no sólo atender al mercado nacional, sino que incluso ha comenzado a exportar, aumentando progresivamente las exportaciones.

GENERAL FRANCO, 27  
TELÉFONO 18



Lluchmayor  
(BALEARES)

**H I J O D E M I G U E L M U N A R**

ANTONIO MUNAR FERRETJANS

FÁBRICA DE CALZADO

*Planes de reestructuración. Acción concertada en el sector de la piel.*

Durante el año 1971 se han formalizado seis nuevas solicitudes de otras tantas empresas, que unidas a las dos aprobadas por la Comisión con

anterioridad, pero que se hallaban pendientes de firma, hacen un total de ocho actas firmadas en el año.

La situación en conjunto de la acción concertada al 31 de diciembre de 1971 queda reflejada

CUADRO IX

LOCALIZACIÓN DE ACCIONES DE CONCIERTO DE LA PIEL DISTRIBUIDAS SEGUN INTERVALOS DE CUANTIA DEL CREDITO ASIGNADO

*Número de actas en vigor a 31-12-71*

	Hasta 4 millones de pesetas	De 4 a 8 Millones de pesetas	De 8 a 16 Millones de pesetas	Más de 16 Millones de pesetas	Número de actas total	Préstamos escriturados en millones de pesetas	Cantidades dispuestas en millones de pesetas
Albacete.....	1	1	—	—	2	11,0	5,0
Alicante.....	28	5	1 + 1*	—	34 + 1*	110,8	87,7
Baleares.....	4	3	2	—	9	39,0	39,3
Barcelona.....	1	—	5*	5*	1 + 10*	272,8	147,7
Córdoba.....	1 + 1*	—	—	—	1 + 1*	0,6	0,5
Guipúzcoa.....	—	—	1*	—	— 1*	11,0	—
Logroño.....	—	2	—	—	2	9,6	5,0
Madrid.....	—	2*	1*	2*	— 5*	89,0	10,5
Navarra.....	—	—	2	1*	2 + 1*	37,3	22,5
Valencia.....	1 + 2*	2	—	1*	3 + 3*	56,3	31,9
Zaragoza.....	1	3	—	—	4	16,7	14,7
<b>TOTALES.....</b>	<b>37 + 3*</b>	<b>16 + 2*</b>	<b>5 + 8*</b>	<b>9*</b>	<b>58 + 22*</b>	<b>654,3</b>	<b>364,8</b>

NOTA.—En las cinco primeras columnas, las cifras con (\*) corresponden a empresas de curtición y las demás a empresas de fabricación de calzado, marroquinería o confección en piel.

en el cuadro IX, donde se clasifican, según intervalos de cuantía del crédito asignado, las actas en vigor con su localización por provincias.

*Comparación con los objetivos previstos en el II Plan de Desarrollo.*

Las previsiones señaladas por el II Plan de Desarrollo Económico y Social para el sector del cuero y piel han sido cumplidas y rebasadas en su conjunto, sin más excepción que en el año 1970 a causa de la recesión ya mencionada.

Ello es especialmente significativo en la parte referente al comercio exterior, en el que las cifras de exportación logradas han superado ampliamente las previsiones, logrando cifras realmente espectaculares.

Baste decir que las previsiones del Plan esta-

blecían un incremento anual acumulativo de las exportaciones de un 25 por 100 para el conjunto del sector de la piel. La realidad ha sido muy superior hasta el punto de que la cifra, en valor, de las exportaciones efectuadas en 1971, ha sido de siete veces superior a la de 1966.

Únicamente es posible que no se hayan superado las previsiones del Plan en el capítulo de inversiones, si bien no se disponen de datos demasiado fidedignos para hacer una comparación formal.

*Industrias instaladas o proyectadas en 1971.*

En el año 1971 no se ha instalado ni se ha presentado ningún proyecto de industrias de la piel, con una inversión superior a los 25 millones de pesetas.



ANTONIO FLUXA MUT

CURTIDOS Y TRENZADOS

OBISPO LLOMPART, 150 - 152 - 154 - MERCANCIAS, 59  
TELS. CURTIDOS: 60 - TRENZADOS: 260  
APARTADO 25 - DIREC. TELEG. CURTREXA  
INCA - BALEARES - ESPAÑA

# La situación de la industria de la piel es grave

NO SE HABLA  
DE LA MODA

En la edición de la FICIA que acaba de clausurarse, apenas se hablaba de los altísimos tacones del calzado de señora ni de los colorines de algunos modelos de caballero; la moda —con toda su importancia— cedió su puesto como tema principal de conversación al problema de las pieles, mejor dicho, a las consecuencias graves que puede traer consigo para la industria este problema del que se habla en todas las ediciones, que se cita en todos los discursos feriales, pero que sigue sin resolverse y ya ha llegado a un extremo de gravedad tal que puede causar el hundimiento de una industria que ha exportado en el primer semestre de 1972 por valor de 9.219 millones de pesetas (Por lo pronto las exportaciones del segundo semestre reflejarán la situación). De nada sirve engañarse, añade F.V. de T. en su artículo publicado en "Informe Económico". La situación es grave. Las ventas de esta edición de la FICIA no pueden haber sido satisfactorias. Los fabricantes no se atreven a cotizar unos precios que no saben si van a poder mantener ante la constante subida de los precios de las pieles. Podemos calificar de muy optimista el despacho de una agencia de Prensa que dice que el precio de los zapatos subirá "al parecer", en un 25 por 100. Hay fabricantes que están cotizando a 9 dólares los zapatos de calidad similar a los cotizados en la temporada anterior a 5 dólares. Un fabricante mallorquín de importancia afirma que si la Administración no arbitra medidas urgentes "en la próxima Feria no habrán más de 50 expositores". Sabemos de una firma americana que colocó pedidos del orden de los 200.000 pares el año pasado y se ha marchado de Elda sin encargar un solo par de zapatos. "El problema, dicen los americanos, es que el ritmo de elevación del precio del calzado español es muy superior al ritmo de inflación en los Estados Unidos y ello nos obliga a buscar otros suministros (¿Brasil?).

CONSTANTE  
SUBIDA  
DE LOS PRECIOS

En la elevación de las cotizaciones en dólares —que por razón de trámites, créditos, etc., siguen utilizando muchos exportadores— hay que tener en cuenta la devaluación del dólar. Añadiendo a esto la elevación impuesta por la moda —plataformas, colores, etc.— y la elevación del precio de las pieles, se llega en algunos casos a aumentos del orden del 80 por 100.

El señor Calpena, director de la FICIA, ha citado el objetivo de reconquistar en tres meses las posiciones que se están perdiendo.

Ha hablado del "comienzo de la pérdida de la demanda" y ha anunciado que se esperan medidas inmediatas para frenar el crecimiento del precio de las pieles a través de mayores facilidades para el abastecimiento (reducciones arancelarias, agilización del sistema de reposición, etc.)

Se habló mucho en Elda de la sustitución de las pieles por materiales sintéticos. Pero esto nunca podrá ser la solución de cara a la pérdida de la demanda exterior. El comprador extranjero busca en el calzado español su calidad, diseño y acabado de primera categoría. Posiblemente vuelva si se consigue frenar la elevación de los precios a tiempo, porque también en Italia y otros países han subido sus cotizaciones, aunque no en la misma proporción. Pero no a por sintéticos. Esperemos, pues, que las medidas que tome la Administración no lleguen demasiado tarde.

POCOS PEDIDOS  
EN LA FERIA

RECONQUISTAR  
LO PERDIDO

MALAS  
COTIZACIONES  
EN DOLARES

PIELES, SI  
SINTETICOS, NO

Fábrica de Curtidos

Ripoll y Mulet, S. L.

BOX - CALF - SEDA - CALF - ANTE  
GRASO - CALF - WATER - POFF

SOLDADO VALLES T. A. 37  
TELEFONO 27 31

Palma de Mallorca

**¿Necesita una computadora  
para hoy o para mañana?**

# Para siempre una computadora Philips.

**Para hoy.** Para solucionar sus problemas de hoy las computadoras Philips P. 350 proporcionan la variedad de configuraciones más completa del mercado: 4.096 en total.

**Para mañana.** Philips P. 350 supone modularidad total. Su configuración de hoy puede crecer al compás de sus necesidades.

Memorias de 3.200 a 76.800 caracteres.

Cuentas magnéticas con 64 a 1.344 caracteres.

Perforadores de cinta y tarjeta.

Lectores de cinta y tarjeta.

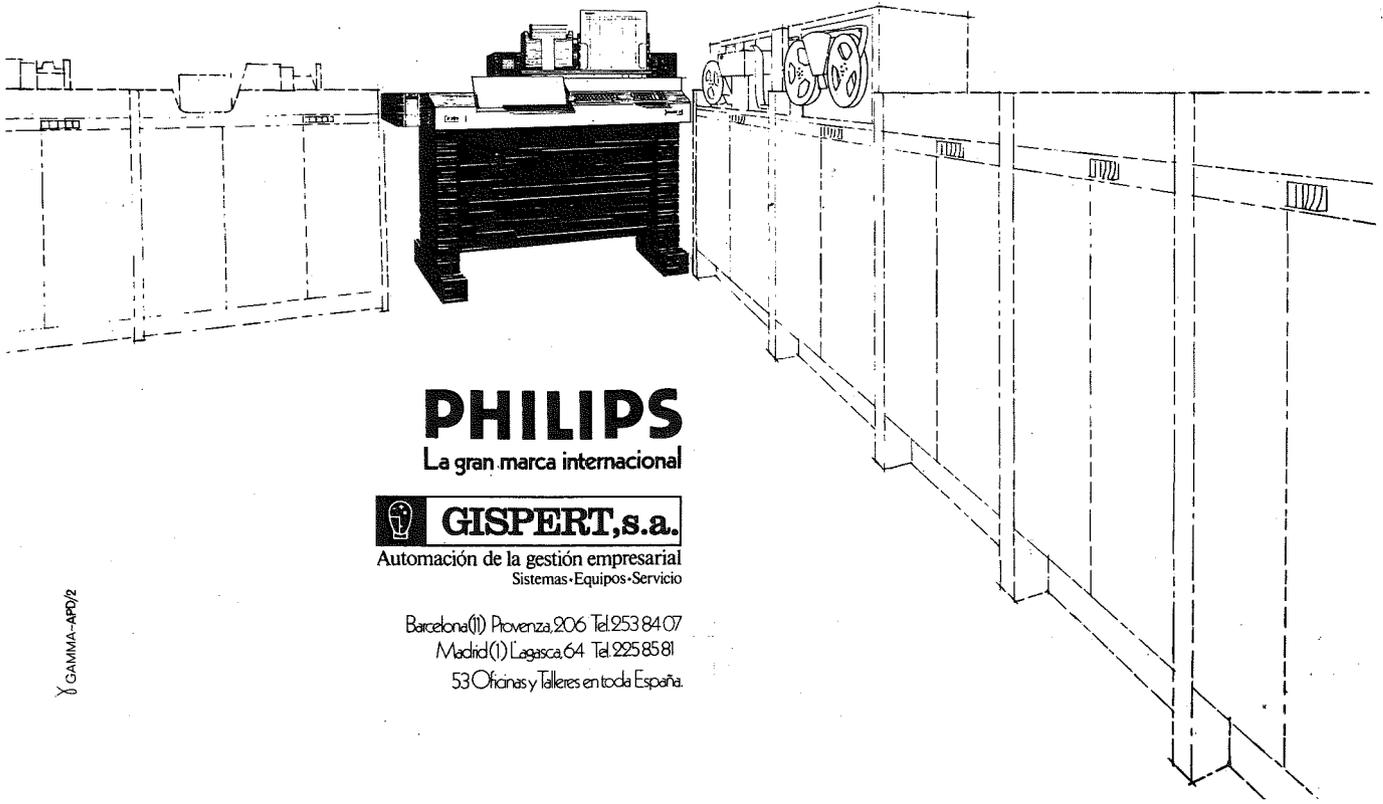
Lectores automáticos de banda magnética.

