

**JOSE M. BERNABE MAESTRE**

**LA INDUSTRIA  
DEL CALZADO  
EN EL VALLE  
DEL VINALOPÓ**

**DEPARTAMENTO DE GEOGRAFIA  
UNIVERSIDAD DE VALENCIA**

**1976**



LA INDUSTRIA DEL CALZADO EN EL VALLE DEL VINALOPO





JOSE M. BERNABÉ MAESTRE

# La industria del calzado en el Valle del Vinalopó

*VALENCIA*

*DEPARTAMENTO DE GEOGRAFIA*

*FACULTAD DE FILOSOFÍA Y LETRAS*

*COOPERATIVA CAJA DE CREDITO DE PETREL*

*EXCELENTISIMO AYUNTAMIENTO DE PETREL*

*FERIA INTERNACIONAL DEL CALZADO E INDUSTRIAS AFINES (F.I.C.I.A.)*

1976

LIBRO DE ACTAS

En el día de ... de ... de ...  
se celebró en ... la ...

I. S. B. N.: 84 - 600 - 0554 - 2  
Depósito Legal: V. 2454 - 1976

Este libro constituye una parte de la tesis doctoral del autor, leída en la Facultad de Filosofía y Letras de la Universidad de Valencia (julio 1974) ante el siguiente tribunal:

Dr. D. Antonio López Gómez, presidente.  
Dr. D. Vicente M. Rosselló Verger, director y ponente  
Dr. D. Pedro Pérez Puchal  
Dr. D. Antonio Gil Olcina  
Dr. D. Eugenio Burriel de Orueta

La calificación fue de sobresaliente *cum laude*.



## **INTRODUCCION**



El Valle del Vinalopó es actualmente la zona más importante de España en la producción de calzado, con más del 50 % del total nacional. Producía en 1970 unos 63 millones de pares y, entre las del calzado e industrias subsidiarias, mantiene una población cercana a los 250.000 habitantes. Dos características definen la industria de la zona: la pequeña dimensión de sus plantas y la gran capacidad exportadora.

La industria ha experimentado un enorme crecimiento en la última década, relacionado con la exportación; puede estimarse que ha quintuplicado el volumen de sus productos. Dado que el empleo únicamente ha aumentado en un 50 %, se hace evidente el considerable esfuerzo realizado en la renovación y ampliación de la maquinaria.

La manufactura del zapato no carece de problemas financieros, comerciales y empresariales. La pequeña dimensión de sus plantas le impide alcanzar un cierto dominio de sus fuentes financieras, abastecimiento de materias primas y de la red comercial.

Si algo puede caracterizar este desarrollo es su espontaneidad. En ningún caso ha sido relevante la política regional, la planificación sectorial, ni la inversión exterior. La industrialización del Valle no ha tenido un origen externo por bien que haya sabido aprovechar la coyuntura internacional. La estructura geográfica actual no se explica por una planificación racional de las localizaciones, sino por un cúmulo de iniciativas que surgieron de la sociedad agraria anterior. Para saber por qué surgieron estas decisiones y por qué tuvieron éxito es necesario resumir seguidamente los factores geográficos y su evolución desde principios del siglo anterior.<sup>1</sup>

---

<sup>1</sup> Este capítulo intenta resumir, como introducción, algunos aspectos del trabajo del mismo autor: *Indústria i subdesenvolupament al País Valencià*, Mallorca, Editorial Moll, 1975, 108 pp.

Por otra parte éste no es el único factor que explica el desarrollo en la última década, dado que está muy relacionado con el comercio a escala internacional. Un estudio de las áreas productoras exportadoras y de las importadoras puede ayudar a comprender las razones de este comercio, las condiciones en que se realiza y sus posibilidades cara al futuro.

## 1. LAS BASES GEOGRAFICAS DE LA INDUSTRIA

Las alineaciones calizas SW-NE que forman el sistema prebético y subbético quedan seccionadas bruscamente por una gran ensilladura transversal que sigue una dirección meridiana desde más allá de Ayora hasta Novelda, abriendo una amplia canal, salpicada por los materiales violáceos del Triásico, que, desde Villena a Elx, está recorrida por el río Vinalopó.

El bloque oriental es el más elevado y forma una barrera, a la izquierda del río, difícil de atravesar; el occidental, más bajo, se resuelve en amplios corredores separados por alineaciones calizas. Al S el sistema termina bruscamente en la Serra de Crevillent: la línea de fractura de Habanilla al cabo de la Nau forma un límite con los llanos litorales de Alicante y Bajo Vinalopó, bloque hundido relleno de materiales cuaternarios.<sup>2</sup>

Una cierta emersión de las costas ha permitido la formación de albuferas en los litorales. Más al S el Segura, río alóctono, atraviesa una fosa tectónica aún inestable y sacudida con alguna frecuencia por movimientos sísmicos,<sup>3</sup> para desembocar en otra comarca pantanosa. Todos los materiales están afectados por el modelado subárido. Los glacis de erosión sobre rocas blandas y los de acumulación, cubiertos con frecuencia por costras calizas, caracterizan esencialmente la morfología. Los amplios corredores longitudinales con glacis en algunos casos conservan la laguna central.<sup>4</sup>

Las precipitaciones oscilan alrededor de los 300 mm anuales, algo menos en el extremo meridional (274 en Elx) y algo más en el septentrional (360 en Villena); las partes bajas son especialmente secas (235 en Elda). El máximo de precipitaciones se produce en otoño, pero es muy irregular (en el mes de octubre un 25 % de los años caen más de 70 mm y otro 25 % menos de 13), y el mínimo, casi cero, en verano. La irregularidad interanual es muy grande; puede afir-

<sup>2</sup> INSTITUTO GEOLÓGICO Y MINERO: *Mapa Geológico de España*, hoja 872, p. 56, memoria por Diego Templado Martínez y José Meseguer Pardo.

<sup>3</sup> INSTITUTO GEOLÓGICO Y MINERO, op. cit., hoja 871, p. 38, memoria de los mismos autores.

<sup>4</sup> ROSSELLÓ VERGER, VICENÇ M.: *El litoral valencià*, I, "El medi físic i humà", pp. 87-91.

marse que en Alicante las precipitaciones varían por término medio 130 mm en torno a la media, y presentan un ligero aumento de N a S. Las temperaturas van de una costa con inviernos proverbialmente suaves a una parte superior con medias de 5'5° C en enero y frecuentes heladas. Los gradientes térmicos en las solanas son brutales, siendo el caso más espectacular la cumbre de altas temperaturas en la solana de la Serra de Crevillent. Así pues, el déficit de agua y la variabilidad de las precipitaciones aumenta de N a S.<sup>5</sup>

En estas condiciones la agricultura había de ser pobre. La tierra, de antiguo, está, además, muy distribuida; la pequeña propiedad es numerosa, especialmente en la parte central del Valle. Esta nueva dimensión acrecienta la pobreza y los efectos catastróficos de la variabilidad climática. El pequeño propietario se veía constreñido a reservar los excedentes de los años buenos para ser consumidos en los malos. Durante el siglo XIX el recurso a la emigración fue frecuente en los años de sequía pertinaz. Por una parte, el cultivo hubo de relacionarse con el regadío; por otra, el campesino, enfrentado a la irregularidad de las cosechas y las hambres periódicas, fue adquiriendo conciencia de la inseguridad de la tierra como medio de vida.<sup>6</sup>

El agua para riego es, sin embargo, poca, pues el caudal de los ríos es muy bajo. La zona tiene un único río, el Vinalopó, más de nombre que de hecho, pues es una corriente escasa, más bien una rambla, que utiliza el corredor tectónico encajándose moderadamente a partir de Saj. El encajamiento ha sido aprovechado para situar algunos de los pantanos más antiguos del país: Elda y Elx (siglo XVII), frecuentemente aterrados por las aportaciones o destruidos por las avenidas.<sup>7</sup> Estos fueron la base de las huertas de Elx y Elda. Sus aguas son, sin embargo, salobres y la deposición superficial de las sales ha debido ser un problema continuo.

El resto de la red son ramblas generalmente secas, donde las avenidas son brutales y coexisten con zonas endorreicas que desembocan en lagunas interiores o simplemente cauces que desaparecen por infiltración de sus aguas en los glaciares del Valle.

Dado el carácter calizo de las montañas, las corrientes subterráneas tienen alguna importancia y afloran con facilidad cuando entran en contacto con los materiales impermeables, con frecuencia triásicos. La búsqueda de estos afloramientos y su excavación se convirtió en una obsesión, al menos en la parte baja del Valle, la más árida. En principio se tendió a la construcción de pantanos y a la excavación de galerías subterráneas (de estilo de las *foggaras*), pero a partir

<sup>5</sup> DEFFONTAINES, P., y DURLIAT, M.: *La España del Este*, Barcelona, 1958, p. 229.

<sup>6</sup> Un caso semejante ha sido descrito por ROSSELLÓ VERGER, VICENÇ M.<sup>o</sup>: *Mallorca. El sur y el sureste*, Palma de Mallorca, 1964, p. 432, en Lluçmajor. En la comarca de Baza, sin embargo, el pequeño propietario ha sido el complemento del latifundio (CANO GARCÍA, GABRIEL M.: *La comarca de Baza*, Valencia, 1974, p. 523).

<sup>7</sup> GARCÍA MARTÍNEZ, SEBASTIÁN: *Riegos y cultivos en Villena*, II, "Cuadernos de Geografía", núm. 6 (1969), pp. 279-318.

de fines del XIX se inició la búsqueda por medio de pozos, con extracción de agua por bombeo. En la actualidad es éste el sistema más empleado.

Con todo, la falta de agua ha sido siempre el problema dominante y los períodos de sequía han creado situaciones realmente dramáticas. El campesino ha encontrado pocas posibilidades en la tierra y desde muy temprano tuvo que recurrir a fuentes adicionales de ingresos. Así empezó ocupando los momentos de paro estacional con actividades no agrícolas que, básicamente, consistían en la transformación de los recursos naturales fácilmente disponibles o en la trajería, bien con su propia producción o bien comprando y vendiendo.

Para explicar este hecho hay que aportar un nuevo dato: la canal ha sido un lugar de paso desde muy antiguo. Dos caminos conflúan en ella: el litoral —meridiano—, que es el eje del País Valenciano, y el de penetración a la Meseta. Los accesos a la Meseta, salvando las alineaciones montañosas que la ciñen, son escasos; sin embargo, al S del País Valenciano, dos accidentes tectónicos han originado sendos valles que convergen al SE de la Mancha. Debido a que el prebético forma una muralla difícil de atravesar por la Serranía de Alcoi, la vía litoral ha tenido que desviarse siguiendo también los dos valles tectónicos. Por tanto, la zona se encontraba en el camino desde la huerta de Valencia a la del Segura, y desde el mar a la Meseta.

Este segundo camino llegó a tener especial importancia precisamente por el puerto de Alicante. La escasez de accidentes geográficos del País Valenciano ha sobrevalorado los pocos abrigos disponibles más de lo que cabría esperar de su valor como puertos. Las áreas drenadas por cada puerto son variables y en el caso de Alicante, muy reducida por la presencia inmediata de la montaña. Su éxito se ha debido más bien a su valor como enlace con las tierras interiores y con la huerta del Segura. Los antiguos caminos de acceso (desde Valencia, Alicante y Cartagena) convergían en La Mancha, entre Albacete y Chinchilla, en parte como consecuencia de la tectónica y en parte por el recodo que forma el litoral. La importancia de cada vía y su puerto ha variado con el tiempo, posiblemente porque ninguno reúne condiciones adecuadas. Cartagena, el único que las reúne, está muy alejado.<sup>8</sup>

El punto de contacto de las vías de penetración se reveló pronto como un mercado importante. Allí confluía un amplio abanico de caminos que presumiblemente drenaban el excedente agrario y redistribuían los productos manufacturados. Más lejano estaba Madrid para quien el camino de Alicante era el más corto para llegar al mar.<sup>9</sup> El valle estaba, por tanto, en un punto intermedio entre regiones distintas entre las cuales se realizaba un comercio de larga distancia.

Con todo, el puerto estimuló la temprana comercialización de la producción

<sup>8</sup> ROSSELLÓ VERGER, VICENÇ M.<sup>a</sup>, op. cit., II, "Aspectes econòmics", pp. 37-64.