De 1 a 4 cassettes de cintas magnéticas.

Impresoras rápidas.

Conversión a terminal.

De 1 a 5 unidades de disco.



## PHILIPS

La gran marca internacional

 **GISPERT, s.a.**

Automación de la gestión empresarial  
Sistemas · Equipos · Servicio

Barcelona(1) Provenza, 206 Tel. 253 84 07

Madrid(1) Legasca, 64 Tel. 225 85 81

53 Oficinas y Talleres en toda España.



## «Para solucionar los problemas de la industria del calzado hay que empezar por ahí» dice don Emilio Alonso Sarmiento, de «Frau, S. A.»

Escoger una persona para que nos hablara de la Industria de la Piel fue tarea algo difícil, porque todas las que trabajan en estas tareas tienen méritos suficientes para figurar en nuestras columnas.

De ser muchos los entrevistados posiblemente haríamos harto pesado, al lector, el trabajo de leer sus declaraciones, ante la posibilidad de que casi todos coincidirían en los mismos puntos de vista.

Por esto decidimos entrevistar a uno solo, y sin pretender molestar a nadie, ni menospreciar la valía de los demás, escogimos a D. Emilio Alonso Sarmiento, palmezano, 30 años de edad, actualmente Director General de Frau, S. A.

Recién terminado su bachillerato ya ayudó a su familia en "Calzados Galeón", para más tarde incorporarse en "Rodríguez Gancedo y Rubio, S. A." en la compra y venta, al por mayor, de pieles curtidas.

Además del Bachiller cursó los estudios de preuniversitario, estudió Ciencias Económicas en la Universidad Complutense de Madrid y realizó el II Programa Desarrollo Alta Dirección Empresa (PDADE II) del IESE en Barcelona.

A este joven, por edad, y veterano por las actividades desarrolladas dentro la industria de la piel, le preguntamos:

—¿A qué cree Ud. que es debido todo el "ruido" en torno a la industria del calzado: precios en alza, declaraciones contradictorias de la prensa, expedientes de crisis, etc....etc...?

—El calzado ha cobrado una enorme importancia dentro del total de las exportaciones españolas. Por eso es normal que cualquier problema en este sector resuene rápidamente en todo el ámbito nacional.

Además de que hoy, en la industria del calzado, nos enfrentamos a importantes problemas que ponen en peligro nuestras exportaciones y por lo tanto, también, la supervivencia de muchas de nuestras empresas.

—¿Podría citarnos cuales son dichos problemas?

—Así, "a bote pronto", se me ocurren los siguientes:

La nueva paridad, desde el mes de Abril, de la peseta-dólar, que ha reducido gravemente nuestro margen competitivo frente a la industria italiana dentro del amplio mercado de los EE.UU.

No estoy muy seguro de hasta que punto nuestra economía depende de las importaciones, ni tampoco de los posibles peligros de inflación que pudieran existir en Abril de este año, pero me parece que una falsa política de "prestigio": una moneda "fuerte", que tanto perjudica a nuestras exportaciones, al turismo y a las remesas de nuestros trabajadores emigrantes, puede resultar catastrófica para nuestro país. Y si existen razones válidas —no una errónea concepción del prestigio nacional— para mantener una tal política, me gustaría que los responsables de

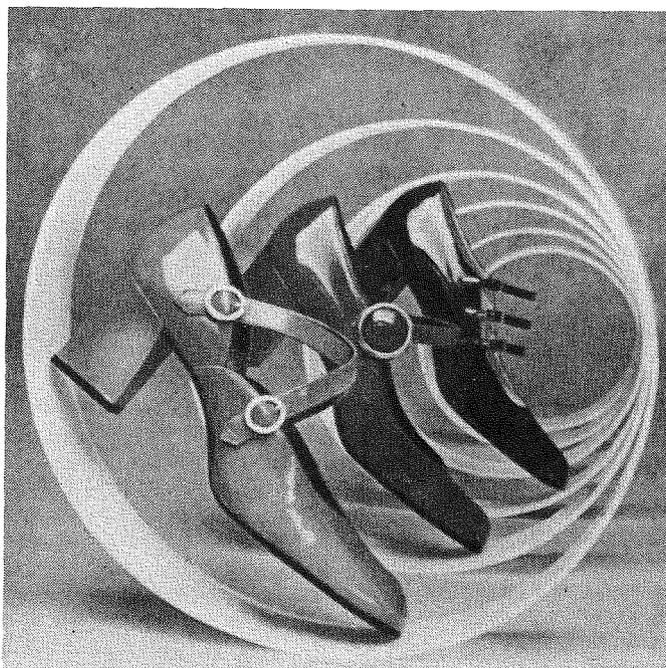
nuestra economía nos informaran públicamente de ellas con la difusión adecuada y en un lenguaje que todos podamos entender.

También tenemos, desde hace ya tiempo, el problema de las corrientes proteccionistas que presionan en el mercado estado-unidense. Y ya sabe Ud. que, hoy por hoy, dicho mercado es esencial para nuestras exportaciones de calzado.

Finalmente ha surgido una complicación adicional e importante. Me refiero a la espectacular subida de los precios de nuestra materia prima: el cuero. Al cerrar su exportación de cuero en bruto mercados tradicionalmente exportadores como Argentina, Brasil... etc., se ha producido una repentina escasez de materia prima con la consiguiente alza de precios que tal hecho produce siempre en una economía de libre-mercado.

—¿Podemos decir que, relativamente, es Ud. "un recién llegado" al mundo del calzado?

—En absoluto. He nacido y me he criado en él. Entre mis primeros juguetes figuraron ya hormas retiradas de la fabricación y los típicos "albans" que se usaban en el envasado de los zapatos. Recuerdo también de pequeño, en la temporada de verano que pasábamos en Camp de Mar (cuando aún se podía disfrutar allí de tranquilidad), haber dibujado zapatos con una plantilla que me proporcionó mi padre.



De mi sistema de valores muchos son los que le debo a él. Pero, salvando las distancias entre ellos, tres creo que son los más típicamente emanados de mi progenitor: la honradez, la libertad e independencia y el cariño hacia los zapatos.

Lo que ocurre es que anduve unos 5 años por Madrid estudiando economía y que incluso hubo algún momento en que pensé dedicarme a la macro-economía como profesión o dentro de la enseñanza. Pero después me casé y una nueva avalancha de fabulosos "zapateros" entró en mi vida.

Yo supongo que eso de los zapatos debe ser como una especie de droga. Mire Ud. de toda mi familia, propia o política, el que está más alejado de la industria del calzado se dedica a la venta de pieles para la fabricación de zapatos; los demás o los fabricamos o los vendemos.

—¿Qué opinión le merecen sus colegas directivos dentro de este sector industrial?

—Son unos luchadores fantásticos. A fuerza de "puños" han hecho de la industria del calzado uno de los pilares básicos de nuestra balanza comercial. De verdad que sólo los que llevamos muchos años conviviendo con ellos podemos comprender hasta que punto han tenido que batallar contra todo, día tras día, sin desfallecer nunca.

—¿Y el sector obrero?

—Pues lo mismo y mucho más. Mire Ud. yo opino que en España el desarrollo lo están financiando los obreros. Que apoyados sobre el truco de la no-reglamentación del derecho de huelga estamos promocionando los diversos sectores industriales. Que cada nuevo "convenio colectivo" aumenta las diferencias entre los sueldos de los cuadros directivos y los sueldos inferiores. Añádale a todo esto el hecho de que el convenio colectivo de nuestro sector es uno de los más bajos y dígame que se puede decir de unos hombres que, a pesar de todo ello, trabajan cada día más y mejor.

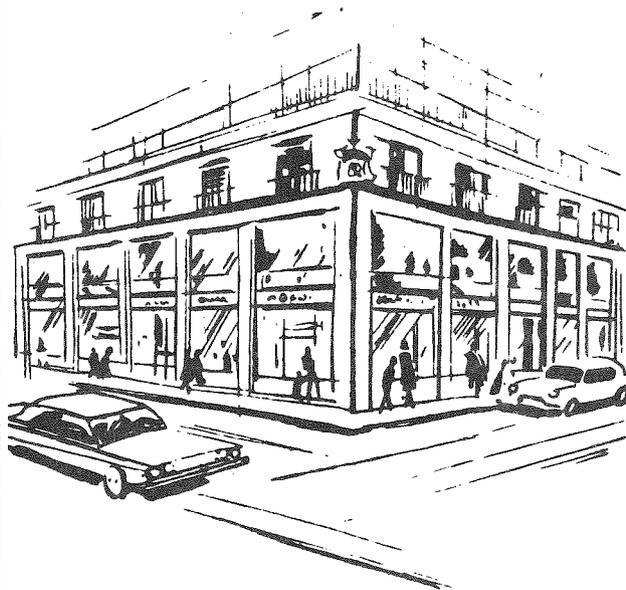
—¿Qué soluciones o medidas aconsejaría para hacer frente, en lo posible, a todos los problemas que hoy aquejan a la industria del calzado?

—Podríamos hablar horas sobre posibles medidas a tomar, desde una mayor cooperación entre todas las industrias del sector hasta una mejor estructura financiera de nuestras empresas pasando por una intensa formación profesional a todos los niveles.

Pero yo diría que lo primero podría ser el conceder realmente, sin tapujos, a los departamentos comerciales, toda su importancia dentro de la estructura empresarial. Que toda la empresa (producción, finanzas, compras... etc.) vaya a remolque del departamento de marketing. Primeramente saber que es lo que nos quieren consumir, venderlo después y por último fabricarlo. Aplicar de verdad cualquier modelo de "marketing integrado", aunque sólo sea el más tradicional y sencillo. Yo empezaría por ahí.

Un Hombre da un camino para re-empezar. Conoce la materia. No hay duda. La seguridad de sus contestaciones nos lo han demostrado. Sabe por donde se perderá el negocio y qué hacer para salvarlo: "yo empezaría por ahí". Cuando una persona de la categoría comercial del Sr. Alonso señala de manera tan clara, rotunda y sencilla el camino a seguir, ¿por qué no intentamos, partiendo de su experiencia, "empezar por ahí"?

—Gracias, Sr. Alonso Sarmiento, por todo cuanto nos ha dicho. Sus declaraciones son interesantes. Pueden ser de valiosa ayuda.



**Confecciones en ante y piel  
Artículos viaje y regalo  
Conózcenos**

**!!! Vea nuestras colecciones !!!**

# nacar

REY JAIME III, N.º 115

TELEFONO: 21 69 06

PALMA DE MALLORCA

# Desde mi punto de vista

La velocidad con que ha evolucionado en los últimos años la Industria de la Piel, ha producido una revolución que alcanza desde la recogida de la piel, cuando se separa del animal, hasta la venta de los manufacturados al consumidor.

Sobre un planteamiento que en los años 60 estuvo basado en un crecimiento de la industria nacional, con un mercado (EE.UU.) en creciente demanda y un aprovisionamiento de materias primas (cuero en bruto) de ámbito mundial, estimulada por una política exportadora y apoyada por liberales procedimientos de financiación, esta industria supo aprovechar la coyuntura llegando a alcanzar resultados de tal magnitud que se puso en cabeza de cualquier rama industrial exportadora, manteniendo, al mismo tiempo e incluso con exceso, la oferta en el propio mercado nacional.

A partir de 1971, cambia radicalmente el planteamiento indicado. Del principal mercado en constante crecimiento (EE.UU.), nos llega la primera alarma con la discusión del proyecto de la Ley Mills; los mercados de aprovisionamiento (cueros en bruto) inician un aumento de precio de unas proporciones nunca vistas, llegando a alcanzar, en algunos tipos de cuero, subidas de un trescientos por cien, al mismo tiempo que, por países tradicionalmente exportadores de pieles en bruto, se adoptan medidas restrictivas encaminadas a destinar sus pieles a sus propias manufacturas.

Las condiciones estimulantes a la exportación española retroceden a consecuencia de cambios de moneda y nuestra industria tendrá (tiene ya) que enfrentarse con una situación diferente a la de los años 60.

Con el primer planteamiento de excesivo crecimiento de los años 60 o con el que será en los años 70 (lo que será no lo sabemos) el mundo entero seguirá usando zapatos y otras manufacturas de piel. Los zapatos y las manufacturas de piel españolas, pueden y deben ser artículos de exportación.

Estudiar, pues, todas las causas que puedan perturbar esta exportación a través del cauce sindical, con sus agrupaciones y cooperativas, incorporando, además, a aquellas otras entidades o asociaciones cuya actividad es plenamente exportadora; con el apoyo de la Administración que, en mi opinión, no faltará si las propuestas de soluciones son conjuntas y razonables; con el firme propósito por todos los sectores de que "cada palo aguante su vela" es, a nuestro modo de ver, el camino que ha de seguirse para que la industria de la piel sea, repetimos una vez más, una industria eminentemente exportadora de sus manufacturas.

Antonio Munar Ferretjans

Presidente de la Unión de Empresarios del Sindicato Nacional de la Piel.

## GABRIEL VICENS

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

Empresa de prestigio ofrece calidad

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

*Buen Gusto*

MARROQUINERIA FINA

MAROQUINERIE FINE

FINE LEATHER GOODS

BOLSOS - SACS A MAIN  
HANDBAGS

GUANTES - GANTS - GLOVES

□

On Parle Français - English Spoken

□

Gmo. Franco, 52 - Telf. 22 63 79  
PALMA DE MALLORCA

GUIA - DIRECTORIO  
DE ASIMA  
1972 - 73

¡ FABULOSA ¡



ORGANIZACION Y ASESORAMIENTO CONTABLE

TELS. 256057 - 221566

# A pesar de la crisis se señalan buenas perspectivas para el calzado

El sector de la piel está atravesando un momento crítico, pero los problemas serán inmediatamente resueltos. En estos o parecidos términos se ha expresado en los últimos días el director de la F.I.C.I.A., que hace días se celebró en Elda, don Roque Ca pena.

El problema estriba, en definitiva, en el anunciado momento de los precios, que para el calzado subirá hasta un 20 por 100, como consecuencia sobre todo, de la escasez interior en el abastecimiento de materias primas. El sector pide, en consecuencia, una total liberalización de las exportaciones. Entretanto, se teme una momentánea caída de los precios como consecuencia de un generalizado almacenamiento de los curtidores, que aguardan el previo encarecimiento.

## EVOLUCION DEL SECTOR

Durante el pasado 1971, el sector de la piel logró recuperarse del bache que sufrió en el año precedente, logrando incluso alcanzar niveles de producción muy superiores a los obtenidos en ejercicios anteriores. Tal recuperación obedeció, fundamentalmente, a una fuerte recuperación de la demanda y a un espectacular incremento de las exportaciones, que superó en 1971 los 13.000 millones de pesetas.

Vaqueros y equinos	Unidad	1970	1971	Porcentaje de variación 1971/70
Suelas	Tm.	9.358	10.634	+ 13,8
Cueros para guarnicionería	Tm.	1.067	863	- 19,2
Cueros industriales	Tm.	1.163	536	- 54,0
Engrasados para empeine	Tm.	218	277	+ 27,0
Piel de empeine al cromo	Miles de pies <sup>2</sup>	192.496	233.973	+ 21,5
<b>Laneros y cabríos</b>				
Bedanes	Miles de pies <sup>2</sup>	51.789	70.387	+ 36,0
Otros curtidos laneros	Miles de pies <sup>2</sup>	76.363	113.152	+ 48,1
Curtidos cabríos	Miles de pies <sup>2</sup>	16.638	9.882	- 40,8

El cuadro que se incluye muestra la evolución de la producción de curtidos en los dos últimos años. Es de destacar que la industria de bienes intermedios alcanzó un incremento en torno a un 15 por 100.

## "BOOM" EN LA PRODUCCION DE CALZADO

Por su parte, el subsector del calzado, que se está situando en uno de los más destacados lugares de nuestro comercio exterior, registró una producción en 1971 de cerca de 107 millones de pares, con un aumento de un 14,4 por 100 con respecto al volumen producido el año anterior y un incremento de un 27 por 100 del valor de los pares producidos en 1970.

En la evolución de la producción de calzados es de destacar el hecho de que las mayores cifras de incremento han correspondido a los calzados de señora y niño, al tiempo que se ha observado una fuerte regresión de sandalias y otros tipos de calzados económicos. Tal resultado es una clara

muestra de la creciente exigencia del mercado de productos de precios y calidades superiores.

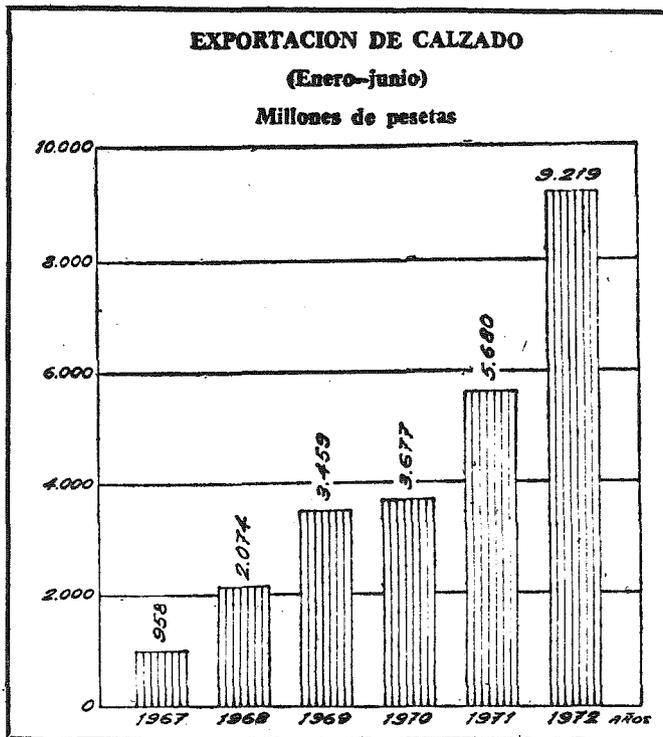
En la tabla que se incluye se recoge el detalle de la evolución de la producción de calzado en los dos últimos años.

	1970	1971	Porcentajes de variación 1971/70
Calzado de caballero y cadete	33.852	31.885	- 5,2
Calzado de señora	34.331	55.567	+ 61,8
Calzado de niño	15.610	18.777	+ 20,2
Sandalias	8.688	600	- 93,0
Otros tipos de calzado de cuero en serie	1.039	113	- 89,2
<b>TOTALES</b>	<b>93.520</b>	<b>106.942</b>	<b>+ 14,4</b>

## ESTRUCTURA SECTORIAL

Pese a los hándicaps estructurales que el sector aún soporta, entre los que en gran medida pesa la todavía fuerte atomización de los establecimientos fabriles, durante 1971 la utilización de la capacidad productiva del sector se situó en un 90 por 100, sobrepasando considerablemente la media correspondiente al conjunto de la industria nacional.

Igualmente, la productividad obtuvo notables mejoras, con un aumento de un 23 por 100 en valor de la producción por hora obrero para el subsector del curtido y de un 22 por 100 en las industrias del calzado.



Por otra parte, como consecuencia del fuerte ritmo de actividad del sector, la evolución del comercio exterior de la industria de la piel ha experimentado un aumento francamente espectacular, con un saldo positivo para el último año de alrededor de 15.500 millones de pesetas. Y tal trayectoria ascendente vuelve a subrayarse en la primera mitad del presente año, en la que la exportación de calzado ha superado ya los 9.000 millones de pesetas con respecto a los escasos 5.700 millones correspondientes al mismo período del año precedente.

# EL PRECIO DEL CALZADO

por  
**RAFAEL ALCOVER**



calzado de señora de avanzados diseños.

Junto a todo lo visto, dos factores de importancia vital aportan decisiva influencia desde frentes distintos. La inflación y el creciente costo de la mano de obra.

La primera, compañera casi inseparable del desarrollo, está actualmente presente en toda Europa y en Estados Unidos. Fenómeno general derivado de la mayor cantidad de dinero que circula y de la mayor rapidez de su giro, su influencia se infiltra en toda la economía, como enfermedad que ataca a su eje, el dinero.

Toda compra es un trueque de dos elementos y las cantidades de cada uno de ellos que entre en el cambio, depende del aprecio que merezca. Y el dinero, no solamente entra en esta regla, sino que es su más sensible protagonista.

El coste de la mano de obra es problema con profundas raíces y amplio ramaje en muchos sectores de la vida, no exclusivamente económicos. ¿Habrà algo sencillo en la economía de nuestros días? La verdadera solución es hallar el exacto índice de productividad y su valoración; Esto es en teoría muy claro, en la práctica muy difícil. Cuando el concepto integral de empresa no sea una teoría sino la práctica de cada día, las cosas se facilitarán.

Hoy por hoy, el problema es más decidir si los aumentos de salario son para que alcance este índice de productividad, o si ya lo sobrepasan.

Y todo ello, al ser un problema humano y no simplemente mecánico, adquiere las alturas que le confiere la naturaleza misma de las cosas.

En este difícil ambiente, en esta encrucijada de tensiones de todo orden, el fabricante de calzado ha de llevar, día a día, el timón de su empresa. ¡Nada nuevo bajo el sol! El ser empresario, el serlo de verdad, es bregar cada día con estos problemas y con muchos otros..... ¿Quieren que hablemos de las letras de cambio? .

en si, ya de sus diferentes calidades, derivado todo ello del mayor o menor éxito económico de otros sectores. del mercado. Este problema es mucho más sensible en los bienes de uso inmediato como es el calzado y mientras más restringido sea el mercado.

Frente a un complejo mundo como el que hemos apuntado, fácil es ver que si bien existen unas directrices comunes en los problemas que se plantean, éstas interfieren en forma muy diversa según la clase de calzado fabricado. Un ejemplo lo explicará: la fabricación de calzado clásico de caballero, por su permanencia de estilo, sufre mucho menos de estos problemas que la fabricación de

El complicado engranaje del comercio, con sus múltiples problemas a resolver y con la continua variación de las circunstancias en que debe desenvolverse la actividad mercantil, tiene frente al público consumidor una fachada unificadora y la más visible por su destacada importancia: Los precios.

No podemos entrar, en forma alguna, en un análisis detallado de las muchas caras y facetas de este elemento básico en toda economía; solamente intentaremos citar algunas ideas que nos parecen esenciales.

El precio es la suma de dinero que acuerdan sea pagada por un bien o por un servicio, el que vende la cosa o presta el servicio y el que la compra o recibe.

Por tanto, no deja de ser algo ingenuo pensar que el precio es y ha de ser exclusivamente la suma de unos componentes de producción y comercialización, con unos márgenes de beneficios, pues esto requeriría un mercado ampliamente equilibrado, sin influencias externas y poco menos que de laboratorio. Y sin embargo, no deja de ser este sistema la base de partida más aconsejable para una normal gestión empresarial industrial, aunque siempre con la vista puesta en las influencias externas.

En un mercado maduro como es el del calzado, con características marcadísimas en este aspecto, las influencias de todo tipo que interfieren el precio llegan a ser la pesadilla del empresario.

Las modas, fundamentales en el mercado maduro, que producen la rápida obsolescencia y depreciación de productos perfectos, pero ya pasados.