<sup>9</sup> LÓPEZ GÓMEZ, JULIA: *El puerto de Alicante*, "Estudios Geográficos", XVI (1955), páginas 511-583.

agraria de sus alrededores. En torno a él se formó una red de caminos convergentes —como un abanico— donde los mayores centros eran puntos de agrupamiento de los productos agrícolas antes de exportarlos (Elx, Novelda, Villena, Orihuela). Si en un principio su influencia sólo afectó a la huerta de Alicante y a la parte baja del Valle, ya a mediados del siglo XVIII empezaron a extenderse los viñedos por los corredores, en detrimento de los pastos, alcanzando al altiplano en el último cuarto del XIX.<sup>10</sup>

Pero la situación geográfica del Valle también era un estímulo para que los pequeños agricultores iniciaran un doble aprovechamiento de su trabajo y del de los animales de labor, alternando el transporte y la trajinería con el cultivo de la tierra.<sup>11</sup> Así en Elx, Elda y Novelda numerosos mulos y carros transportaban los productos de la huerta del Segura o de La Mancha al puerto de Alicante y a la inversa: traían azafrán, harina y lana y volvían con tejidos y pescado salado.

Muchas veces, sin embargo, este transporte estaba unido a actividades de transformación de materias primas fácilmente accesibles, realizadas generalmente por mujeres.<sup>12</sup> Los recursos en que pudiera basarse una industria incipiente eran escasos.

En la zona no hay recursos minerales, únicamente materiales de construcción, de los cuales el mármol es el más importante. Los pliegues jurásicos al N de la Serra de Crevillent están formados por calizas marmóreas titónicas de color rojo que en el Rollo se explotan desde muy antiguo<sup>13</sup> o calizas cristalinas triásicas de color blanco. También las arcillas, bien las rojas, triásicas, o las blancas, miocenas, dieron lugar a alfarerías tradicionales en Biar, Petrer y Agost, que preparaban cacharros corrientes para un mercado comarcal. La sal fue y es muy importante en las albuferas litorales, en las lagunas de las zonas endorreicas y en el diapiro triásico del Cabeç de la Sal del Pinós.

Desde el punto de vista de la energía, el escaso caudal del Vinalopó no pudo dar lugar a aprovechamientos semejantes a los de Alcoi.<sup>14</sup> Las aguas disponibles han sido utilizadas intensamente: los molinos de papel y martinetes de

---

<sup>10</sup> Para Viciana, la ganadería era lo más importante en los llanos que van desde el Vinalopó hasta el Reino de Castilla y en las montañas de la Serranía de Alcoi. El trigo era cultivo de la Huerta de Orihuela y de la Foia de Castalla. En las huertas del Vinalopó se encontraba el olivo; en la de Alicante, el viñedo de calidad. En tiempos de Cavanilles la Huerta de Orihuela producía menos trigo, pero más aceite y cáñamo; en la Foia de Castalla y los llanos entre el Pinós y els Fondons aumentaba rápidamente el viñedo.

<sup>11</sup> JORDÀ BORRELL, ROSA M.ª: *La industria del turrón en Jijona*, "Cuadernos de Geografía", núm. 13 (1973), pp. 57-74.

<sup>12</sup> Especialmente los objetos de esparto.

<sup>13</sup> CAVANILLES, A. J.: *Observaciones sobre la Historia Natural, Geografía, Población y frutos del Reyno de Valencia*, Madrid, 1795-1797 (reedición facsímil en Valencia, 1972), v. II, p. 268.

<sup>14</sup> BERNABÉ MAESTRE, J. M.: *Les Valls d'Alcoi*, en "Geografía de la provincia de Alicante", dirigida por Rosselló Verger, Vicente M.ª, en curso de publicación.

esparto de Elda y los molinos y fábricas textiles de Elx han estado íntimamente relacionados con los pantanos ya citados.

Por otra parte el clima no es adecuado para una explotación maderera y el bosque fue destruido en su mayor parte desde muy antiguo. Únicamente ha quedado un matorral bajo y el tomillar, una formación de pequeñas fruticasas grisáceas muy claras. Sin embargo ha sido aquí donde se ha encontrado la principal fuente de materias primas. Por un lado los matorrales halófito-nitrófilos que colonizan los márgenes de las corrientes, lagunas interiores y albuferas han sido utilizados para la obtención de la sosa y la fabricación de jabón.<sup>15</sup> Algunas de las especies llegaron a cultivarse y Alacant se convirtió en el principal puerto exportador de *barrella*, ceniza de estas plantas. Por otro lado, sobre los glaciares y montañas ha llegado a alcanzar gran difusión una gramínea calcícola de hoja dura: el esparto. Con sus hojas se elaboraban cables para la marina y una gran cantidad de objetos para las comunidades agrarias: *espardenyas*, capazos, esteras, etc. La *barrella* se tendió a exportarla en bruto, a pesar de lo cual la industria jabonera alcanzó cierta importancia en el Valle, sobre todo en Elx; el esparto era elaborado por un gran número de mujeres y niños que trabajaban bien para el puerto, bien para la comercialización de los productos a base de la trajería antes mencionada. Pronto empezó a utilizarse otra fibra, el cáñamo (cultivado especialmente en la huerta del Segura), y los pueblos situados en los secanos de su entorno, sobre todo Elx, tendieron a especializarse en su transformación.<sup>16</sup>

De este modo se fue creando un medio social apto para la industria: mano de obra abundante y habituada a los trabajos no agrícolas, pequeños agricultores parcialmente desarraigados de la tierra que, junto con menestrales y comerciantes, formaban una capa social con iniciativa y conocimientos del mercado, pero apenas sin capital. La industria se montó, por tanto, casi exclusivamente sobre una base humana, condicionada a la vez por un medio geográfico y una larga evolución histórica.<sup>17</sup>

## EVOLUCIÓN

Sobre esta base en la segunda mitad del siglo XIX se desarrolló en Elx y Elda una artesanía alpargatera y zapatera con un inicio de organización, puesto

<sup>15</sup> RIGUAL MAGALLÓN, ABELARDO: *Flora y vegetación de la provincia de Alicante*, Alicante, 1972, 403 pp.

<sup>16</sup> IBARRA Y RUIZ, PEDRO: *Historia de Elche*, Alicante, 1895, 328 pp.

<sup>17</sup> Merece compararse con el caso de Baza, muy semejante en condiciones naturales, pero con una evolución muy distinta. Las diferencias de desarrollo pueden apreciarse al menos desde el siglo XVIII (CANO GARCÍA, G. M., op. cit., pp. 398-399 y 422).

que sólo alguno de los artesanos comercializaban el producto, trabajando los restantes por encargo. El mercado era comarcal o regional, conocido desde hacía mucho tiempo por una arriería tradicional y numerosa. Alrededor de 1870 comenzaron a montarse los primeros talleres: bien por comerciantes llegados de las zonas consumidoras (Barcelona, Valencia, Madrid, Linares), bien por labradores, que tropezaron con frecuencia con su desconocimiento del negocio, sobre todo del mercado; por eso a veces buscaban un técnico —zapatero— para colaborar. La expansión de la agricultura en la segunda mitad del siglo, sobre todo el cultivo del viñedo, debió producir un aumento de los ingresos de los campesinos, creciendo la capacidad de los mercados comarcales, circunstancia que fue bien aprovechada por estos fabricantes-buhoneros que estaban en condiciones de percibirla.<sup>18</sup> El capital necesario era pequeño y no fue traba para los artesanos y pequeños propietarios que podían utilizar con facilidad el préstamo de labradores destacados y comerciantes. Algunos de estos talleres fueron aprendiendo las nuevas técnicas de fabricación del zapato, sobre todo cuando empezó la exportación a Francia durante la Primera Guerra Mundial, y se inició la creación de fábricas de calzado mecánico, es decir, verdadera industria. La posibilidad de alquilar las máquinas disminuyó la cantidad de capital fijo para montarlas —lo que hace pensar en una política comercial de los fabricantes de maquinaria para ampliar sus mercados—, pero anquilosó el progreso técnico.

La producción de zapatos creció rápidamente en el Valle: los 300.000 pares que podemos estimar para 1900 se habían convertido en más de catorce millones en 1935. El primer centro productor era Elda, que ya en 1900 aportaba más de la mitad de la producción de la zona, y en 1935, unos seis millones de pares. Tenía 90 empresas, algunas de ellas muy grandes, pero más de la mitad eran talleres con menos de cinco operarios. La ciudad disponía de fábricas de hormas, cajas de cartón, pequeñas tenerías y manufacturas de tacones. Había, además, algunos servicios indispensables: suministro de materias primas, banca, etc. De los pueblos cercanos (Monòver, Saj y Petrer) bajaban a la ciudad diariamente una masa de trabajadores imposible de precisar, pero, sin duda, importante; de una área aún más extensa llegaban inmigrantes, algunos de ellos especialistas. En los pueblos citados se habían instalado algunas fábricas que elaboraban alrededor de un millón de pares anuales. Los antiguos artesanos de la ciudad, e incluso de ciudades vecinas (especialmente de Almansa), agricultores, vecinos o de otros pueblos, comerciantes, menestrales, etc., probaban fortuna instalando pequeños talleres o grandes fábricas, atraídos por la disponibilidad de servicios y personal cualificado y por su ambiente liberal. La gran fábrica permitió la ocupación del jornalero de la tierra (con frecuencia de pueblos vecinos) sin ningún aprendi-

---

<sup>18</sup> Esta fecha coincide con la difusión de las máquinas de coser "Singer", introducidas al mismo tiempo en Elda y en Elx. En esta última ciudad su utilización aumentó rápidamente, pues a fines de siglo se habían vendido ya 6.000 máquinas (VILA, PAUL [seudónimo]: *1860-1960. Un siglo de industrialización*, mecanografiado, 16 ff.).

zaje, pero el antiguo artesano, sin capital para estas instalaciones, pudo sobrevivir sobre la base tradicional del pequeño taller y el trabajo a domicilio, ocupando un personal que había pasado largos años de aprendizaje con un *maestro* y sabía hacer todo el zapato. El gran propietario no participó en estas actividades que le merecían poca consideración, prestó con frecuencia parte de su capital para la financiación de la industria y vivió de sus rentas hasta que la elevación de los salarios, la crisis agraria y las pautas de consumo que había adquirido a fines del siglo anterior terminaron por arruinarlo.<sup>19</sup>

La industria alpargatera había adquirido ya un gran desarrollo a fines del siglo anterior, alcanzando una producción de unos seis millones de pares que se exportaban en gran parte. Entre 1900 y 1935 su progreso fue mucho más lento que el del zapato. Esta manufactura, que exige poca preparación de la mano de obra, estaba mucho más dispersa. El centro más importante era Elx, donde el crecimiento de la industria alpargatera indujo una amplia gama de servicios e industrias auxiliares: hilaturas y elaboración de trenza de cáñamo y yute, textil de algodón para las palas de las alpargatas, servicios financieros, transporte, etcétera, que completaban el proceso productivo y daban consistencia a la industrialización. Posteriormente, al desarrollarse la fabricación con suela de goma, las industrias de preparación de las suelas también se localizaron en esta ciudad. Elx había sido tradicionalmente un centro comercial importante y este hecho aportó servicios y capital a la industria, pero la iniciativa estuvo a cargo del pequeño artesano y campesino.