Los mercados internacionales de materias primas, en los que las tensiones, al adquirir amplitud y fuerzas mundiales son, no solamente incontrolables, sino en su mayoría imprevisibles, como pueda ser una menor oferta por parte de países de fuerte producción, o una mayor demanda por nuevas modas o nuevas aplicaciones. Y esto pasa con el cuero, cuyos precios se forman internacionalmente, sin más posibilidad para el fabricante de calzado que enterarse de sus variaciones.

Las dos notas vistas producen la imposibilidad de almacenar grandes stocks, que aparte de su elevado costo financiero, pueden desmerecer, antes de usarlos, por la moda.

Las grandes dificultades financieras que lo dicho reporta pues la reposición de materias primas llega a ser a precios que absorben el total beneficio obtenido en el período anterior.

Las bruscas y amplias variaciones en los índices de consumo, ya del producto

*Fábrica de Calzado*

FUNDADA EN 1895

## ANDRES PERICAS

TELÉFONO N.º 17

Telegramas: PERICÁS - CALZADOS

APARTADO 1



ALARÓ (MALLORCA)  
ESPAÑA

# Importancia del mercado soviético para nuestras islas

por ANTONIO COLOM

Los agrios, el calzado y los textiles son los tres grupos de productos que podrían verse más beneficiados por el reciente acuerdo comercial suscrito entre nuestro país y la Unión Soviética, y del que ya dábamos cuenta al lector en nuestro anterior artículo.

Hemos de insistir en que las posibilidades del mercado soviético son muy importantes para una serie de productos españoles, y, por consiguiente, de nuestras islas,

Manufacturas de la piel, calzado y hortofrutícolas, son tres productos isleños con grandes posibilidades de penetrar en el gigantesco mercado ruso. La existencia del acuerdo, sus ampliaciones y repercusiones, tales como la creación de una Oficina Comercial soviética en Madrid y una española en Moscú, permitirá una facilidad y una regularidad de intercambio, así como un mayor volumen.

El mercado ruso no es muy abierto, pero es tan enorme que cuando compra un producto, una mercancía, aunque sea en cantidades limitadas, cobra ya importancia.

Habrà que dejar que transcurra algún tiempo, pero es indiscutible que el reducido comercio de ahora se multiplicará por cinco, diez, o más todavía. Entonces es cuando los productos mallorquines, o menorquines, que forman parte de la lista de adquisiciones rusas tienen que estar preparados para el envío.

Nosotros creemos que las manufacturas de la piel y el calzado, son los dos elementos a través de los cuales nuestro Archipiélago, puede y debe beneficiarse de este acuerdo. La artesanía balear tiene, igualmente, las mejores perspectivas. Está anunciada una Exposición de Artesanía española en Moscú, que promete despertar una gran atención. En la próxima que pueda montarse, Baleares, debería tener ya su "stand".

En cuanto al turismo, creemos que vale la pena promoverlo y encauzarlo. Los rublos también cuentan, a la hora de las divisas. Y si no, recordemos que al firmar el mencionado acuerdo el Viceministro ruso de Comercio Exterior brindó con la frase de "salud y pesetas", que fue contestado por el presidente de la delegación española con un "Y rublos".

Rusia está dispuesta a comprar todos los excedentes de la cosecha española de agrios. De ahí la satisfacción de los valencianos. ¿Y, por qué no podrá haber dentro del tiempo necesario una lógica satisfacción entre los fabricantes de calzado isleños y los productores de manufacturas de la piel de nuestras islas, al ver que son objeto de gran demanda por parte de los organismos soviéticos de importación?. Es preciso, pues, que nuestros productos penetren en aquel inmenso mercado. Concretamente, e insistiendo, nuestros fabricantes de calzado tienen, dada la situación de esta producción en la Unión Soviética, excelentes perspectivas de venta. Es difícil evaluar ahora las posibilidades de este



acuerdo que abre un gran mercado a nuestros productos. Pero, podemos adquirir una idea si consideramos que Rusia es hoy la segunda potencia económica —mejor diríamos, industrial—, del mundo, con una fabulosa reserva de recursos naturales, sobre todo en Siberia, que trata de poner en explotación y para lo cual está formalizando voluminosos contratos de adquisición de bienes, de toda clase, con varios países occidentales.

Un dato expresivo a la hora de valorar la importancia del mercado soviético, es el que sus importaciones procedentes de Occidente están ya superando los 10 mil millones de dólares.

La particular "Ostpolitik", de carácter mercantil, iniciada años atrás por el Gobierno español, ha alcanzado una de sus más importantes metas.

Mallorca, Baleares, no puede desaprovechar esta meta conseguida.

Estamos convencidos de que a partir de 1973, el comercio exterior entre España y la U.R.S.S. acusará un importante incremento, un progresivo aumento, hacia las transacciones que ha de posibilitar el juego de las necesidades recíprocas y de la mutua correspondencia de productos. Esperemos que entre estas necesidades y estos productos encontraremos el nombre de Baleares, de un "made in Mallorca".

Porque el zapato isleño —Inca o Ciudadela, Lluchmayor o Alayor, e incluso Palma— tiene hoy calidad, estilo, precio y tradición. Y, por eso, hemos de estar presentes en todo mercado internacional, sea el "americano" o el ruso.



CALZADOS

**GELABERT, S.L.**

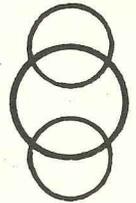
INCA - MALLORCA

(NOMBRE COMERCIAL REGISTRADO)

EXPORTADOR N.º 15.448 - IMPORTADOR N.º 25.815 - FABRICA Y OFICINAS: POLIGONO INDUSTRIAL - APARTADO, 16 - TELEFONO 69 - TELEGRAMAS: CALGEL



# La industria de la piel en la economía nacional



Con el nombre de industrias de la piel se incluyen una serie de actividades industriales cuya característica común consiste en que en todas ellas se utiliza la piel como materia prima básica.



También suele hacerse referencia a este grupo de actividades con la expresión menos genérica de industrias del cuero y del calzado.

Las pieles de los animales se someten a diversos tratamientos y operaciones para convertirlas en la materia duradera apenas permeable al agua y a la vez suave, elástica y flexible, que es el cuero; para ello se hace uso de los extractos curtientes (vegetales, minerales y sintéticos), de los cuales el más importante es el extracto de quebracho que se importa de Argentina y Paraguay.

En su conjunto la industria del cuero y calzado, se puede considerar como una típica industria de producción de bienes de consumo.

La industria española del cuero y del calzado abastecen

prácticamente todas las necesidades del mercado nacional y cuenta con posibilidades crecientes en la expansión de su exportación.

El Sector Piel ha realizado en 1971 un sustancial avance en su tendencia expansiva, alcanzando la cifra de 239 millones de dólares de exportación de productos industriales de los que 179 millones de dólares han sido en calzados y 34 millones de dólares en vestidos y artículos de piel de uso personal. La industria de manufacturas intermedias, de peletería especialmente, aportan los 26 millones restantes.

La industria de la piel, en su conjunto enmarca la actividad laboral de más de 122.000 personas ocupadas, distribuidas en unas 7.000 unidades económicas o establecimientos.

En este Sector, el 21,8% son pequeñas empresas, de 10 a 100 obreros, solo el 1% son establecimientos de mayor tamaño, de más de 100 obreros y el 77% restante *pequeños talleres*, menores de 10 obreros. La dimensión típica del establecimiento es del orden de 30 obreros.

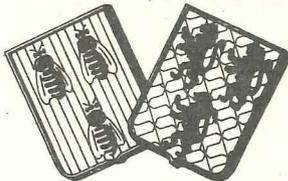
Estas industrias se encuentran radicadas en las provincias de Baleares, Barcelona, Castellón, Valencia, Alicante y Albacete las cuales producen el 67% aproximadamente del total del Sector. Esta preferencia tradicional se basa en la destreza de la Mano de Obra aunque últimamente se va notando su escasez precisamente en Baleares y Alicante en donde el



Turismo va absorbiendo cada vez más mano de obra procedente de otros sectores.

En calzado, Alicante produce aproximadamente una tercera parte del total del país, en sus núcleos de Elda, Novelda y Villena (en esta provincia la industria del calzado atraviesa un delicado momento). A Alicante sigue en orden de importancia nuestra provincia con sus centros más importantes en :Inca, Ciudadela, Lluchmayor, Alaró, etc. Castellón, Zaragoza, Logroño, Albacete y Barcelona son también provincias productoras de cierta importancia. Para darnos una idea de la evolución creciente de la industria del calzado veamos:

  
**MELIS**



*famous spanish shoe.*

*Inca (Mallorca)*

**EVOLUCION DE LA PRODUCCION DEL CALZADO DE CUERO**

AÑOS	MILLONES DE PARES
1950	19,6
1955	23,6
1960	27,6
1965	55,6
1969	87,5
1970	97,0
1980	225,0 (dato estimado)

**RESUMEN COMPARADO Y EVOLUCION DEL COMERCIO EXTERIOR SECTOR PIEL (EN MILLONES PESETAS)**

Productos	EXPORTACION			o/o aumento respecto año anterior
	1.969	1.970	1.971	
Pieles en bruto	150	129	66	
Curtidos	1.173	1.254	1.827	6,8 45,8
Calzados	7.019	7.618	12.512	8,5 64,2
Otras manufact.	1.232	1.739	2.388	41,3 37,3
Totales	9.574	10.740	16.793	

**EXPORTACION (en miles de Pesetas) al 31 de Mayo**

Productos	1.972 (al 31-5)
Curtidos	903.049,00
Calzados	8.235.644,00
Otras manufac.	1.226.024,00
Total	10.364.717,00 (en cinco meses)

Nacional de la Piel ha expuesto en su día a la Administración competente.

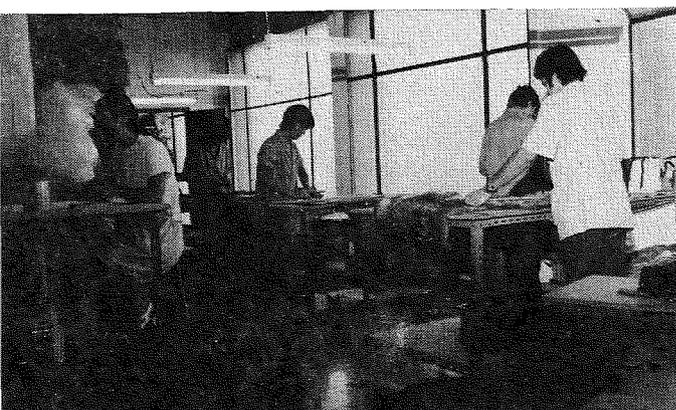
En el mercado internacional han aparecido países exportadores como: Brasil, Irán, Portugal, Grecia, etc. el zapato



español sigue siendo de excelente calidad, pero su precio es muy superior al brasileiro por ejemplo, casi en un cincuenta por ciento.

El aumento notable en los precios de la piel y otras Materias Primas ha sido otro de los principales motivos que originó que en el mes de Julio se produjera un retroceso en la exportación en la media de aumentos por mes, alcanzando sólo un 6,89 por ciento.

Confiamos que en los próximos meses se recupere el ritmo anterior y las Previsiones de Ventas al Exterior se vean superadas por la realidad.



Ante los datos expuestos el tanto por ciento de incremento en las exportaciones durante el corriente año 1972 parece que no será inferior al conseguido en 1971 pese a la difícil situación que actualmente atraviesa el sector, debido a ciertos desajustes de orden coyuntural y que el Sindicato

Salord, 26  
Tels. 367 - 1133

**asınca, s.a.**

FABRICA DE ARTICULOS DE PIEL

INCA (Mallorca)

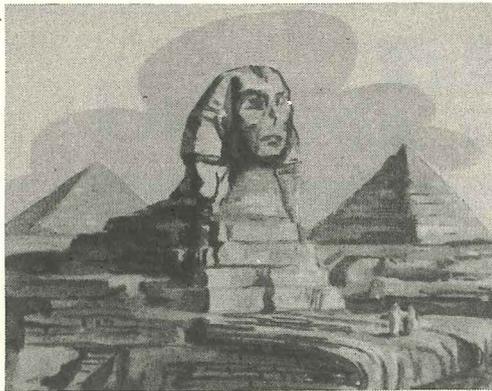
**GUILLERMO POL FERRER**

FABRICA DE CURTIDOS

Especialidad en Alfombras y Toro Africano para la confección

Polígono de la Victoria  
Calle Gremio Tintoreros  
Manzana XX - Solar 6

Teléfonos 25 04 48  
25 08 35  
Palma de Mallorca



# EL CUERO, esa cosa que nos vino de Egipto

Escribe: Joaquín M<sup>a</sup> DOMENECH

Todos "sabemos" lo que es el *cuero*. Estamos cansados de ver y de usar cosas de *cuero*. Pero ¿sabemos mucho acerca del mismo?

No; yo diría que no. Y para convencernos lo mejor es preguntar. Os convencéis de que la gente sabe únicamente eso: lo que es el *cuero*. Pero en cambio ignora su origen, su expansión, su antigüedad y hasta la constante transformación que ha sufrido hasta llegar a nuestros días.

Según consta en los diccionarios la palabra CUERO, viene del vocablo *corium*, derivado del griego *chorion*. En realidad es un sinónimo de piel.

La palabra ha dado origen a muchos refranes, algunos de los cuales inserto al final de este trabajo.

Pero ya dije más arriba que no voy a hablar del *cuero*, ni de las cosas que con él se hacen, sino de su lejano pasado y de su evolución.

Porque si nos aferramos al aspecto arqueológico podremos comprobar que los primeros que emplearon el *cuero* —o sea la piel curtida— fueron los egipcios que lo utilizaron preferentemente para cubrir sus lechos y sus asientos.

Parece ser que en un principio —pues no existía tal industria— cada cual curtía el *cuero* que empleaba en sus menesteres particulares.

Sin embargo, pronto nació tan interesante industria.

Los griegos llamaron a los curtidores *schutotomoi*, mientras en Roma se les bautizó con el nombre de *coriarios*.

Dice Homero que Eumeo "se hacía sus sandalis de piel de toro".

Sin embargo ya se mencionan obreros dedicados a tales trabajos.

Uno de los más famosos fue Tiquio, beocio, autor del escudo de Ajax, elaborado con siete pieles de toro cosidas entre sí.

A Tiquio lo suponen, además, inventor del arte de la zapatería.

Avanzando el tiempo tanto en Grecia como en Roma, la industria dió origen a varios oficios que iban aumentando a medida que aumentaban las aplicaciones, figurando las siguientes:

- a) Los *zapateros* subdivididos en varias categorías.
- b) Los *guarnicioneros* (*lorarius*).
- c) Los *fabricantes* de objetos de *cuero* o de adornos de esta clase para el ejército (*tabernacularios*).
- d) Los *constructores de corazas* (*loricarius*).
- e) Los *fabricantes* de pergaminos (*membranavii*).
- f) Los *fabricantes* de artículos de viaje (*ampullarius*).
- g) Los *fabricantes* de objetos de piel fina y teñida.
- h) Los *embaladores*, que cubrían de *cuero* los cofres de madera.
- i) Y los que de los residuos del *cuero* fabricaban cola (*glutinarius*).

Homero solo menciona los cueros de buey y de cabra; pero como ven posteriormente tanto los griegos como los romanos emplearon de toda clase de pieles, con algunas de las cuales produjeron verdaderas obras de arte.

En una inscripción del año 202 —en tiempo de Septimio Severo— en la que se fijaban los derechos de

aduana en determinada población de Numidia, se dedicaba a los cueros una ley especial (*Lex. coriaria*).

Es lógico pensar que el *cuero* curtido —(*corium perfectum*)— pagaba una tasa más elevada que el *pilosum*, es decir, la piel con pelo pero sin curtir.

En el mismo artículo quedaba incluida la *cola* —como derivada del *cuero*— y las esponjas, tal vez por considerarlas despojos animales.

Diocleciano —en su edicto— dedicaba también un artículo a los *cueros*. Naturalmente en la primera línea figuraban los *pellis Babylonica, Traillana, Phoenicæ* y *Lacchena* o sea los cueros de lujo.

En segundo lugar seguían los *cueros comunes*, estableciéndose una distinción entre los que usaban los zapateros y los guarnicioneros.

El *cuero* —muy antiguo, como ven— adquirió gran desarrollo en la Edad Media, sobre todo en su elaboración artística. El *cuero* estampado floreció en la Epoca del Renacimiento.

España —que no siguió inmóvil— llegó a tener justa y merecida fama a partir del siglo VIII. Sevilla, Barcelona, Toledo, Ciudad Rodrigo, Valencia, Ciudad Real, Valladolid y sobre todo la sultana Córdoba —que aprovechó esa industria importada por árabes— se distinguieron en la manipulación del *cuero*.

Podríamos seguir hablando de tal materia; pero el trabajo se nos haría exhaustivo. Digamos, eso sí, que los cueros artísticamente trabajados, se emplean principalmente para la encuadernación, la decoración mural, la de asientos y respaldos y sobre todo en el enriquecimiento de carteras, portamonedas, petacas y multitud de objetos análogos.

Y terminamos este condensado trabajo con algunos refranes, que encierran un cúmulo de verdades y de intenciones significativas. Veamos algunos:

"Acudid al *cuero* con el albayalde,  
que al cabo los años no se van en balde".

(Refrán que satiriza a las mujeres que procuran disimular su edad, encubriendo con afeites las arrugas y otros defectos de la cara).

"Con *cuero* y carne"

(Con las manos en la masa, con el hurto en las manos, en el acto, en el mismo hecho).

"De *cuero* ajeno,  
correas largas".

(Que da a entender cuán poco cuesta ser generoso a costa ajena).

"Dejar a uno en cueros".

(Despojarlo de lo más preciso, de cuanto poseía o le quedaba).

"En cueros vivos".

(En carnes o en completa desnudez, sin vestido alguno. Dícese también por exageración metafórica, aludiendo al miserable y haraposos traje de algún indigente).

Existen muchos más, pero creemos que con estos hay bastantes.



# Atzcona

CARPINTERIA · EBANISTERIA · DECORACIONES

FABRICA: GREMIO TONELEROS, 4 MANZANA XXIII POLIGONO I. "LA VICTORIA" TEL. 278700 - 04 - 08  
PALMA DE MALLORCA

**Carpintería  
Ebanistería  
Decoraciones**

**L  
A  
N  
Z  
A** 1972



# CABAÑAS

 modelos { **BERMUDA  
TROPICO**

• Modelo BERMUDA 52 m.<sup>2</sup>

- Sala-comedor
- Dos dormitorios
- Armario
- Baño
- Cocina
- Terraza
- Porche



Exposición permanente en la propia FABRICA  
Visitas: 9 á 13 y de 4 á 7 todos los días excepto sábados y domingos.

# La moda y...



Sobre la negra y plisada gonella de la indumentaria femenil del siglo pasado, era prenda obligada el delantal —“devantal de mostra”— que aquí sólo vemos en su parte superior, en la que puede apreciarse la ancha faja de bordados complicados y policromos que lo adornaban. Rojo, amarillo, verde y azul eran los colores dominantes. Y en esa labor si que, según nos dicen, se requería manos especializadas, aunque también de la propia campiña. (Foto V. Dominguez).



Con la “filosa” bajo el brazo, el blanco copo de lana en la horquilla y el huso colgante enroscando la hilada, la mujer —verdadero tipo formenterense— parece gozar en su tarea de convertir en materia para el telar casero los “vellos” limpios y cardados ya, que no hace mucho abrigaron las ovejas y corderos de su pequeño rebaño. Y no se trata, seguramente, de una hilandera profesional, que el arte de hilar era asignatura elemental en la niñez de toda mujer formenterera o campesina ibicenca. La niña, expectante, parece estar aprendiendo las primeras lecciones de las hábiles manos de la abuela. Y el buen reporter gráfico catalán —y buen amigo de las islas Pedro Catalá Roca—, captó en su cámara la bella imagen.

## ... la manufactura de la piel

### Viste como quieras

La verdad es que en Ibiza no tiene solera el arte de la confección. No la tuvo nunca en cuanto a proyectarse conscientemente al exterior. Hasta ahora. Y aún hoy, con la explosión de la moda “adlib”, puede observarse una casi completa inhibición del elemento ibicenco, tanto en el lanzamiento como en el uso y exhibición de las prendas de vestir creadas dentro esta línea excéntrica y variada que tanta resonancia obtuvo y tiene en los medios más diversos. Singularmente y casi de modo exclusivo entre el elemento turístico, que es el que se encarga de proyectarla y divulgarla al exterior, además de iniciarse aquí, en la isla, en el liberalísimo uso de cualquier atuendo, por estrafalario que sea. Lo mismo en las calles de la ciudad que en los más apartados rincones de la geografía isleña, incluida Formentera. Que las gentes de aquí ya no se extrañan de nada, ni por un palmo más de tela ni por cuatro palmos de menos. Tanto si se trata de una zamarrá de piel de cordero, de una kaftan afgano, de una falda de lunares o de una camisola payesa.

Lo único que nos falta ver es la “xamarreta” y el “caputxo” de princi-

pios de siglo. Si bien no hemos perdido las esperanzas, pues esos “hippies” son capaces de todo.

A ellos, dígame lo que se diga, se debe la moda Adlib. Al menos como fundamento inicial; con la incorporación más o menos auténtica de motivos y sugerencias indígenas. Y las brillantes exhibiciones en los incomparables marcos del baluarte del Portal Nou, del típico pueblecillo de Balafi y de las pistas del Glory Park, no fueron, al parecer, más que una inteligente selección de detalles y muestras “hippies”, pulimentadas, elevadas a una categoría señorial, polarizada en su aparente diversidad por los artistas y maestros del vestir en esa moda Adlib. En ese viste como quieras....

### O como puedas

El aislamiento geográfico y la escasez de recursos naturales no dejaban otra alternativa. La importación de tejidos, siempre limitada por las leyes de la corona aragonesa y la eterna pobreza económica, obligaron al ibicenco —en éste como en otros capítulos— a recurrir casi exclusivamente a los productos de la tierra. Aquí se cosechaba lino, cáñamo, pita y esparto, y el ganado ovino aporta-

ba su buen contingente de lana. Y de esos cinco productos se vestían y se calzaban las gentes del pueblo. Aparte claro está, la reducida esfera de superior posición social y económica.

Las crónicas de siglos pasados nos hablan de la existencia de un gremio de tejedores (teixidors). Pero es de suponer que no sería muy nutrido, y que sus componentes se limitarían a tejer para el abastecimiento de la escasa población de la ciudad, de ínfimo poder adquisitivo.

Era en el campo donde la producción debía ser mayor. No había profesionales del ramo, pero casi cada casa era un taller de artesanía para proveer las necesidades familiares. Se cosechaban las plantas fibrosas y se esquilaban las ovejas y corderos, se hilaba y se tejía y se confeccionaban las prendas necesarias: gonelles, camisas, camisoles, delantales; sábanas, calcetines, etc.; y con la pita y el esparto, sombreros, las típicas “espardenyés” y numerosos útiles caseros, desde la alfombra, el “sanaió” y la “senaia” hasta las albardas y las esteras para los carros. Simple y pura artesanía y obligada autarquía.

Los productos naturalmente, de una rusticidad extremada, burdos. Si bien la

innata coquería femenil procuró hermo-  
searlos con bordados, cintas y puntill-  
llas en cuanto estuvo a su alcance.