Los dos centros comercializaban su producción básicamente a nivel nacional y habían desarrollado un buen número de economías externas formadas por servicios, industrias complementarias y personal cualificado. A la vez se había formado una burguesía local con iniciativa y conocimientos del mercado y las técnicas. Los periódicos empiezan a adoptar una ideología industrializadora; especialmente en Elx «La industria y el Pueblo» se convierte en el órgano de los industriales donde se informaba de los hechos más importantes ocurridos en el sector y se discutían sus problemas proponiéndose las soluciones; las organizaciones de defensa de los intereses de propietarios y trabajadores habían empezado a surgir ya a fines del siglo anterior.<sup>20</sup>

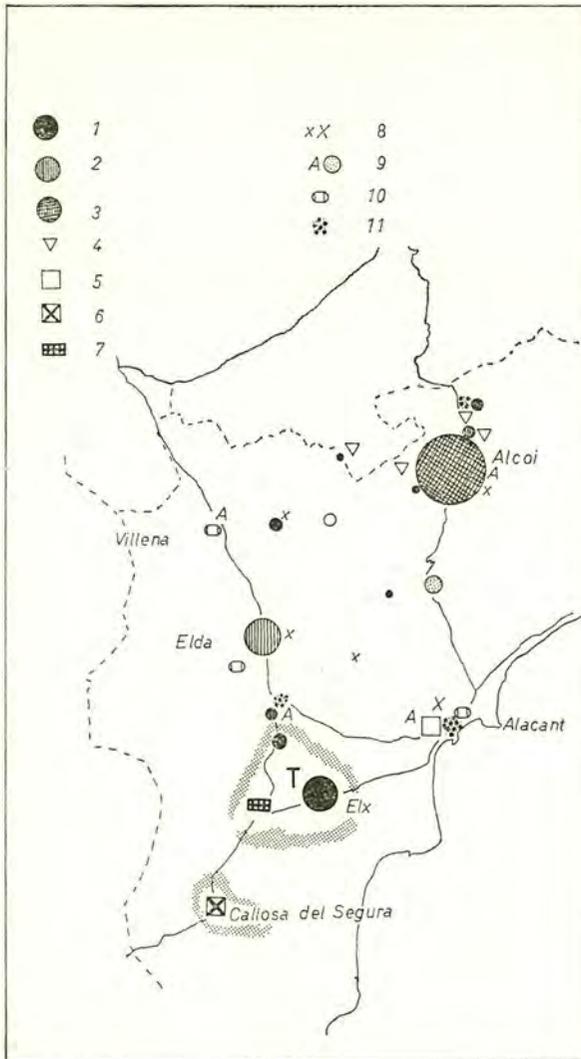
---

<sup>19</sup> Es necesario señalar, sin embargo, que la creación de grandes fábricas estuvo socialmente muy localizada: seis de las diez fábricas con más de cien empleados que tiene la ciudad en 1935 pertenecen a dos familias mutuamente emparentadas y totalizan el 39 % de la ocupación de la ciudad, contabilizada por las matrículas. Estas dos familias, junto con seis más, con las que están emparentadas, ocupaban el 50 % del empleo y disponían de las fábricas más grandes, modernas y mecanizadas de Elda, además de un establecimiento filial en Almansa con 200 operarios. En parte son naturales de la ciudad que emigraron a mediados de siglo o inmigrantes de los pueblos vecinos.

<sup>20</sup> Los artículos de SANSANO FENOLL, industrial alpargatero, publicados bajo el subtítulo *La industria en Elche*, en «La industria y el Pueblo», a principios de siglo, son un magnífico ejemplo y una fuente valiosa para comprender la industria de aquel momento.

En el resto de la zona la industria está casi ausente, lo dominante es una agricultura muy especializada marcada por la crisis del vino y la emigración. Los focos de concentración de la producción agraria eran Orihuela —fuera ya de la zona estudiada—, Novelda y Villena (Monòver había perdido gran parte de su antigua importancia en la década de los años 30) y aquí se localizaba alguna industria de transformación de productos agrícolas (harinas, conservas, aguardientes). Gran parte de esta producción se exportaba por el puerto alicantino, que era el primer centro comercial de la zona, con profusión de almacenes mayoristas y comisionistas de casas extranjeras. En todos ellos el papel de banquero y comerciante mayorista estaban frecuentemente unidos; los servicios implicaban, además, casas de maquinaria y almacenes de productos químicos y abonos.

MAPA NÚM. 1



INDUSTRIA EN LA PROVINCIA DE ALICANTE EN 1920

1. Alpargatería. — 2. Zapatería. — 3. Textil. — 4. Papel. — 5. Fundición. — 6. Elaboración de cáñamo. — 7. Esteras. — 8. Alfarería. — 9. Alimentarias. — 10. Vino, destilerías. — 11. Molinos de harina

Los círculos guardan una proporción aproximada con el valor de la producción. Las áreas delimitadas por la banda de puntos son zonas alpargateras y de trabajo del cáñamo



## 2. UN ENCUADRE A NIVEL MUNDIAL

Para fines de la década de los años sesenta (1969) disponemos de dos estimaciones de la producción mundial de calzado con resultados muy semejantes: 3.177 millones de pares en una <sup>21</sup> y 3.196 en la otra.<sup>22</sup> La producción española de calzado en dicho año era de 81 millones de pares, lo que supone poco más del 2'5 % de la producción mundial. Por este concepto, España se encontraba en este momento en el 11.º lugar del mundo, siendo superada por seis países europeos, dos americanos y dos asiáticos (India y Corea del Sur). Como país consumidor su importancia era menor.<sup>23</sup>

En 1968 España exportó el 43 % de la producción, mientras que en 1972 superó el 50 %, tasa similar a la de Italia en 1966. La producción creció rápidamente en esta década de los años sesenta, pasando de cuatro mil millones de pesetas en 1961 a veintinueve mil en 1971. La exportación pasó de 216 a 11.600 millones de pesetas. Así pues, el mercado exterior, que apenas contaba en 1961 (5 % de la producción), pasó a ser decisivo en 1971 (40 % de la producción). Por lo tanto, si bien España no es una de las grandes potencias productoras de calzado, es, sin embargo, una de las grandes exportadoras, ocupando en 1968 el 5.º lugar (detrás de Checoslovaquia, Italia, Francia y Hong-Kong), seguida inmediatamente por Corea del Sur y Alemania R. F. De 1971 no disponemos de datos para Checoslovaquia, Corea del Sur y Alemania R. F. Con esta salvedad, y tomando ahora el valor en dólares, ocupa el segundo lugar, con una exportación de 172'98 millones de \$, siendo superada únicamente por Italia, que, con una exportación de 780'20 millones de \$, está en una posición de momento inalcanzable.

---

<sup>21</sup> CÁMARA DE COMERCIO DE ALICANTE: *Mercado mundial del calzado*, Alicante, 1970, p. 65.

<sup>22</sup> UNITED NATIONS: *The Growth of World Industry. 1969*, vol. II, New York, 1971.

<sup>23</sup> En 1972 ya representaba el 5'2 % del total mundial, que apenas había variado. En este último año era el sexto productor del mundo, detrás de la URSS, EE. UU., Italia, R. F. A., Reino Unido y Francia, por lo que respecta al calzado de cuero. En calzado de caucho su situación es mucho menos prominente (undécimo lugar).

Una vez demostrada la importancia del fenómeno de la industria española del calzado vamos a intentar un encuadre geográfico dentro del contexto mundial de este tipo de producción para deducir los factores que determinan su localización y estructura actual, y de aquí, las tendencias previsibles cara al futuro.

## 1. PRODUCCIÓN MUNDIAL: ZONAS

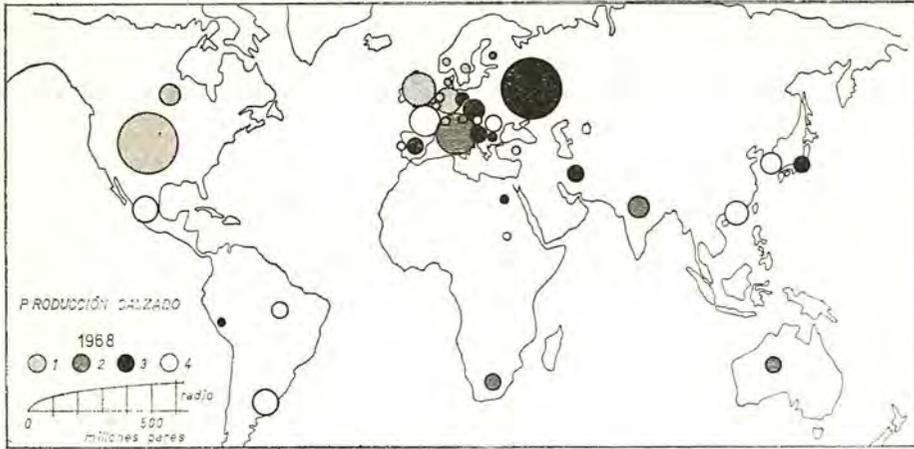
En líneas generales, la producción de calzado es característica de las zonas desarrolladas (*vid.* mapa núm. 2), que son, a la vez, las mayores consumidoras de este producto. Así pues, Europa y América del Norte (1968) producen cerca del 84 % del total mundial en pares y consumen, junto con Australia y algún otro, el 88 % del total mundial. Los mayores países productores son Estados Unidos y la URSS, seguidos de Inglaterra, Francia, Italia y Alemania, siguiendo el consumo una distribución similar. Sin embargo, las tasas de crecimiento de la producción de estos países en los años sesenta han sido bajas e incluso negativas en muchos de ellos (EE. UU., Reino Unido, etc.). Las tasas más altas se contabilizan en países subdesarrollados o en fase de transición y en países de reciente despegue (Italia, Japón, España). Algunos países subdesarrollados tienen producciones de cierta categoría que derivan, según parece, de la presencia de materia prima abundante: Brasil, Argentina, India.

La producción de calzado de caucho tiene su centro tradicional en Extremo Oriente: Japón, India, Corea del Sur, Taiwan, etc., al parecer por la presencia cercana de materias primas. Esta industria, sin embargo, se encuentra en situación estacionaria o retrocede (éste es el caso de Japón y Corea del Sur). Los países desarrollados tienen una producción muy baja en este artículo y, además, se encuentran en franco retroceso. Solamente se mantiene en países subdesarrollados y en los socialistas.

Según lo dicho anteriormente podemos, con referencia al calzado, clasificar los países en unos pocos tipos elementales (*vid.* mapa núm. 2): países fundamentalmente compradores de calzado, vendedores y compradores a la vez y países esencialmente vendedores.

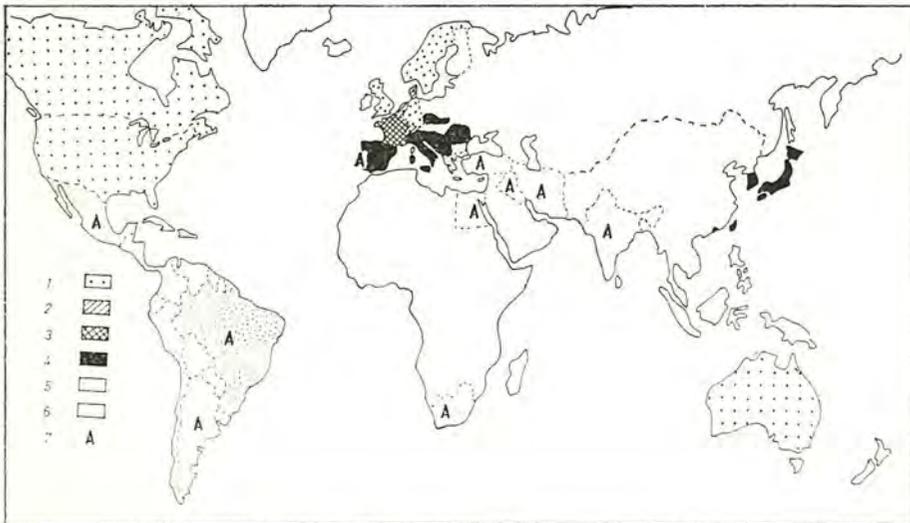
Los países claramente importadores suelen tener una elevada producción y consumo (cuatro o más pares por habitante) como consecuencia de su elevada renta per cápita (los ocho primeros países del mundo por su renta per cápita están incluidos en este grupo). Tienen una antigua industria zapatera, en ocasiones de elevada producción (Estados Unidos es el primer productor mundial de calzado), pero que se muestra muy poco activa, con tasas de crecimiento anual variables, pero siempre muy bajas (-1'5 en Estados Unidos; -1 en Reino Unido,

MAPA NÚM. 2 A



Tasas de crecimiento de la producción de calzado: 1. Decrecimiento. — 2. De 0 a 5 % anual. — 3. Más del 5 %. — 4. Sin datos

MAPA NÚM. 2 B



TIPOS DE PAISES CON RESPECTO A LA INDUSTRIA DEL CALZADO

1. Grandes consumidores. Importan más del 20 % del consumo. —  
 2. Importan más del 20 % del consumo y exportan más del 20 % de la producción. —  
 3. Exportan más del 20 % de la producción e importan menos del 20 % del consumo. —  
 4. Exportan más del 40 % de la producción. —  
 5. Países que inician la exportación. —  
 6. Sin datos o datos no relevantes. —  
 7. Competidores potenciales

-5'3 en Suecia, -5'2 en Noruega, -1'8 en Canadá, -0'9 en Alemania). Las empresas son de gran tamaño (120 personas ocupadas por término medio en Alemania, 50'3 en Suecia, 88 en Canadá)<sup>24</sup>, y los salarios por empleados, altos, como puede verse en el siguiente cuadro:

SALARIO MEDIO ANUAL POR EMPLEADO  
EN LA INDUSTRIA DEL CALZADO (EN \$) EN 1965

<i>Países</i>	<i>Salarios</i>
Canadá	4.160
Estados Unidos	4.090
Noruega	2.260
Reino Unido	2.100
Alemania	2.000

Fuente: Elaborado a partir de UNITED NATIONS: *The Growth of World Industry*, New York, 1973, vol. I.