Es muy probable que la exigua pobla-  
ción árabe, reducida a la esclavitud tras  
la reconquista cristiana en el siglo XIII,  
influyera en grado sumo el estilo del  
vestir de la nueva y no menos reducida  
población colonizadora.

Fuera como fuera, no había otra  
opción: Se vestía como se podía. Y la  
fastuosa vestimenta femenina que hemos  
conocido, y hoy ya en trance de desapa-  
recer, es probable tenga sus orígenes en  
la medianía del siglo pasado. tras una  
larga evolución de la "moda" catalano-  
morisca aquí imperante. Al compás, claro  
está, de una paralela mejoría en el orden  
económico.

#### Manufactura de la piel

En principio tenía que ser éste el  
tema de la "postal". Pero también  
carece de la solera debida. Al menos  
para dedicarle una "postal" entera glo-  
sando sus excelencias.

Nos dicen los viejos documentos que  
ya en el siglo XVI, en lo que hoy son  
las calles del Obispo Cardona y de Cas-  
telar, existía un llamado Hort des Pelai-  
res, que había peleterías y que en el siglo  
XVIII el gremio de los zapateros obtenía  
la capilla de los santos Cosme y Damián  
en la iglesia parroquial. Aparte de estos  
datos, nada encontramos en la tradición  
popular.

Y no es extraño ya que, al revés de  
Mallorca y Menorca que siempre tuvie-  
ron un elevado censo de ganado bo-  
vino, principal nutriente de la industria  
peletera, Ibiza dedicó sus preferencias al  
ganado lanar, al cabrío y al porcino.  
Cuando aquí había peleteros, no había

vacas, ni bueyes, apenas; y ahora que ya  
hay más abundancia de éstos, no hay  
"pelaires" para curtir los cueros, que  
tienen que exportarse.

Al igual que las pieles de cordero y  
de cabra, que luego, curtidas y manufac-  
turadas, vuelven a importarse para el  
abastecimiento de zapaterías, guarnicio-  
nerías, tapicerías, industrias del mueble,  
etc.. o para su venta como elemento de  
adorno o de abrigo.

Y aquí es donde cabe la única  
excepción. Siempre hemos conocido en  
Ibiza hombres metidos en el negocio de  
la ganadería, que de manera particular y  
valiéndose de procedimientos puramente  
manuales, han "arreglado" pieles de toda  
clase: becerro, cordero, cabrito, conejo y  
otros; y de sus hábiles manos han salido  
piezas de maravilla.

Nada más podemos añadir en este  
corto espacio.

#### LA INDUSTRIA DEL CALZADO EN EGIPTO

La industria egipcia del calzado, cuya  
producción aumenta con regularidad. ocupa  
actualmente un lugar importante entre las  
industrias del cuero y utiliza la mayor parte  
del cuero del país y no solamente satisface

las necesidades internas, sino que trabaja  
también para la exportación. En 1970, la  
producción ha alcanzado los 16,8 M. de  
pares con un valor global de 21,1 M de L  
egipcias el mundo



# Calzados

# GORILA®

GARANTIZADOS

## El calzado de los colegiales

FABRICADOS POR CALZADOS SALOM S.A.  
Calle La Punta, 22 PALMA DE MALLORCA

**CURTIDOS**  
**BIGAS**  
SOCIEDAD LIMITADA

PALMA de MALLORCA

Camino 358, nº 60

Molinar de Levante

27 19 00

27 65 86

Curbigas

## ARANCEL LIBRE A CUEROS Y PIELES

Como es sabido, en esta última temporada se ha producido, seguramente por escasez en todo el mundo, un alza fuerte en los precios de los cueros y de las pieles, que ha afectado a nuestra industria del calzado, que espera la autorización para elevar los precios de sus producciones en un 20 por 100.

El Ministerio de Comercio, para aliviar la situación del mercado nacional e internacional que su escasez de materias primas produce, ha decidido que durante tres meses se suspenda la aplicación de derechos de aduana en cinco partidas de arancel, de cueros y pieles, salados o secos, piquelados y encalados, cueros y pieles de bovino y de equino, así como de caprino preparadas que puedan importarse libres de derechos.

## MEDIDAS URGENTES para el Sindicato de la Piel

—Una comisión mixta de industriales, curtidores y fabricantes de calzado, presidida por el titular del Sindicato Nacional de la Piel, señor Fernández Cela, visitó al director general de Exportación, don Manuel Quintero Núñez, al que hicieron entrega de las conclusiones adoptadas en reuniones conjuntas, en las que se solicita del Ministerio de Comercio dé determinadas medidas que, a juicio de ambas representaciones, podrían contribuir a superar la crítica situación actual del sector y a recuperar el ritmo de expansión y crecimiento de la industria manufacturera, transitoriamente interrumpida por ciertos desajustes de orden coyuntural.

## EL COMERCIO EXTERIOR DEL SECTOR DE LA PIEL

MADRID.—Las cifras en el mes de julio de 1972 han sido las siguientes (en miles de pesetas):

Cueros y pieles en bruto: Importación, 690.761 (13.355 T.); exportación, 9.413 (167 T.).

Curtidos: Importación, 151.612 (655 T.); exportación, 224.509 (327 toneladas).

Calzados (pares): Importación, 20.139 (200.153 T.); exportación, 1.314.035 (4.971.857 T.).

Cortes y Partes (peso): Importación, 3.789 (18 T.); exportación, 36.407 (194 T.).

Otras manufacturas (Confección ante-napa, guantes, peletería confección, artículos viajes, marroquinería, etc.): Importación, 26.333 (61 T.); exportación, 294.112 (404 toneladas).

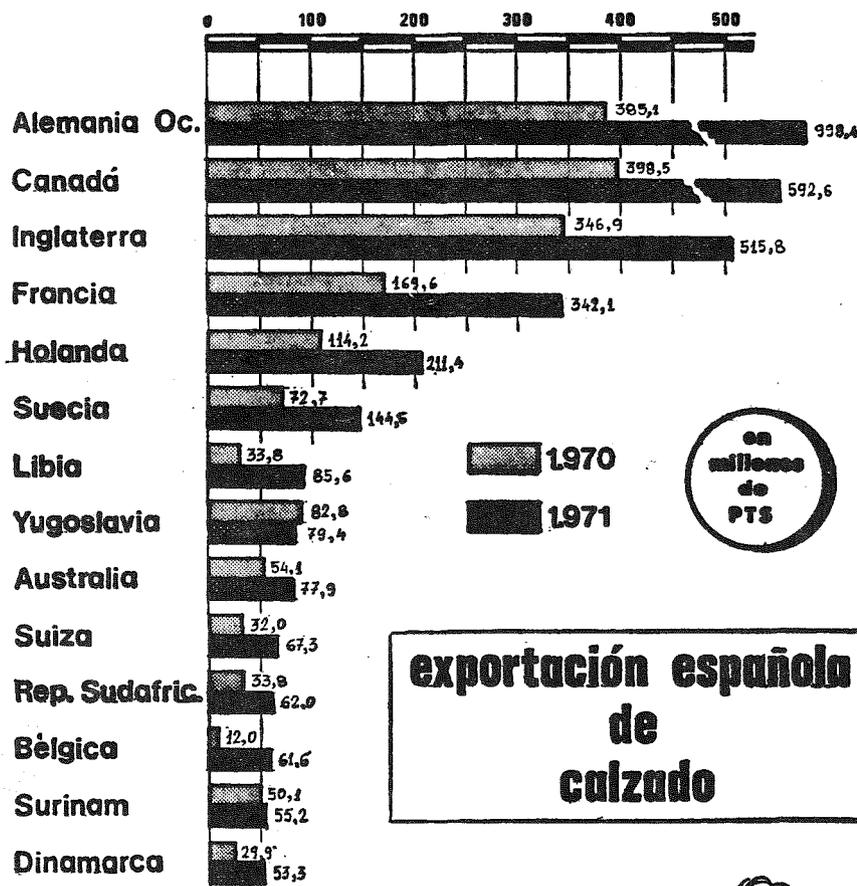
Total sector: Importación, 892.634; exportación, 1.878.476, del que manufacturas sumó en total: Importación, 201.873; exportación, 1.869.063.

# El encarecimiento de las pieles

«Se ha mantenido la idea de que el alza de precios del curtido afectaba igualmente a todos los países exportadores de calzado. Pero sin embargo se ha podido comprobar que en las ofertas italianas, brasileñas y de los países socialistas, la referida alza no ha tenido la repercusión tan enorme que ha afectado al calzado español. Por el contrario, estas subidas han coincidido con una fuerte campaña de exportación por parte de países como Brasil, Grecia y Portugal, que están orientando sus esfuerzos en esta modalidad de la industria ligera.

Asimismo, las noticias recibidas de los industriales españoles que han concurrido a las ferias de Dusseldorf, Copenhague y Houston a partir del 21 de septiembre, indican que los citados países están ofreciendo precios más competitivos que los españoles, y que están sufriendo numerosas pérdidas.»

(“Información” de Alicante)



Los zapatos españoles gozan de prestigio, calidad y precio suficiente como para haber logrado convertirse en un importante abastecedor de los mercados mundiales. Alemania, Canadá e Inglaterra son, con diferencia, nuestros principales clientes, con cifras que oscilan entre los 500 y casi los 1.000 millones de pesetas. Pero también vendemos fuertes partidas a Francia, Holanda, Suecia, Libia, Yugoslavia y otros países.

En el gráfico queda bien destacado el incremento de las ventas logrado en el pasado 1971. Aumento que resulta espectacular en el caso de Alemania, con una holgada duplicación de las ventas.

CONSTRUCCIONES  
LLABRES & MONTANER, S.A.

C/. Bonaire, 55  
Telf. 210941 (6 líneas)  
Palma de Mallorca

ALMACENES

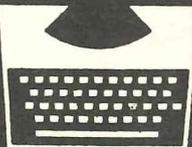
**S&C SANCHEZ & Cía.**

«su almacén»

**CADA SEMANA UNA  
OFERTA ESPECIAL PARA UD.**

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

SALAS



MAQUINAS DE ESCRIBIR HERMES-OLIVETTI  
CALCULADORAS VICTOR-WALTHER  
REGISTRADORAS ASTER-JAGUAR  
MOBILIARIO DE OFICINA  
ESTANTERIAS RANURADAS  
ARMARIOS ROPEROS

Plaza Cuartera, 17 – Tel. 21 78 46 – PALMA  
Avda. Gral. Primo de Rivera, 37 – PALMA  
General Franco, 39 – INCA

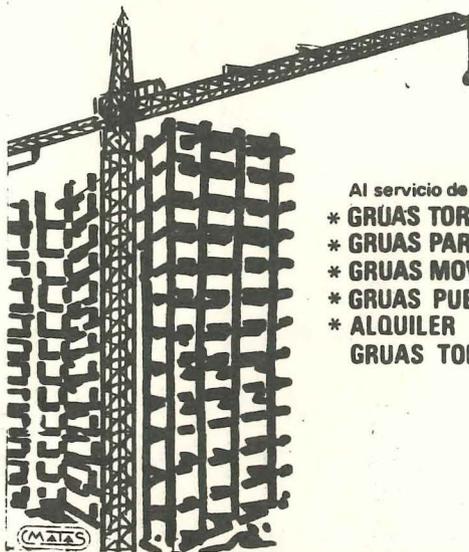
# COTECMA, S.A.