Otro grupo está formado por países con una producción de calzado elevada, pero con un consumo normalmente bajo (entre uno y dos pares anuales, aproximadamente). Estos países dedican, por lo tanto, gran parte de la producción al mercado exterior (más del 30 %), mientras que la importación es muy baja (menos del 10 % del consumo aparente). Este tipo de países se agrupa en dos zonas: Europa meridional y oriental (España, Italia, Yugoslavia, Checoslovaquia, etcétera) y Extremo Oriente (Corea del Sur, Hong-Kong, Japón). Los salarios en estos países son relativamente bajos:

SALARIO MEDIO ANUAL POR EMPLEADO  
EN LA INDUSTRIA DEL CALZADO EN 1965 (EN \$)

<i>Países</i>	<i>Salarios</i>
Yugoslavia	750
Corea del Sur	253
Japón	955
España	877

Fuente: Elaborado a partir de UNITED NATIONS, op. cit.

<sup>24</sup> UNITED NATIONS: *The Growth of World Industry*, 1973, vol. I, New York, 1975.

La estructura de los costes muestra la importancia que tienen los salarios, sugiriendo así las razones del comercio:

	<i>% del V. A. B. s/valor producción (1963)</i>	<i>% salarios s/V. A. B. (1963)</i>	
Estados Unidos	54'1	61'5	(65 % aprox. con complementos)
Reino Unido	47'5	61'6	
Canadá	50'7	69	
Noruega	47'2	62	(70 % aprox. con complementos)
Suecia	49	74'5	

Fuente: Elaborado a partir de UNITED NATIONS, op. cit.

Sin duda unos salarios más bajos permiten un descenso considerable de los costes de estos productos en países desarrollados. En los países subdesarrollados estos ahorros se pueden hacer no sólo porque los salarios son inferiores, sino también porque los empleados están dispuestos a trabajar más horas con menos derechos sociales y por la amplia utilización del trabajo a domicilio.

Entre el tipo que acabamos de describir y el anterior existen algunos intermedios que, manteniendo exportaciones elevadas, tienen importaciones medias o altas (Francia, Yugoslavia, Dinamarca, etc.).

Un último tipo es el formado por países que tienen una producción de calzado relativamente considerable (10 millones de pares o más), pero que se dedica prácticamente en su totalidad al consumo interior (que, por lo demás, es bajo), de modo que la importación también es baja. Se trata de países claramente subdesarrollados o en vías de desarrollo, como la India, Turquía, República Árabe Unida, Unión Sudafricana, Brasil, Argentina, México, etcétera.

El primer tipo descrito está formado por Europa del NW y Central y América del Norte. El segundo —ya lo hemos dicho— forma un arco en Europa que rodea al anterior por el sur y este y comprende también los países del Extremo Oriente. En las zonas más externas están los países del tercer tipo (Oriente Medio, India, Sudamérica).

### *Países importadores*

El comportamiento evolutivo es muy significativo de las características de cada zona. La producción en ésta presenta una evolución estacionaria, con tasas de crecimiento siempre negativas,<sup>25</sup> lo que indica su dificultad para crecer, pues la demanda interior no aumenta apenas debido a que la renta per cápita de estos países es muy alta (4.734 \$ en Estados Unidos en 1970, la más elevada) y a esos

<sup>25</sup> Entre 1963 y 1972, Reino Unido: -1; Alemania, R. F.: -0'9; EE. UU.: -1'5; Suecia: -5'3; Canadá: -1'8; Noruega: -5'2.

niveles de rentas la demanda de calzado es muy rígida.<sup>26</sup> Además, dada la estructura de costes es lógico pensar que la capacidad exportadora es baja,<sup>27</sup> es decir, que su calzado es poco competitivo, sobre todo en calidades medias de moda. Pero la producción disminuye más de lo que podría deducirse de lo dicho, porque la importación de calzado está creciendo espectacularmente desde 1960. Estos países no han podido competir en esta avalancha, e incluso los antiguos exportadores (Francia, Inglaterra, Alemania) han visto retroceder su producción. Algunos de ellos han reaccionado concentrando las empresas y aumentando su tamaño, mecanizándolas de un modo más sistemático, etc.<sup>28</sup> Estas fábricas, sin embargo, no están en condiciones —según parece— de abastecer el mercado de moda, que es el artículo que se importa, pues carecen de la adaptabilidad suficiente para cambiar a su ritmo. Las fábricas que producían este calzado de moda son las más sensibles al aumento de las importaciones y, por lo tanto, las que primero cierran.<sup>29</sup> Consecuentemente, con la orientación, las producciones que más

<sup>26</sup> "La elasticidad-ingreso de la demanda de calzado es inversamente proporcional a los ingresos reales." La evolución de la demanda prevista para estos países se expone en el siguiente cuadro:

	Porcentaje estimado del consumo mundial en 1970	Porcentaje medio previsto de crecimiento anual de la demanda	Índice previsto de la demanda en 1980 (1970 = 100)
URSS y Europa Oriental ... ..	36	1'7	118
Países desarrollados . . . . .	52	1'5	116
Países subdesarrollados . . . . .	12	4'8	160
<i>Total</i> ... ..	100	2'0	122

Fuente: U. N. C. T. A. D.

SANS FERRÁN, JOSÉ MARÍA: *El sector de la piel...*, "Economía Industrial", enero, 1974, p. 59. Se trata del mismo problema que el estadígrafo alemán Ernest Engel formuló para el consumo de alimentos —Ley de Engel—, representando la relación entre ingresos y demanda por medio de curvas cóncavas —curvas de Engel.

<sup>27</sup> En relación a la producción, pues algunos de estos países —Alemania, Reino Unido, Francia, Holanda, etc.— son grandes exportadores en cantidades absolutas, aunque el porcentaje sobre el total producido no sea alto.

<sup>28</sup> Evolución de la electricidad consumida por hora trabajada entre 1963 y 1972 en los principales países desarrollados:

Países	Incremento %
EE. UU. ... ..	137
Rep. F. Alemana ... ..	69
Canadá ... ..	85
Noruega ... ..	51
Suecia ... ..	73

<sup>29</sup> "La culpa de la concentración productiva ... [es debida] ... a la aumentada preferencia dirigida al zapato de agradable estética... Parece que aún son demasiadas las fábricas alemanas que no saben... producir los modelos que encuentran el favor del público... Ya hemos visto que las uniones de industrias de zapato noruego y dinamarqués no han dado prácticamente resultado." (*La industria argentina del calzado*, p. 114).

han sufrido la competencia de otros países y, por tanto, que más han descendido son las de señora (EE.UU., -47 %; Reino Unido, -64 %; Alemania R. F., -17 % en el período 1973/1960). La gran fábrica continúa entonces abasteciendo una demanda que retrocede lentamente o se orienta a la exportación, como en el caso de Suecia, hacia los países socialistas que no valoran la moda.<sup>30</sup> En algunos casos han cerrado las fábricas (e incluso sin cerrarse) y han pasado los empresarios a dedicarse al negocio de importación de calzado.<sup>31</sup> Algunos países han levantado elevados aranceles aduaneros para protegerse de la competencia exterior, caso de Canadá, Sudáfrica, Australia, etc.<sup>32</sup> Pero, por lo general, no se ha producido aún una reacción enérgica de los países desarrollados para proteger la industria interior del calzado. Esto seguramente es debido a dos razones:

a) La industria del calzado tiene escasa importancia dentro del conjunto nacional y sus intereses no pesan demasiado. Además, parte de los fabricantes y los comerciantes tienen intereses en el extranjero. Este hecho se ve particularmente claro al analizar el proteccionismo americano con respecto al calzado en los años 1969-1970.<sup>33</sup>

b) El problema también puede plantearse desde el punto de vista de contener el alza del coste de la vida en el país.

En realidad no parece que los fabricantes hayan reaccionado con fuerza, pues los pequeños carecen de ella y los grandes han encontrado la posibilidad de utilizar su red de ventas para distribuir el calzado de importación.<sup>34</sup>

<sup>30</sup> Suecia exporta a Rusia calzado de buena calidad, en modelos compactos y resistentes, sin poseer la línea moderna que rige en Europa Occidental (MINISTERIO DE COMERCIO: *El mercado del calzado en Suecia*, Madrid, 1969, p. 7).

<sup>31</sup> Un ejemplo conocido es la Bata; también en Inglaterra "William Timpson cerró dos fábricas recientemente, concentrándose en la venta al detall" (CÁMARA DE COMERCIO DE ESPAÑA EN GRAN BRETAÑA: *Ficiainform*, febrero, 1973, p. 9). Utilizando la red comercial, que en las fábricas extranjeras tiene mucha importancia (la fábrica K. Shoes inglesa tiene una cadena de 172 zapaterías), realizan la transformación. Lo mismo ocurre con las fábricas suecas o americanas, que o bien se han transformado en importadores o bien han invertido en otros países, montando las fábricas destinadas a la exportación.

<sup>32</sup> Australia tiene un arancel aduanero del 45 % y sufre la competencia de Hong Kong, Taiwan, Japón, que le han invadido de calzado barato de goma y sintético, creando graves problemas a su industria del calzado (MINISTERIO DE COMERCIO: *El mercado de calzado en Australia*, Madrid, 1969; también en *Diario de la FICIA*, septiembre 1972, p. 16).

<sup>33</sup> La comisión de tarifas en su informe de 1969 hizo una exposición del problema existente en el sector. Los fabricantes no podían competir con el calzado importado por estar fabricado con más bajos salarios. Este fue el origen de lo que se conoció como Ley Mills (DIRECCIÓN GENERAL DE LA FICIA: *Acciones para limitar la importación de calzado en EE. UU.*, Elda, 1970).

<sup>34</sup> La crisis y la fuerte recesión de esta industria pueden hacer cambiar el panorama. De hecho Suecia ha limitado la importación de calzados y los gobiernos europeos la han solicitado.

En resumen, una producción estancada o decreciente con una exportación estabilizada (*vid.* gráfico núm. 1) y una importación que aumenta con rapidez, mientras el consumo aumenta muy lentamente. La industria del calzado se encuentra, por lo tanto, en un punto crítico que afecta, sobre todo, a la pequeña y mediana empresa y ante la cual se establecen planes estatales (ayuda financiera, etc.) e incluso, en algunos casos, fuerte protección aduanera. Las grandes fábricas, en algunas ocasiones, complementan o sustituyen la actividad productiva por la importación, aprovechando sus redes de distribución y conocimiento del mercado.

### *Países exportadores*

En estos países la producción crece rápidamente. El consumo aumenta con mayor intensidad que en los desarrollados, pero no tanto como la producción, por lo que el motor del crecimiento industrial es indudablemente la exportación, que en la actualidad alcanza cotas que varían entre el 30 y el 50 % de la producción. Veamos la evolución de las exportaciones en algunos de estos países.

#### EXPORTACION DE CALZADO

<i>Año</i>	<i>Italia</i> millones pares	<i>Brasil</i> millones dólares	<i>Brasil</i> millones pares	<i>España</i> millones ptas. de cada año	<i>Corea Sur</i> millones dólares	<i>Grecia</i> millones dólares
1948	0'059					
1958	10'672					
1960				200 (?)		
1962					0'12	
1965	64'308			585	5'58	
1966	88'600	0'182	0'109	992		
1967	107'151	0'298	0'198	1.984'9		
1968	137'85	0'450	0'338	4.343'6		2'6
1969	165'57	1'850	1'029	6.467'7	13'24	3'6
1970	172'96	8'270		7.610'6	17'91	4'9
1971	172'19	29'320		12.512'0	55'4	8'2
1972	178'34	54'600		17.615'8		17'0
1973	156'28	93'400		16.024'6		25'0
1974		120'202		20.284'0		

Fuentes: Italia: *Análisis del desarrollo de las exportaciones italianas de calzado*, "La industria argentina de calzado", junio 1971, pp. 68-69.

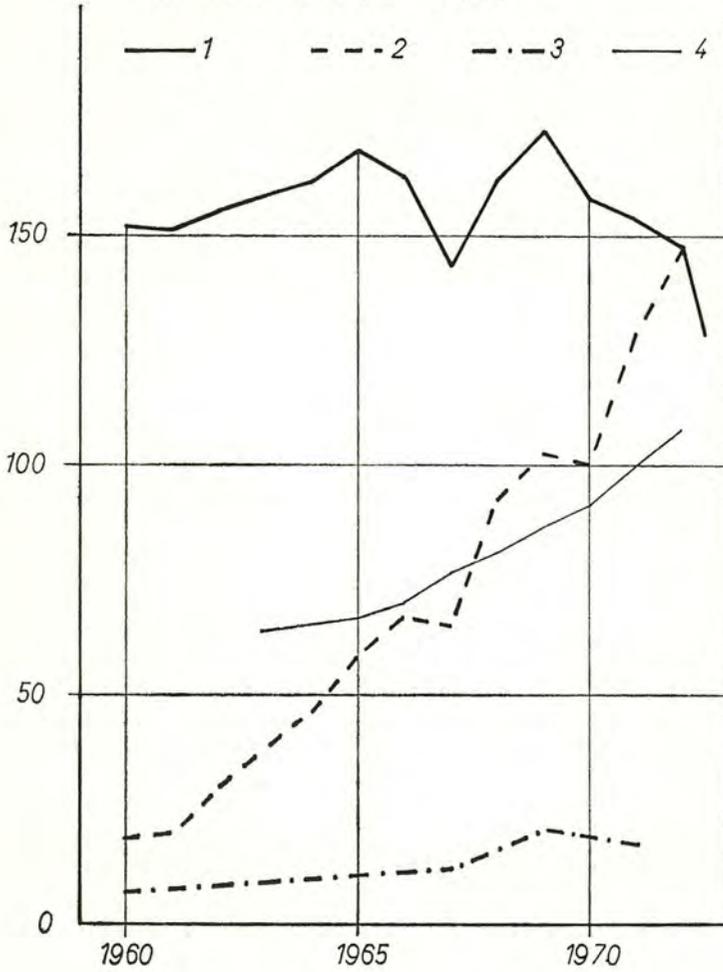
BOSCOLO, F.: *Il settore delle calzature*, en "La piccola e la media industria nella crisi dell'economia italiana", Roma, 1975, vol. II, p. 462.

Brasil: INEXCOOP: *Brasil y su industria del calzado*, Elda, junio 1972, y *La industria brasileña del calzado*, "Boletín", 6, Elda, 1975.

España: *Estadística del comercio exterior de España*, Dirección General de Aduanas.

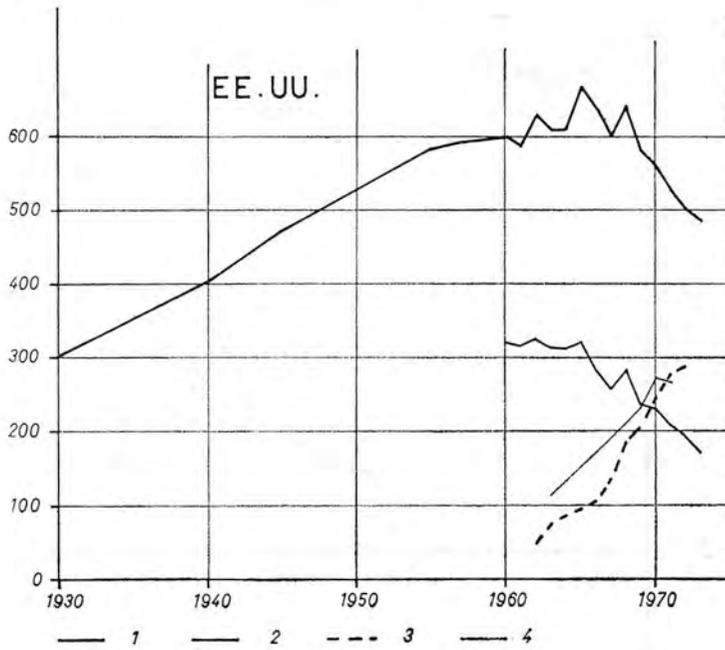
GRÁFICO NÚM. 1

## ALEMANIA R.F.



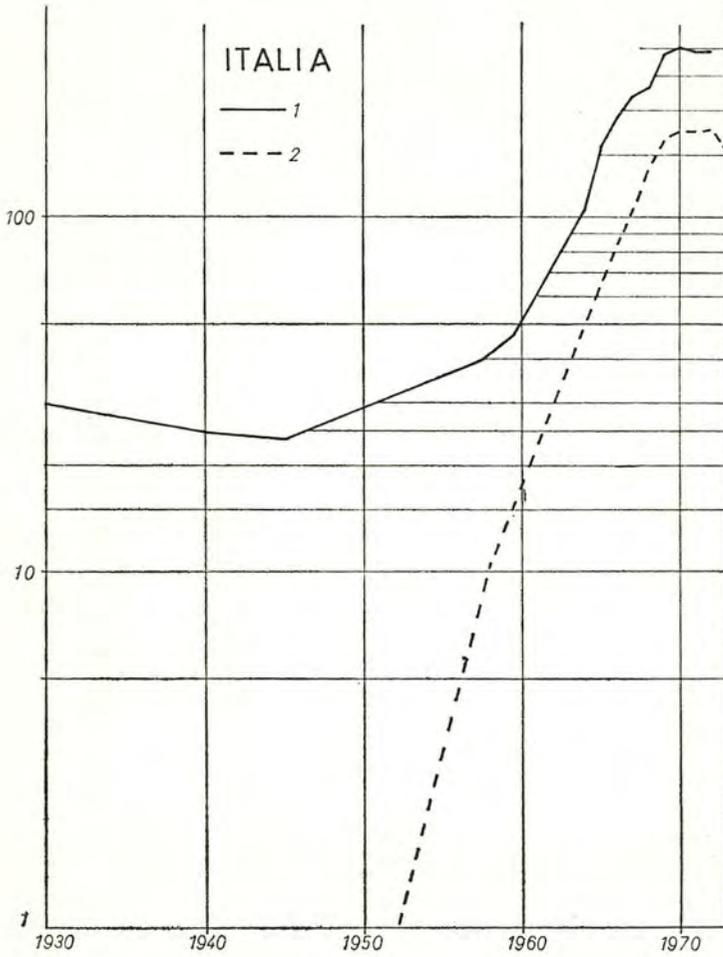
1. Producción en millones de pares. — 2. Importación en millones de pares. — 3. Exportación. — 4. Consumo de energía por hora trabajada en centésimas de Kw.

GRÁFICO NÚM. 2



1. Producción en millones de pares. — 2. Producción de calzado de señora. — 3. Importación. — 4. Consumo de energía por hora trabajada en centésimas de Kw.

GRÁFICO NÚM. 3



1. Producción en millones de pares. — 2. Exportación en millones de pares. Las ordenadas están en escala logarítmica

- Grecia: *The Greek shoe manufacturing industry*, "Trade with Greece", Cámara de Comercio e Industria de Atenas, junio 1975, p. 33.
- Corea del Sur: KOREAN TRADE ASSOCIATION: *Korean Trade Directory*, Seúl, 1972, página 100.
- UNITED NATIONS: *Statistical Papers. Commodity Trade Statistics*, New York, 1973 y 1974.

Como puede observarse en el cuadro, en un punto de la evolución se produce una ruptura, un despegue, a partir del cual se inicia un fuerte crecimiento. Este despegue ocurrió en Italia durante los años cincuenta —años del «milagro italiano»—. En España, en los años sesenta, sobre todo a partir de 1965, y, en Brasil, Corea del Sur y Grecia, a fines de la misma década.

DESTINO DE LAS EXPORTACIONES EN 1972  
(en porcentajes sobre el total)

Países exportadores	Exportación (millones \$)	Países planificados	Zonas importadoras		EE.UU.
			Países subdesarroll.	Países desarrollados	
Francia	215'9	7'4	11'5	81'1	9'2
Italia	963'3	1'2	1'7	95'9	60'3
España	265'4	0'2	3'0	96'8	71'7
Yugoslavia	94'9	71'9		28'1	0
Grecia	17'0	2'9	1'2	95'9	60'3
Brasil	54'6		1	99'0	86'8
Argentina	3'2		3'1	96'9	64'7
Colombia	3'1		12'9	87'1	66'5
México	5'9		1'7	98'3	89'8
Corea	55'4		0'4	99'7	74
Hong-Kong	54'4		11'2	88'8	14'5
Japón	80'3	3'7	13'7	82'6	59'4
Singapooore	7'2		71'8	28'2	0

Fuente: Elaboración propia a partir de UNITED NATIONS: *Commodity Trade Statistics*, 1972, New York, 1974.

Como se observa, la mayor parte de este calzado se dirige a EE.UU. y los países desarrollados de Europa. La URSS, sin embargo, tiene gran importancia para los países socialistas. En Corea del Sur, y es posible que en algún otro país de aquella zona, la fabricación de calzado para el ejército americano en el Viet-Nam ha sido un importante estímulo a la producción.

De Italia salían en principio calidades muy altas —calzado de lujo de señora—, pero luego se pasó al de calidad media; así pues, «el producto de calidad altísima abrió el camino a la exportación del producto de calidad media»,<sup>35</sup> que

<sup>35</sup> *Análisis del desarrollo de las exportaciones italianas de calzado*, en "La industria argentina del calzado", junio 1971, p. 512.

además está ejecutado con diseños atractivos y con excelente terminación. El calzado es consumido sobre todo por «las muchachas que gustan de vestir zapatos llamativos», a la moda del momento, y que no suelen prestar gran atención a la calidad —téngase en cuenta que la moda cambia cada temporada—, pero exigen que el calzado tenga un buen acabado.<sup>36</sup>

España, según hemos visto, exportaba al principio dos tipos: el calzado de caballero y señora de calidad muy alta y el calzado de calidad muy baja. Al igual que en Italia, el *boom* se ha centrado en calidades medias de gran consumo. Sin embargo, dentro de esta línea, los nuevos países van copando las calidades más bajas, que exigen un acabado no tan perfecto y que, por lo tanto, pueden elaborarse con una mano de obra menos cualificada, así, por ejemplo, Brasil.

Una jerarquía de precios, que puede ser una aproximación a una jerarquía de calidades, puede verse en el siguiente cuadro, obtenido de la importación de EE. UU.

PRECIO DEL CALZADO IMPORTADO POR EE. UU. EN \$/PAR

	Precio	Millones de pares
Media global	2'07	367'4
Países desarrollados	2'73	222'2
Países subdesarrollados	1'41	54'8
Francia	5'21	3'2
Italia	3'65	78'9
Reino Unido	7'20	2'5
España	3'95	32'0
China	0'75	87'5
Corea del Sur	1'21	22'2
Hong-Kong	0'54	13'6
Japón	1'00	95'5
Brasil	2'76	8'6
México	2'62	3'7
Haití	1'58	1'2

Fuente: UNITED NATIONS: *Statistical Papers. Commodity Trade Statistics*, 1971, New York, 1973, y elaboración propia.

Así pues, puede admitirse como un cuadro válido el siguiente: los zapatos para exportaciones de alta calidad son producidos en Gran Bretaña y Francia, seguramente se trata de calzado de moda y gran lujo —de *boutique*—, a juzgar por lo limitado de las cantidades exportadas y lo elevado de los precios. Italia y España exportan calidades medias de gran consumo, que además crece rápida-

<sup>36</sup> MINISTERIO DE COMERCIO: *El mercado del calzado en Suecia*, op. cit.,

mente, orientadas a la moda del momento y fabricadas con empeine de cuero. Es el zapato de las jovencitas a que nos referíamos anteriormente. El rápido incremento de su consumo está seguramente en relación con el acceso de amplias masas a pautas de consumo orientadas por una publicidad adecuada; viene a ser la «masificación de un lujo». El zapato inglés, dado su elevado precio y calidad, puede, incluso, repararse; el español o italiano es zapato para usar y desechar, tanto por su calidad como por la orientación de su estilo. Esto supone un nuevo concepto de calidad y de desgaste de un bien de gran importancia, como reconoce Houssel. Es lo que los contables llaman «obsolescencia», es decir, agotamiento por envejecimiento del diseño o, como se dice vulgarmente, «pasar de moda».