ESTUDIOS Y PROYECTOS – ASESORAMIENTO TECNICO



- \* Servicio post-venta
- \* Repuestos
- \*
- \* Soluciona el problema del almacenaje elevación y transporte

Carretillas elevadoras electricas y diesel



- Al servicio de la construcción
- \* GRUAS TORRE
  - \* GRUAS PARQUE
  - \* GRUAS MOVILES
  - \* GRUAS PUERTO
  - \* ALQUILER GRUAS TORRE

C/. Gremio Tintoreros, Esq. Jaboneros Tel. 25 68 09  
POLIGONO "LA VICTORIA" PALMA

# HOY LAS CIENCIAS ADELANTAN

Seguidamente trataremos estos dos conceptos, que han sido la base de increíbles realizaciones en el campo del proceso de datos.

Al analizar el funcionamiento de la Unidad de Representación Visual hemos visto que se podía «codificar» un dibujo, gráfico, curva, etc., descomponiendo la imagen en un conjunto suficientemente grande de puntos muy próximos entre sí, y representando luego cada punto por un código. Este proceso, denominado «digitalización de la imagen», brinda las siguientes posibilidades: 1) Almacenar una imagen en la Unidad Central de Proceso del ordenador o en cualquier unidad de Memoria Externa. 2) Transmitir una imagen por líneas telefónicas, telegráficas o de televisión, o bien por ondas electromagnéticas, a otros puntos cercanos o remotos. 3) «Procesar» una imagen matemáticamente y depurarla eliminando irregularidades producidas por inexactitud de un trazado a pulso, deficiencias de una placa fotográfica o radiográfica, e incluso interferencias o «ruidos» durante la transmisión de un gráfico a distancia. 4) Representar gráficamente el resultado de un cálculo o proceso.

Gracias a la digitalización se han podido transmitir fotografías tomadas al planeta Marte por un vehículo espacial: un pequeño ordenador automático instalado en la cápsula tomó

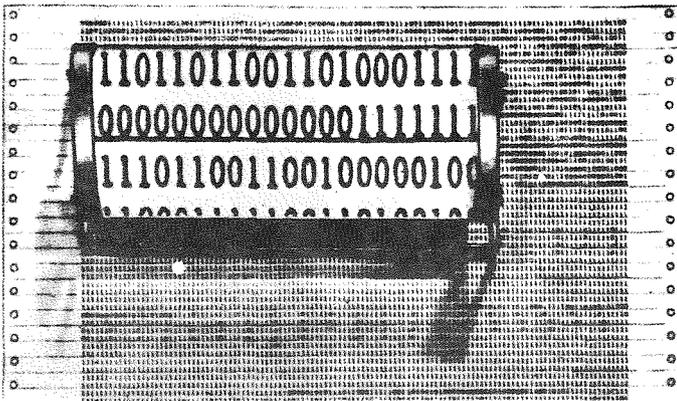
las exposiciones fotográficas y luego «dividió» cada imagen en 40.000 puntos. A continuación codificó cada punto según el color que en él se detectaba. El dispositivo tenía tal sensibilidad que reconocía 62 tonos de grises, además del blanco y el negro.

Se utilizó un código binario:

000000	blanco
000001	} 62 tonos de grises
000010	
000011	
000100	
000101	
111110	
111111	negro

Finalmente, el dispositivo transmitió a nuestro planeta el código correspondiente a cada punto. Esto significa que cada fotografía se transformó en 240.000 ceros y unos.

## 35



**35** Vemos en la figura una de dichas fotos, ya digitalizada, transmitida a Tierra y depurada aquí por un ordenador, es decir, lista para ser proyectada en una Unidad de Representación Visual.

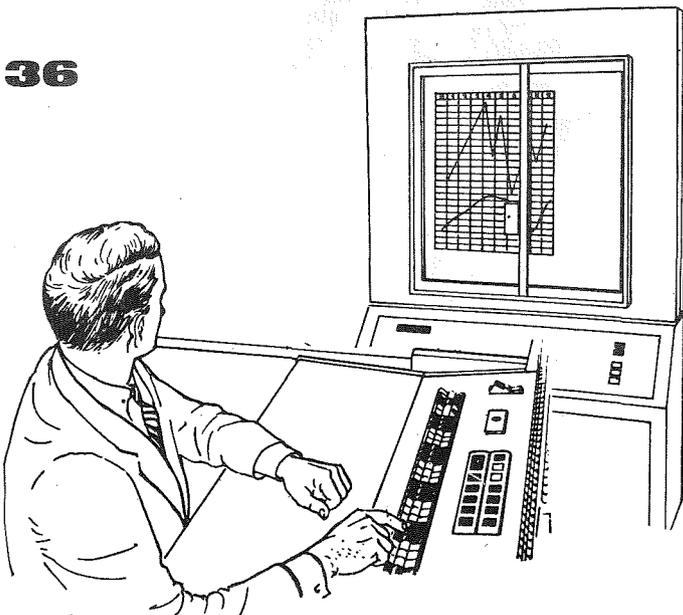
Así como en la digitalización se transforman imágenes en códigos numéricos, puede también representarse mediante un adecuado «modelo matemático» un fenómeno físico, químico, económico, demográfico, etc.

Esto permite representar un hecho de la vida real matemáticamente, y luego hacer «funcionar» el modelo, también matemáticamente, y en esa forma se puede prever el comportamiento futuro más probable del fenómeno real.

El proceso ha sido denominado «Simulación», y constituye una poderosa herramienta de predicción estadística, de inapreciable valor cuando encaramos un proyecto, pues nos brinda la posibilidad de conocer anticipadamente el efecto más probable de nuestras decisiones.

Por medio de la Digitalización y la Simulación, el ordenador ha penetrado en los más intrincados problemas de la ciencia y la empresa.

## 36



**36** En la figura se puede observar una Unidad de Salida de datos intimamente relacionada con esas dos técnicas: se trata de la «Unidad para Trazado de Gráficos», la cual dibuja sobre un plano fijo mediante una pluma dirigida por el programa almacenado en el ordenador. El funcionamiento de esta unidad se basa en tres movimientos: una guía vertical puede moverse hacia la izquierda o hacia la derecha; un dispositivo inscriptor se desplaza verticalmente a lo largo de la guía; finalmente, la pluma inscriptora se apoya sobre el papel o se separa de éste.

El tablero permite dibujar planos de hasta 74 cm. de lado, y pueden trazarse hasta 10.900 segmentos por minuto. Son muchas las aplicaciones que ya se están llevando a cabo con esta unidad: cartas de tiempo en meteorología, curvas estadísticas, diseño de estructuras o piezas a fabricar, gráficos para diagnóstico en medicina, y en general cualquier trazado que obedezca a una función matemática, o cualquier imagen digitalizada.

Veremos más adelante otras derivaciones de los conceptos expuestos.

# El mayor hotel de Menorca inaugurado el 8 de Octubre, dispone de 1.104 camas



Ir a Menorca para cumplir una misión es siempre tarea grata por la acogida que sus habitantes nos dispensan, tanto por su simpatía como por su cordialidad. Los menorquines son así.

Pero cuando esta tarea está respaldada y promocionada por una empresa como es la Empresa Barceló, la tarea se nos hace tan fácil que el trabajo encomendado para trasladarnos a la vecina isla a fin de asistir a los actos de la inauguración del nuevo Hotel Pueblo, de Menorca, más que arduo y pesado, como suelen ser muchos trabajos, nos resultó gratisísimo y de veras satisfactorio.

Amablemente invitados por los directivos de la empresa citada, asistimos, como ya hemos dicho, a los actos programados para la



estas instalaciones, todo ello perteneciente al término de San Luis a 7 km. de Mahón.

Similares a este hotel la empresa Barceló ya cuenta con, el pionero que fue, el Hotel Pueblo del Arenal de Palma, el de Ibiza, el de Benidorm y éste de Menorca. Es muy posible que para la inauguración del quinto hotel Pueblo las miradas se dirijan a Canarias.

Estos Hoteles Pueblo disponen de cuanto servicio precise un hotel, por cuenta propia, tales como, lavandería, horno, modistería, peluquería, etc.

En la tarde del sábado, día 7, empezaron los actos. Torneos de tenis y mini-golf. Por la noche una cena de gala destinada a fines benéficos de Menorca. Numerosísimos invitados. Cena espléndidamente servida, por personal muy capacitado, y digna del acto que se



inauguración de aquel hotel que por su capacidad resulta ser el mayor de Menorca.

Tiene una superficie de 38.000 m<sup>2</sup>., consta de 9 bloques con un total de 538 habitaciones y 1.104 camas y un edificio central donde existe el hall, la recepción, sala de exposición, bares, salón de televisión, tienda, comedores, restaurante, discoteca, snack, boutique, peluquería, oficinas y dirección. Este edificio está rodeado por espaciosos jardines y terrazas, en donde se encuentran tres piscinas, pista de baile, pista de petanca, parque infantil, salón de juegos y los 9 bloques para habitaciones. A unos 100 metros del hotel instalaciones deportivas, tales como pista de tenis y mini-golf de 18 hoyos, otro parque infantil así como un snack bar con una magnífica vista sobre la playa de Punta Prima a unos pocos metros de



estaba celebrando. Tanto la cena como la tómbola que se organizó al final de la misma estuvieron animadas por el conocido presentador de televisión. Kiko Ledgerde. En la tómbola se subastaron numerosísimos objetos que habían sido donados por los siguientes colaboradores, los cuales, por su altruismo, es justo que demos a la publicidad:

Flair Borman.- L.T.U.- Gut Reisen.- Sumbar La Loza.- Gallina Blanca.- Casa Juliá.- Art. M. Oliver.- Indust. Casal.- Wella.- Coinsa.- Electroson.- Azulejos Durán.- Airwell.- Fagor.- Montberg.- Bendix.- Mallorquina de Mármoles.- El Caserío.- José Pellicer.- Almacenes Carreras.- Eléctrica Ortega.- Casa Parpal.- Antonio Oliver.- Destilerías Beltrán.- Florit Roca.- Juanico.- Lutresa.- Librería Bagur.- Merca-

do de Artesanía.- Hierros y aceros.- Sa Tanca.- Autos Gaviota.- Deportes Acuáticos.- Destilerías Xoriguer.- Restaurante Rocamar.- Casa Buades.- Galería de Arte Goya.- La Menorquina.- Muebles Gali.- Catisa.- Sastrería Glopín.- Bazar La Valenciana.- Transportes Pons.- D. Joaquín Euresa.- D. Istran Lukaer y muchos donados por Viajes Barceló.

También es justo destacar la labor del célebre presentador, del no menos celeberrimo programa "Un, dos, tres..." que fue totalmente desinteresada, pues no quiso percibir gratificación alguna por su trabajo, entregándolo todo para los fines benéficos por los que había organizado cena y tómbola. (Felicidades Kiko, los niños pobres de Menorca te quieren un mucho más).



El domingo día de la inauguración oficial, el programa fue muy vasto. Se celebraron las fases finales de los torneos deportivos iniciados el día anterior. Se realizó un mini-tour, pequeña y rápida excursión, por los alrededores del nuevo hotel: Villa Carlos, Mahón, su Polígono Industrial, el Mercado de Artesanía, y San Luis, para tomar un respiro en la maravillosa urbanización de Binievecá que fue el asombro de los excursionistas, espléndida, cual original, urbanización que recomendamos a nuestros lectores. Se regresó al hotel al filo del mediodía.

Micrófono en mano, el agradable y simpático guía Teo Fernández, fue ilustrando las bonitas postales turísticas, que desde el autobús, surgían, en cada momento, por doquier.





A primeras horas de la tarde fueron llegando al hotel numerosísimas personas invitadas para el acto de la inauguración las cuales precedidas por las primeras autoridades giraron detenida visita a todas y cada una de las distintas instalaciones.



Terminada ésta se sirvió en el amplio y cómodo comedor, el almuerzo de gala de inauguración, iniciado con un aperitivo.

Entre las ilustres personalidades asistieron el Delegado de Gobierno en Menorca, D.