Dentro de la producción de calzado de cuero queda un último eslabón formado por países subdesarrollados que fabrican productos de una calidad baja —México, Brasil, Haití—, quizá no orientados a la moda lo suficiente como para satisfacer al público medio que hemos citado, pero que puede que con el tiempo alcancen los niveles del grupo anterior. Es sorprendente, sin embargo, que los países que inician la exportación en el Mediterráneo tengan unos precios medios por par muy altos:

<i>Países</i>	<i>Precio por par en \$</i>
Grecia	5'66
Marruecos	6'84
Malta	7'92
Yugoslavia	6'68

que los distingue tanto del grupo americano como del de Extremo Oriente. Merece la pena recordar aquí que los grandes exportadores de esta zona también empezaron con pares de precio muy alto, artesanía de alta calidad, que pronto fue bajando. Efectivamente, los precios medios de estos países son descendentes entre 1971 y 1972.

Más abajo aún quedan las fabricaciones de calzado de caucho e inyectados en plástico —sandalias japonesas—, que son el producto exportado por Japón, Taiwan, etc. No quiere esto decir que no se fabrique calzado barato en España e Italia, sino que el peso de la exportación se centra en las calidades citadas.

Todo ello sugiere la existencia de dos tipos de países exportadores:

a) De calzado de caucho y plástico, sandalias, zapatillas, etc., de calidad baja, con precios de alrededor de un dólar por par, que parece ser especialidad de los países del Extremo Oriente.

b) De calzado de piel de calidad media-alta con elevada valoración del diseño, acabado, etc., que parece ser una especialización de los países mediterráneos (España, Francia e Italia). Precios siempre superiores a los 4 \$ por par (1972).

Tipo A. El Extremo Oriente produce cerca de 300 millones de pares de calzado de caucho y en este tipo es la principal zona productora con un 30 % del total mundial, del que exporta una destacada porción. Solamente en EE.UU. entraron provenientes de esta zona 228 millones de pares de todo tipo, incluso piel y plástico en 1972, con un aumento del 68 % sobre la importación del año anterior. La exportación global supera los 300 millones de dólares, de los que 2/3 se dirigen a EE. UU. La producción de este artículo está, sin embargo, disminuyendo en la mayor parte de los países (excepto en Filipinas y Singapoore) con gran rapidez.<sup>37</sup> Este descenso se inició en fecha muy temprana (desde 1960, primera fecha para la que disponemos de datos) en el Japón y se ha extendido recientemente a los restantes países de la zona. Se produce a la vez una tendencia a los fabricados tipo textil con plástico o caucho y un gran desarrollo de la industria japonesa de calzado de cuero artificial.

Los establecimientos ocupan, por lo general, un número muy reducido de personas por unidad, incluso en las naciones donde la industria está más desarrollada (Japón, Corea). El número es, sin embargo, creciente con el tiempo, a la vez que desciende la cantidad de trabajadores-propietarios y familiares no retribuidos. En Japón ha pasado de un 20 % en 1965, con una ocupación media de siete personas, a un 14 % y ocupación media de diez en 1972, mientras la producción crecía un 13 % anual acumulado. Las diferencias salariales son muy acusadas: por término medio el ingreso de los ocupados es de un 20 a un 30 % inferior a la media y aproximadamente la mitad de los ingresos de los empleados que no trabajan directamente en la producción, lo que debe estar relacionado con la escasa cualificación necesaria para los tipos de fabricados que se realizan, a la vez que con la escasez de personal directivo.<sup>38</sup>

En general los países aludidos han concedido amplias facilidades a la inversión extranjera y sus empresas trabajan con frecuencia bajo formas de subcontratación o son propiedad de extranjeros. Este hecho, por lo demás, no afecta

<sup>37</sup> Variación de la producción de calzado todo caucho en el período 1968-1972:

	Variación %		Variación %
Malasia ... ..	— 28	Japón ... ..	— 35
Filipinas ... ..	+ 16	Rep. Kmer ... ..	— 56
India ... ..	— 24	Corea del S. ... ..	— 36
Burma ... ..	— 15	Laos ... ..	— 78
Singapoore ... ..	+ 16	Viet-Nam ... ..	— 35

Fuente: Elaboración propia a partir de datos de UNITED NATIONS.

<sup>38</sup> Salario anual en \$ USA:

	Japón (1969)	Corea (1970)	Filipinas (1968)
Media global ... ..	1.828	590	336
Media operarios ... ..	1.397	492	282
Media resto empleo ... ..	—	844	690

Fuente: Elaboración propia a partir de datos de UNITED NATIONS.

únicamente a este sector: las grandes firmas comerciales americanas o japonesas mantienen en toda la zona representantes permanentes que contratan suministros finales, e incluso forman *joint ventures*, intensivos en trabajo poco cualificado, con las firmas locales (textiles, equipos para deporte, zapatos, juguetes, etc.).<sup>39</sup> Una ojeada al anuario *Kompass*<sup>40</sup> de Singapoore proporciona la evidencia de firmas subcontratadas y filiales de grandes empresas de países desarrollados con una estructura de empleo muy particular caracterizada por una hipertrofia de ejecutivos (115 empleados y 20 ejecutivos en dos empresas que proporcionan datos) muy probablemente relacionadas con una función comercial que se extiende de mucho más allá de la propia producción.

Tipo B. Aquí el calzado de piel es ampliamente dominante: la producción de calzado de caucho apenas alcanza un 5 % de la mundial, mientras que los tipos en cuero suponen el 25 %. En algunos países de la zona la producción ha crecido fuertemente afectando en particular al calzado de *señora* y dando lugar a producciones fuertemente distorsionadas. Se trata de artículos de calidades altas o medias.

La producción no se justifica por la presencia de materias primas, puesto que los países de este grupo carecen de ellas y han de importarlas de América en su mayor parte; la actividad más bien parece tener su origen en la existencia previa de un artesanado que ha evolucionado hacia la fábrica. Por ello la zona se encuentra ahora ante un doble problema: por una parte, la competencia que empieza a suponer la exportación de países subdesarrollados con elevada producción de pieles (Argentina, Brasil), que aunque ofrecen productos menos refinados resultan más económicos, y, como contrapartida, la reducción en la exportación de pieles y el consecuente aumento de los precios en las áreas productoras mediterráneas. Por otra parte, la competencia que los calzados de material sintético hacen a la piel, en la medida que estos productos se van perfeccionando.<sup>41</sup>

Ya hemos indicado anteriormente cómo el origen artesanal se ponía de manifiesto en el elevado precio de las primeras partidas exportadas, por su tendencia a descender cuando crece la exportación y por la dificultad que encuentran para fabricar partidas homogéneas, señalada en su momento en España y recientemente en Grecia.<sup>42</sup>

El tamaño de los establecimientos es muy pequeño y el peso de los ocupados no remunerados elevadísimo —53 % en Grecia— (lo que reafirma la hipótesis

<sup>39</sup> HELLEINER, G. K.: *Manufactured Exports from Less-developed Countries and Multinational Firms*, "The Economic Journal", núm. 72 (1973), pp. 27-28. Así, Hong Kong exporta productos de plástico, especialmente juguetes y muñecas, calzado y flores artificiales, totalizando en 1969 una exportación de 1.189 millones de \$, colaborando muchas empresas con extranjeras mediante licencias o "joint ventures" (*Mercado Común Internacional*, fascículo 28, 1970).

<sup>40</sup> *Kompass Singapoore*, 1975, Singapoore.

<sup>41</sup> *Dificultades en el sector del calzado*, "A. G. I. ES", marzo 1975, p. 26.

<sup>42</sup> *The greek shoe conquers foreign market: a highly resistant and smart product of extra-quality*, "Trade with Greece", CÁMARA DE COMERCIO DE ATENAS, diciembre 1974, p. 35.

anteriormente planteada), pero decrece rápidamente en los países que han experimentado mayor ritmo de crecimiento; la ocupación crece, pero mucho menos que la producción. El número de horas trabajadas es altísimo (2.300 a 2.400 anuales; en países desarrollados, unas 1.800) y la energía consumida por hora trabajada es muy baja, pero rápidamente creciente (aproximadamente 1/5 de la de las fábricas de EE. UU.). El salario de los operarios es muy alto comparativamente: igual o superior al de los trabajadores no ocupados directamente en la producción, señalando a nuestro modo de ver la elevada cualificación de los trabajadores. Este último punto a la vez es coherente con lo anteriormente explicado, señala la principal diferencia con las industrias del Extremo Oriente: se trata de un calzado de calidad que exige una mano de obra cualificada y, por tanto, comparativamente bien retribuida.<sup>43</sup>

Dentro de la ya citada exportación de calidades medias, ha sido precisamente, como podríamos suponer por lo demás, la producción de calzado de señora la que ha conseguido las mayores tasas de desarrollo en estos países, como puede verse en el siguiente cuadro:

PRODUCCION EN MILLONES DE PARES

	ESPAÑA			YUGOSLAVIA		
	1964	1972	Indice	1964	1972	Indice
Niño	13'1	28'7	219	4'4	4'5	102
Caballero	12'8	34'3	268	14'9	11'3	73
Señora	15'5	52'7	340	10	21'1	211

	ITALIA			JAPON		
	1964	1972	Indice	1964	1972	Indice
Niño	17'4	34	195	0'4	0'8	200
Caballero	31'8	69	217	9'1	20'8	229
Señora	43'8	162'9	372	5'4	18'5	342

Fuente: UNITED NATIONS: *The Growth of World Industry, 1973*, New York, 1975, vol. II.

Estas tasas de desarrollo han sido impulsadas, sin duda, por la exportación, aunque sin olvidar el incremento del consumo interior.

<sup>43</sup> Salarios medios 1968 en dólares:

	Italia	España *	Grecia	Italia *
Media global ... ..	1.178	1.348	1.020	1.719
Operarios ... ..	1.187	—	—	—

\* Incluye complementos salariales.

Fuente: Elaboración propia a partir de UNITED NATIONS.

Ultimamente el calzado de caballero —sobre todo para muchacho— empieza a estar también orientado hacia la moda por la publicidad, en un intento de intensificar el consumo masculino al hacerle cambiar de calzado y vestido cada temporada,<sup>44</sup> pero, de momento, no tiene la aceptación que la moda femenina.

El proceso exportador se inicia, generalmente, por una toma de contacto con el extranjero. En principio se crea una organización para este fin, por ejemplo, una feria, a través de la cual se entra en contacto con las técnicas extranjeras —fundamentalmente con los fabricantes de maquinaria— y con los comerciantes. Seguidamente, si el zapato «pega», se inicia la exportación junto con un intenso proceso de renovación de la industria en el que los fabricados resultan realmente competitivos.<sup>45</sup> La exportación se desarrolla entonces con gran rapidez, dirigida hacia los mercados extranjeros más ricos.

El diminuto tamaño de la empresa, la falta de experiencia y, sobre todo, de capacidad financiera, obliga a la búsqueda de formas originales de comercialización que pueden resumirse en los siguientes tipos:

a) Oferta concentrada en grandes convenciones (ferias), donde el compra-

<sup>44</sup> "Los zapatos empiezan a ser como los vestidos: prendas con nuevas modas cada temporada... Los zapatos masculinos de tacón alto... están teniendo gran éxito en la presente temporada" (MÜNCH, ELLEN: *Ofensiva del tacón alto masculino*, "Ficiainform", diciembre 1971, p. 3). "La XIII Campionaria de Firenze anuncia que el calzado masculino para 1974 será: el deportivo, un mocasín con punta cuadrada. Para noche, línea clásica, piel de cabritilla en negro brillante. Se piensa lanzar una nueva tendencia: el estilo años 30, la moda de 'el padrino'. Accesorios metálicos en oro" (*Ferías y congresos*, "Técnica del calzado", septiembre-octubre 1973, núm. 34, p. 55). Se puede ver una descripción del calzado masculino para 1974 en INESCOOP: *Guía de la moda del calzado primavera-verano 1974*, Elda, 1973, pp. 41-43.

<sup>45</sup> En Brasil, por ejemplo, sus técnicos y empresarios recorrieron principalmente España e Italia informándose, estudiando detalladamente, tanto sus fórmulas y sistemas comerciales como su producción y fabricación, contactando con las principales firmas europeas de fabricación de maquinaria para el calzado. Precisamente uno de los individuos que llevó la iniciativa en este proceso ha sido un antiguo emigrante de Petrer, una de las ciudades zapateras del Valle del Vinalopó. Tanto en Franca como en Novo Hamburgo poseen centros de adiestramiento para personal técnico (modelistas, etc.), a los que prestan la máxima atención y ayuda (FICIA: *Brasil y su industria del calzado*, Elda, 1972, pp. 28-30).

En España empezó con la Feria del Calzado y con las exposiciones en el extranjero, promocionadas por el Ministerio de Comercio. Una primera misión por varios mercados señaló las características y posibilidades de cada uno. Además, la Feria ejerció, en estos primeros momentos, un papel difusor de técnicas y estableció contactos con los comerciantes extranjeros.

La presencia de una institución ferial no suele faltar cuando un sector de características similares al del calzado inicia el despegue. En España existen ferias para las industrias textiles (Textil-hogar), del juguete, del arte en metal, de la cerámica. En Italia hay feria del calzado en Milán (MICAM), Florencia y Bolonia. En Brasil la feria de Novo Hamburgo (FENAC). En 1971 se inició una feria argentina del calzado, y en 1972, Portugal y Méjico. Junto a las ferias aparecen formas de asociación más o menos amplias e instituciones de promoción y coordinación del comercio exterior.

dor acude porque en pocos días puede obtener una idea global y realizar sus compras.

b) Participación en convenciones extranjeras (ferias de EE. UU., Alemania, etcétera) y promoción de mercados a través de instituciones comunitarias e incluso estatales (I.C.E. italiana, C.E.P.E.X. español, etc.).

c) Oficinas de compra montadas por los clientes en las zonas de oferta, con el fin de controlar más de cerca la producción y realizar adquisiciones de manera continua.

d) Exportadores o, más frecuentemente, grupos que inician campañas de introducción de sus productos en los mercados exteriores.<sup>46</sup>

El importador es una figura obligada, a quien se dirigen los mayoristas y minoristas. El impone la marca al calzado importado, sea cual sea su procedencia, de modo que el fabricante remite el zapato con la marca del importador, o bien lo fabrica colocándosela. Es, por lo tanto, el importador el que se ocupa de promocionar la venta, dirigiendo campañas publicitarias cara al consumidor; como consecuencia, compra los modelos en exclusiva. En ocasiones, el importador es a la vez mayorista e incluso puede tener tiendas al por menor y fábricas, como ocurre con la Bata.

En resumen, la promoción corporativa y, sobre todo, la actuación de comerciantes de las naciones desarrolladas importadoras, son la clave de este comercio. Dada la pequeña capacidad financiera de las empresas del sector, que deriva de su pequeño tamaño, su promoción no hubiera podido hacerse de otro modo.

Este hecho es perfectamente visible en España, en Brasil (en cuanto se inició el *boom* de la exportación se empezaron a montar oficinas de comerciantes), en Argentina, etc. En los casos extremos se crean situaciones en las que el capital industrial queda en franca dependencia del comercial, lo que limita drásticamente las posibilidades de acumular y, por lo tanto, pone en peligro la supervivencia.

La última solución, es decir, la formación de grupos de productores orientados a la exportación, es seguramente la que mejores posibilidades ofrece cara al futuro. Es la única que permite un control de la comercialización del producto por parte del fabricante, y esto es indispensable para llegar a una consolidación de la industria.

### *Países productores consumidores*

Existen, como ya indicamos, algunos países subdesarrollados que tienen una

---

<sup>46</sup> Una magnífica descripción de estas formas de comercialización en el caso de Italia puede verse en *El sector del mes: Calzados, Maquinaria para las fábricas de Calzado y Curtidos*, "A. G. I. ES", Milán, septiembre 1969, pp. 12-13.

producción de calzado de alguna importancia. La evolución de la producción suele ser creciente, con una intensidad variable, en muchos casos alta. Las exportaciones son escasas, por lo que el crecimiento de la industria y el consumo van paralelos. El consumo es muy bajo, pero en algunos países crece rápido, más que por el aumento del nivel de vida, por la europeización de las costumbres. En otros, por ejemplo Argentina y Chile, puede suponerse una situación estacionaria.

Sobre estas naciones, la documentación de que se dispone es muy limitada, por lo que no podemos extendernos demasiado. Con todo, su importancia reside en la posibilidad de que en el futuro se conviertan en suministradores mundiales de calzado. Estos países son grandes productores de pieles y, por lo tanto, abastecedores de esta materia prima: Brasil,<sup>47</sup> Argentina, etc., y recientemente empiezan a tomar conciencia de sus posibilidades y a limitar la salida de la piel, evitando la exportación sin curtir, etc. Es previsible que en un futuro, como está empezando a ocurrir en Brasil, tiendan a exportar los zapatos hechos, en lugar de las pieles. Además de la materia prima, cuentan también con una industria tradicional y de cierta importancia, que de momento carece de posibilidades financieras, experiencia y decidido apoyo estatal. De entrar en liza en el mercado internacional, lo harían, como Brasil, con zapato barato y de baja calidad, de acabado defectuoso y preparado con pieles de curtición imperfecta, ya que su mano de obra no puede actualmente trabajar al nivel de calidad de las zonas tradicionales —España, Italia—.<sup>48</sup> De momento han iniciado las restricciones a la exportación de pieles; Argentina lo hizo en mayo de 1971, provocando fuertes alzas del precio de las pieles en 1972,<sup>49</sup> y se están difundiendo las nuevas técnicas para este tipo de industrias por Hispanoamérica, a partir del Brasil, esti-

---

<sup>47</sup> Brasil, en realidad, está en una situación intermedia entre este grupo de países y el anterior. Hace unos años era claramente un país productor-consumidor, pero en este corto espacio de tiempo su exportación ha crecido de modo tan espectacular que se prevé será uno de los países exportadores más importantes del futuro.

<sup>48</sup> INESCOOP, *Brasil...*, op. cit. "Hemos de dividir los mercados internacionales en dos sectores: un 90 % de zapato industrial, económico, "standard", y un calzado imaginativo, de creación, variable con la moda, que representa un 10 % de la demanda mundial... Italia empezó este tipo de producción cualificada. Después siguió España...; no podemos olvidar ese 90 % en el que realmente existen competidores muy fuertes, como son Japón, Brasil, etc., pero no siento preocupación ninguna por ese otro 10 % que nadie sino nosotros lo llenará..." (RODRÍGUEZ MARTÍN: *Conversaciones con Dante A. Negretti*, "Diario de la FICIA", septiembre 1973, núm. 4, 1970.)

"Brasil, tanto por las características de sus materias primas para la fabricación del calzado, como por el bajo poder adquisitivo de su población, el tipo de calzado que produce ha de ser económico, con poca preocupación por la calidad, la moda y el perfeccionamiento en el acabado... Teniendo en cuenta el tipo de calzado que Brasil produce, la preparación técnica de la mano de obra es suficiente..." (INESCOOP, 1972, op. cit., p. 26 y 30).

<sup>49</sup> MÜNCH, ELLEN: *Desde Nueva York*, "Ficiainform", mayo 1972, p. 12. *Situación de los mercados de pieles*, "I. C. E.", núm. 1.300, 2-III-72.

mulando las exportaciones de calzado. A tal fin se organizó en 1971 el Primer Congreso de Calzado, Cuero y Afines en Novo Hamburgo,<sup>50</sup> y se realizó EFFICA 71, feria del calzado en Buenos Aires, con apoyo vario pero fundamentalmente de la ONU, que orientó la muestra, y junto con una misión de fabricantes recorrió EE. UU. y Canadá. El sistema de acceso al mercado internacional es francamente interesante: los fabricantes entran en contacto con los importadores americanos con el fin de interesarles en la compra. Los importadores empiezan asistiendo a la feria, congreso o exposición, si en principio les parece interesante. Una vez que conocen la oferta y han realizado algunos pedidos de prueba, se dedican a montar sus oficinas en el país en cuestión (como tienen montadas también en los países productores tradicionales). Estas firmas pasan entonces a «ofrecer» asistencia técnica, para que los zapatos puedan realizarse en condiciones de competir en los mercados internacionales. La empresa importadora, a pesar de la inversión realizada, queda entonces solamente como distribuidora exclusiva, pero la dirección, al menos en teoría, sigue en manos nativas.<sup>51</sup>

La importancia y agresividad de esta combinación entre los productores baratos de estos países y los *managers* de países desarrollados ha sido puesta recientemente de manifiesto<sup>52</sup> en el caso del Brasil. La simple revisión de los anuarios de exportadores<sup>53</sup> confirma la presencia de numerosas firmas extranjeras, hecho del que teníamos numerosas referencias por fuentes orales;<sup>54</sup> el caso del grupo «Ipanema do Brasil» es un ejemplo de estas estructuras de *putting out system* que han sido señaladas recientemente en las industrias de calzado.<sup>55</sup> El grupo es una emanación de la potentísima «Sumimoto», empresa de importación y exportación japonesa que se coloca en el décimooctavo lugar absoluto en la graduación mundial de las grandes empresas. Hace unos años se puso en contacto con seis empresas brasileñas que producían 5.000 pares de calzados al día, en conjunto, para el mercado interior. Actualmente, unos 6.000 obreros, encuadrados en la firma, producen de 45 a 50.000 pares diarios de piel y cuero. La empresa contrató *managers* de organizaciones europeas con experiencia reconocida y empezó la introducción de su calzado en EE. UU., pasando en 1975 a orientarse hacia los mercados europeos. El producto es de tipo medio económico, pero, en opinión de los italianos, el diseño es «poco agraciado»; si consigue mejorarlo —y con el tiempo lo conseguirá— llegará a representar una competencia muy

<sup>50</sup> Brasil, la ciudad tiene su origen en las colonizaciones alemanas del Sur.

<sup>51</sup> *La misión comercial a Estados Unidos y Canadá y Mesa redonda sobre exportaciones*, en «La industria argentina del calzado», junio 1971, pp. 18-19 y 22. También, CALPENA GIMÉNEZ, ROQUE: *El calzado español y sus mercados*, en «Economía Industrial», enero 1974, p. 72.

<sup>52</sup> «A. G. I. ES», *Calzados: el grupo "Ipanema do Brasil" a la conquista de los mercados europeos*, Junio 1975, pp. 33-34.

<sup>53</sup> Anuarios: *Kompass Brasil 1974*, *Kompass Japón 1975*, *Kompass Hong-Kong 1974*.

<sup>54</sup> Información amablemente facilitada por el señor Montesinos Máñez, de la F.I.C.I.A.

<sup>55</sup> LLUCH, ERNEST: *Tamaño de empresa y País Valenciano, unas aproximaciones*, en «Estudio económico. Región Valenciana», INDUBAN, Valencia, 1975, p. 161.

sería dentro del propio mercado italiano. Es de creer que, si la prevista evolución se produce, los fabricantes se verán obligados a mejorar constantemente sus productos, dirigiéndose a una clientela cada vez más reducida.

La exportación aumenta en algunos de estos países, dentro de cifras muy modestas, con gran rapidez,<sup>56</sup> pero su peso es aún prácticamente despreciable, tanto desde el punto de vista de la producción nacional (es decir, no tiene apenas trascendencia en la evolución del sector) como del comercio internacional, no siendo competidores reales.

En resumen, estos países unen a la abundancia de materias primas, la de fábricas y mano de obra especializada, por lo que, si de momento no suponen peligro, en el futuro pueden ser grandes competidores, al menos en calzado barato. Algunos indicios permiten suponer que el momento está llegando.

## 2. EL TAMAÑO DE LAS EMPRESAS

Uno de los puntos más discutidos de la industria del calzado española (también en otras ramas) es, precisamente, el del tamaño de sus empresas y la capacidad competitiva que de él se deriva. Las acusaciones de minifundismo y de escasa capacidad competitiva han llovido sobre las empresas del Valle del Vinapóp,<sup>57</sup> cuya respuesta ha sido, por lo general, que es precisamente su pequeño tamaño lo que las hace competitivas a nivel internacional. La discusión incide sobre el problema de cuáles son las dimensiones óptimas para las empresas de este tipo.