Pedro Pons; el Delegado Provincial de Información y Turismo, D. José L. González Sobral; Alcaldes de Alayor, San Luis, Mahón, Ciudadela, Mercadell; Delegados Insulares de Información y Turismo y Sindicato Hostelería; Comisario de Policía; Fiscal Comarcal y a la vez Delegado Insular de Sindicatos y en representación del Alcalde de Palma, el Teniente de Alcalde D. Pedro Cabrer; la mayor parte de ellos acompañados de sus distinguidas esposas.

Hicieron los honores a los numerosísimos invitados, D. Sebastián Barceló Vicepresidente de Empresas Barceló; Director General de Hoteles Barceló, D. José Mulet Sans y el Director



del Hotel Pueblo, de Menorca, D. Bartolomé Servera.

Al final del almuerzo el Sr. Barceló dirigió un saludo a todos los reunidos dándoles las gracias por su asistencia. Justificó la ausencia de su hermano D. Gabriel, por enfermedad. Brindó por la prosperidad de aquel hotel y del turismo en general en Menorca.

El Sr. Sobral tras resaltar la labor de los hermanos Barceló en el campo turístico ensalzó la realización de aquel hotel, al que deseaba venturosos aciertos.

Finalmente el Delegado de Gobierno después de recibir los cheques de lo recaudado en la cena y tómbola benéfica, por un valor aproximado de unas 235.000 pesetas dijo que rápidamente las haría distribuir entre quienes habían sido el motivo de este acto, al mismo tiempo que en nombre de todos ellos agrade-

cía el donativo. Hizo votos para que la puesta en marcha de aquel hotel redunde en beneficio de Menorca entera. Solicitó un aplauso para los hermanos Barceló en agradecimiento a las atenciones que habían dispensado. La ovación fue larga y cerrada, así como también lo fueron los parlamentos anteriores.

El Sr. Barceló hizo entrega de los trofeos Copa de Inauguración, a los ganadores de las pruebas deportivas a los que felicitó. Estas fueron la señorita Xiú, D. Cayetano Fuster y D. Pablo Barceló.



Se solicitó un aplauso para agradecer la presencia en aquel acto de la actriz de Televisión Española, Elisa Ramirez. Y como final se declaró oficialmente inaugurado el Hotel Pueblo, de Menorca.

No sabemos, para terminar, como expresar y con ello recoger el criterio general, la satisfacción de todos cuantos tuvimos el placer de asistir a estos dos días en Menorca. En cada momento sólo se oían frases de admiración por las magníficas instalaciones y frases de agradecimiento por las atenciones que recibían los invitados. El personal del hotel está de enhorabuena. A todos cuantos atendieron a los invitados, gracias. Escuetamente gracias porque la amabilidad con que nos recibieron, las atenciones que nos dispensaron y los recuerdos que nos dejaron, nos impiden decir más. Estamos entusiasmados.



Deseamos al Hotel Pueblo, de Menorca, a su Director, D. Bartolomé Servera, al Director General de Hoteles Barceló, D. José Mulet Sans, a los Directivos de la Empresa Barceló y a sus propietarios y directores D. Gabriel y D. Sebastián Barceló, muchos éxitos en este nuevo hotel. Con caballeros de esta talla las empresas no pueden fracasar.

# FILATELIA

## NOTICIARIO

En conmemoración de los Juegos Olímpicos de Munich, España ha puesto en circulación una serie compuesta de cuatro sellos: valor de 1 pta., esgrima; 2 ptas., levantamiento de pesos pesados; 5 ptas. remo y 8 ptas. salto de pértiga.

\* \* \*

Para conmemorar la fecha histórica del 12 de Octubre de 1492, ha sido lanzada una emisión formada por los cuatro sellos que reproducimos para celebrar el día de la Hispanidad 1972.



En esta ocasión un homenaje a Puerto Rico.

\* \* \*

La Administración postal de las Naciones Unidas en Ginebra, informa que el 11 de Setiembre pasado, al conmemorarse el 25 aniversario de la Comisión Económica para Europa (C.E.E.) se pusieron en venta dos sellos especiales cuyo diseño es una flor constituida por un exagono central (Emblema de la ONU) y seis exteriores formando una flor y conteniendo cada uno una letra de la palabra EUROPE sobre distinto fondo de color.

El diseño es obra del uruguayo A. Medina, y están impresos por la Imprenta del Gobierno, de Tokio.



El pasado día 20 de Junio y para conmemorar los Juegos Olímpicos de Munich, Portugal puso en venta siete sellos, uno para cada una de sus provincias ultramarinas impresos en policromía.

Posteriormente el 27 de Julio, y para la metrópoli aparecieron con el mismo motivo seis nuevos sellos de diferente valor.

\* \* \*

En España se han emitido 66 sellos relativos a santos, y 12 dedicados a santas.



Parece ser que los sellos tridimensionales gozan de gran predicamento en todo el mundo. Sus emisiones aumentan de precio constantemente.

\* \* \*

En la Guinea Ecuatorial, ex-española acaba de aparecer una serie de gran formato a todo color, siete valores, correspondiente a los atletas negros, vencedores en Olimpiadas

\* \* \*

Una de las más bellas series olímpicas es desde luego la de las islas Cook de



El próximo día 7, al objeto de conmemorar el 125 aniversario de la inauguración del Gran Teatro Liceo de Barcelona, se pondrá a la venta, el sello postal, valor facial 8 ptas., en el que se reproduce un grabado del edificio.

tres valores, conmemorando la Olimpiada de Munich.

\* \* \*

En el pasado mes de Junio apareció la circular informativa del Círculo Filatélico y numismático de Barcelona.

Además de una serie de temas y estudios filatélicos muy interesantes prometen nuevos trabajos sobre Viñetofilia y Franqueos Mecánicos.

\* \* \*

La serie que Estados Unidos ha dedicado a la propaganda para la conservación de la Naturaleza está constituida por cuatro sellos de 8 c. de facial cada uno impresos juntos y reproduciendo distintas especies de animales.

\* \* \*

Para conmemorar la visita del Presidente Nixon a Rusia, Togo sobrecargó y revaluó el sello de 50 fr. conmemorativo de Lenin. La sobrecarga reza: "Visite du Presidente Nixon en Russie, Mai 1972". El sello ha sido revaluado para 300 fr.

## FILATELIA MALLORCA

Plaza Olivar - Edificio Olivar - Tienda n.º 1  
Teléfono 21 14 18  
PALMA DE MALLORCA

A partir de este número, ECONOMIA BALEAR, se honrará dedicando una sección a la Filatelia y en breve plazo, otra a la Numismática.

Al mismo tiempo que esperamos sugerencias de nuestros estimados lectores, aficionados a coleccionar sellos y monedas para un mejor desarrollo de estas páginas, deseamos que estas secciones sean de su agrado.

## Cocktail en el Hotel Antillas

En la Sala de Congresos del Hotel Antillas de Magalluf tuvo lugar el pasado día 25 un cocktail ofrecido por la Dudley Hill Engineering Co. Ltd., (Exclusiva de Jet Gaz en el Reino Unido), a los 216 participantes de la convención de la London & Southern Counties Branch of the Ironmongers Federation, (Federación de distribuidores de las Industrias derivadas del acero).

El día 27 se celebró el acto de clausura de esta convención iniciada el día 23.

En el cocktail, hizo los honores a los numerosos invitados el Presidente de la compañía anfitriona Mr. Laurence Western-Kaye y su distinguida esposa.

Cuidó de la organización del acto, como de cuantos vienen desarrollándose con motivo de este congreso, TOT Oficina de Promoción y Relaciones Públicas, a quien felicitamos por sus múltiples aciertos.

\* \* \*

Sentimos no poder ser más extensos pero en la fecha de celebrarse este acto ya teníamos en máquina el presente número de esta revista y ello nos ha obligado a realizar ciertos ajustes de montaje.

# REPRESENTACIONES Y EXCLUSIVAS CASASNOVAS & ROCA, S.A.

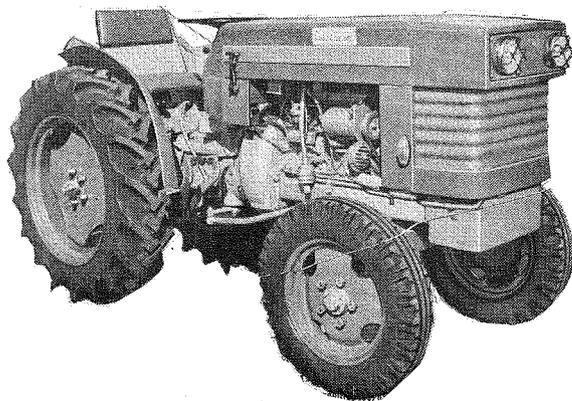
CULLIGAN ESPAÑOLA, S. A.    TRATAMIENTO DE AGUAS  
HIDROL IMPERMEABILIZANTES, S. A.  
SADECA, S. A.    CALDERAS AGUA Y VAPOR  
CARBONELL CIA. AMA.    LAVANDERIAS INDUSTRIALES  
C. & G. CARANDINI, S. A.    OFICINAS TECNICAS DE ILUMINACION  
KLIMAT, S. A.    ACONDICIONADORES AIRE  
MOTRIX, S. A.    CALDERAS DE GAS  
CEMENT MARKETING ESPAÑOLA, S. A.    REVESTIMIENTOS PARA EXTERIORES  
INDUSTRIAS COPRECI, S. A.    ROBINETES  
RUNTAL ESPAÑOLA, S. A.    RADIADORES  
APLICACIONES HIDRAULICAS, S. A.    GRUPOS HIDROCOMPRESORES PLANTAS  
OXIDACION TOTAL RESIDUALES

Protectora, 19 Telfs. 21 02 47 - 21 35 33 PALMA DE MALLORCA

## J. MUNNE

AGRICULTOR  
Consúltenos  
sus  
problemas

Nuestra extensa gama de máquinas y de experimentados acoplamientos pueden solucionarlo.



TRACTORES ARTICULADOS - TRACCION A LAS CUATRO RUEDAS

PIERRE 18 HP DIESEL  
(4 velocidades adelante y 2 atrás)  
TRACTORES SOLE/DIESEL 42 CV  
VERSION NORMAL 5 velocidades adelante y 1 atrás.  
TRACCION 4 RUEDAS 10 velocidades adelante y 2 atrás.

### MOTOCULTOR

RINGO ED - 80 DIESEL 8 HP.. 4 velocidades adelante y 2 atrás.

### MOTOAZADAS

CONDOR - 452 DIESEL 10 HP., 6 velocidades adelante y 2 atrás.

MIASA - 1500 a Petróleo y gasolina 7 HP. normal y marcha atrás.

MOLLON - 70 a gasolina de 7 HP.

MOTOSIERRAS HOMELITE

C. Padre Bartolomé Pou, nº 116

Teléf. 25 63 56

PALMA



## cristalería oliver s.a.

### CRISTALVER

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

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

AL ANUNCIAR  
LA AMPLIACION DE  
NUESTRAS ACTIVIDADES  
DESEAMOS EXPRESAR NUESTRA  
GRATITUD AL PUBLICO  
POR LA ACOGIDA QUE DISPENSA  
A NUESTROS SERVICIOS



**BARCELÓ**

**GRUPO DE EMPRESAS**



**VIAJES BARCELÓ S.L.**

AGENCIA DE VIAJES - GRUPO A - TITULO 80

ANUNCIA LA APERTURA DE  
SU NUEVA SUCURSAL EN  
MENORCA. C/ JOSE MA-  
RIA CUADRADO, 1  
MAHON  
TELEFONO  
352673/74



**HOTELES  
BARCELÓ**

HA INAUGURADO SU  
NUEVO  
PUEBLO MENORCA.  
EN PLAYA  
PUNTA PRIMA  
SAN LUIS.  
MENORCA

**LA ORGANIZACION TURISTICA AL SERVICIO DE BALEARES**