En nuestra opinión el problema es doble, pues es necesario distinguir entre establecimiento o unidad de producción y la empresa como unidad financiera

<sup>56</sup> Véase como ejemplo la siguiente tabla de evolución de la exportación argentina:

Años	Exportación total	Tasa de crecimiento	Exportaciones a EE. UU.	Porcentaje
1967 ... ..	2'38	—	1'90	75'6
1968 ... ..	133'46	56'1	95'72	71'7
1969 ... ..	344'40	2'6	273'86	79'5
1970 ... ..	249'50	6'7	218'36	87'7
1971 ... ..	1.040'51	4'2	975'87	93'3
1972 ... ..	3.200'—	3'1	3.100'—	96'9

Fuente: "Ficiainform", noviembre 1972.

1972: UNITED NATIONS: *Commodity Trade*, 1972, op. cit.

<sup>57</sup> PRESIDENCIA DEL GOBIERNO: *III Plan de Desarrollo, 1972-75. Industrias manufactureras, varias y artesanas*, Madrid, 1972, p. 255.

y comercial. No es lo mismo el tamaño óptimo de producción, es decir, el que procura unos costes medios más bajos, que el financiero y de comercialización, es decir, el que procura un mejor dominio del mercado y acceso a las fuentes de financiación.<sup>58</sup> En las siguientes páginas intentaremos un estudio del primer aspecto —o, mejor dicho, del primer problema—, que abordaremos mediante el análisis del tamaño de las empresas a nivel internacional.

Encontrar datos de producción a nivel mundial por industrias que sean homogéneos es difícil por la diversidad de criterios y métodos que los diferentes países utilizan para obtener y clasificar los datos. Los problemas relativos a la homogeneidad de las series nos han llevado a decidir la subdivisión de los datos en tres grupos, según fuesen estadísticas que sólo contabilizan las fábricas con más de diez empleados, las que contabilizan con más de cinco o las que contabilizan todas. Como para el caso español disponíamos de tabulaciones de establecimientos por tamaños, nos ha sido fácil obtener el empleo siguiendo los tres criterios (es decir, empleo en todas las fábricas, empleo sólo en fábricas de más de cinco operarios y en las de más de diez operarios solamente).

Una primera aproximación realizada para 1965,<sup>59</sup> utilizando únicamente la ocupación por planta, ya nos convenció del interés de este estudio comparativo. Sin embargo, un mayor nivel de empleo no significa siempre mayor tamaño en términos de producción, por lo que hemos pasado a una segunda aproximación utilizando cuatro indicadores: El primero, y más elemental, la ocupación por establecimiento; siguiendo a Profumeri<sup>60</sup> hemos utilizado el V. A. B. por esta-

<sup>58</sup> RICO GIL, ANTONIO, Y OTROS: *Informe-Estudio sobre el sector azulejero*, "C.O.P.E.F., VIII Asamblea General", octubre 1973, pp. 12 y 18.

<sup>59</sup> Empleo por fábricas en 1965:

	Número de establecimientos	Empleados por establecimiento
Chile . . . . .	142	57'7
India . . . . .	94	85'2
Irak . . . . .	28	61'5
Nigeria . . . . .	21	83'9
Pakistán . . . . .	122	12'7
Italia (1) . . . . .	1.330	42'0
España (2) . . . . .	836	44'1
en 1969 . . . . .	—	42'6
Alemania R. F. (1) . . . . .	786	86'7
Bélgica (1) . . . . .	190	78'5
Francia (1) . . . . .	936	73'0
Holanda (1) . . . . .	221	52'1

Fuente: Elaboración propia a partir de UNITED NATIONS.

(1) A partir de estadísticas de la C. E. E.

(2) A partir del I. N. E.

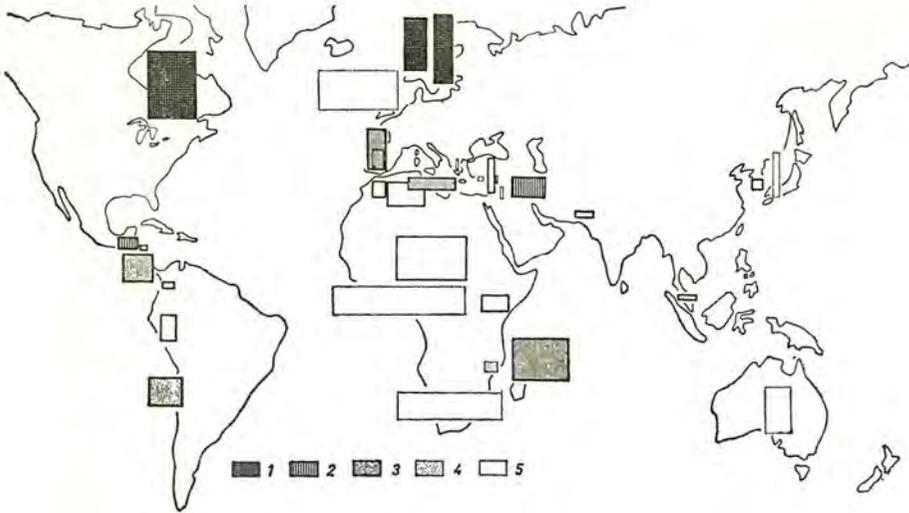
<sup>60</sup> PROFUMERI, PIERLUIGI: *Natura, caratteristiche e prospettive della piccolo-media impresa nello sviluppo industriale italiano*, en "La piccola e la media industria nella crisi dell'economia italiana", Roma, 1974, pp. 129.

blecimiento como segundo indicador, que nos señala la producción por planta (más preciso en su significado, ya que no sólo depende del nivel de empleo, sino también del equipo, pero más dudoso en su cálculo, por la diversidad de criterios de cada país, por la dudosa fiabilidad de muchas estimaciones y por el hecho de haberse tenido que homogeneizar las cifras utilizando el cambio monetario oficial en dólares). Con la energía eléctrica utilizada se han obtenido dos indicadores más: el montante de los Kw/h. anuales consumidos por establecimiento como medida del equipo y los Kw. por hora/operario, que nos dan una idea del nivel de mecanización de la empresa y, por tanto, de la productividad. Los datos para estos dos últimos indicadores son señalados por un número muy reducido de países. Así hemos obtenido el siguiente cuadro (*vid.* mapa núm. 3).

#### TAMAÑO DE LOS ESTABLECIMIENTOS EN 1970

<i>Países</i>	<i>Por establecimiento</i>		<i>Kw por</i>	<i>V. A. B. \$</i>
	<i>Ocupados</i>	<i>V. A. B. 1.000 \$</i>		
I. Países que contabilizan todos los establecimientos				
Muy desarrollados:				
Australia	50	214		4.280
Canadá	89	573	260.000	1'9 6.440
Reino Unido	148	524		3.540
En desarrollo:				
Japón	10	43		4.300
España	19	36	16.781	0'53 1.900
Italia	13			
Subdesarrollados:				
Mediterráneo:				
Malta	4	5	2.677	0'38 1.250
Siria	2	1'5		800
Grecia	2'3	3	473	0'24 1.300
Chipre	9	4		400
Jordania (1)	4'5	5		1.100
Tunisia (exc. artes.)	91	102	72.380	0'55 1.100
Subdesarrollados:				
Resto:				
Moçambique	18	17	9.500	0'38 944
Níger (industrias)	42			
Madagascar (exc. art.)	105	415	121.000	0'63 3.950
Zaire (industria)	1.177	1.695		1.440
Otros (2):				
Africa del Sur	197	491		2.500
Puerto Rico	141			

MAPA NÚM. 3



Tamaño medio de las empresas de fabricación de calzado:

- 1 más de 1'5 Kw/h. op.
- 2 de 1 a 1'5 Kw/h. op.
- 3 de 0'5 a 1 Kw/h. op.
- 4 de 0 a 0'5 Kw/h. op.
- 5 no consta

La base de los cuadros numerados equivale a 50 operarios, altura 1.250 \$ por operario, superficie 62.500 \$ anuales de V. A. B. por empresa

<i>Países</i>	<i>Por establecimiento</i>				
	<i>Ocupados</i>	<i>V. A. B. 1.000 \$</i>	<i>Energía</i>	<i>Kw por h/operario</i>	<i>V. A. B. \$ por ocupado</i>

## II. Países que contabilizan establecimientos con 5 ó más ocupados

<b>Muy desarrollados:</b>					
Noruega (3)	42	209	101.449	1'6	5.000
Suecia	34	219	78.947	1'5	6.500
Finlandia	90		98.039	0'8	
<b>Desarrollados:</b>					
España (4)	33	129	46.654	0'67	3.900
Israel	16	54			3.375
<b>Subdesarrollados:</b>					
<b>Asia:</b>					
Corea	18	16			889
Filipinas	6	2	2.360	0'35	300
Malasia	36	16			400
<b>Subdesarrollados:</b>					
<b>Mediterráneo:</b>					
Argelia (3)	66	151			2.300
<b>Subdesarrollados:</b>					
<b>América:</b>					
Perú	26	62			2.400
El Salvador (3)	130		177.692	1'5	
Colombia	20	12	15.625	0'45	600
Guatemala	37	39	77.200	1'20	1.100
Honduras	9	4	2.100		400
Panamá	58	148	62.000	0'75	2.600
Venezuela	26				

## III. Países que contabilizan establecimientos con 10 ó más ocupados

<b>Muy desarrollados:</b>					
Alemania R. F.	117		166.898 (5)	0'9 (5)	
<b>Desarrollados:</b>					
Italia	37				
España (4)	44	168	61.698	0'68	3.818
<b>Subdesarrollados:</b>					
<b>Asia:</b>					
Iraq	61	110	112.727	1'13	1.800
Indonesia	64		29.841	0'34	
Pakistán	32	25			780
Filipinas	29		33.700	0'7	

Países	Por establecimiento			Kw por h/operario	V. A. B. \$ por ocupado
	Ocupados	V. A. B. 1.000 \$	Energía		
Singapoores	52				
Thailandia	17	4			235
Subdesarrollados:					
Mediterráneo:					
Egipto	39	73			1.870
Grecia	31				
Marruecos	24	34			1.416
Portugal	32				
Turquía	240	459	333.000	0'7	1.900
Subdesarrollados:					
Africa:					
Nigeria	130	518			3.980
Uganda	59	91			1.500
Tanzania	112		163.000	1'2	
Subdesarrollados:					
América:					
Colombia	50				
Perú	93	479			5.150
Chile (3)	60	155	53.691	0'52	2.580
IV. Otros					
Con 20 o más ocupados:					
Malawi	131	845			6.450
Austria	156				
Argelia	119				
Con 50 o más ocupados:					
España	121				
Italia	110				
Chile	167	714	166.667	0'52	4.275
Kenya	851	1.680			1.970

- (1) Se incluye en este grupo por semejanza de estructura industrial y por proximidad.  
(2) Países que no encajan en los grupos anteriores.  
(3) Utiliza los empleados en lugar de los ocupados.  
(4) Datos de 1972.  
(5) Sólo electricidad utilizada como fuerza motriz.

Fuente: Elaboración propia a partir de UNITED NATIONS: *The Growth of World Industry, 1969 y 1973*, New York, 1971 y 1975.

España, 1970: SERVICIO SINDICAL DE ESTADÍSTICA: *Estadísticas de la producción industrial, 1970*.

Italia, 1971: *Censimenti generali dell'Industria y Statistiche del Ministerio de Lavoro*, tomados de BOSCOLO, F., op. cit., pp. 452-456.

El V. A. B. por ocupado es una estimación algo semejante al Kw/h. por operario y hora que abarca una gama mucho más amplia de países, pero varía también con la cualificación de la mano de obra, tasa de beneficios, etcétera.

Las dificultades que presentan las estadísticas y el hecho de disponer sólo de medias no nos permite más que extraer conclusiones a título provisional. Las conclusiones son, sin embargo, coherentes con los resultados obtenidos en los estudios realizados sobre este tipo de industrias, tal como exponemos en una de las notas, pero solamente una investigación muy detallada de datos homogéneos y tabulados por tamaños en un número suficiente de intervalos, podría ser decisiva.

Como puede apreciarse, las industrias de los países desarrollados son de tamaño relativamente grande en relación con los establecimientos italianos o españoles en empleo, pero la diferencia más notable aparece en el capital fijo, consecuencia de una mecanización mucho más intensa (el consumo de energía por hora es de tres a cuatro veces superior). Con todo, los elevados salarios y el bajo número de horas trabajadas queda reflejado en el elevado porcentaje que estos ingresos representan sobre el V. A. B., hecho que hemos citado anteriormente. La estructura: empresas grandes, muy mecanizadas, de producción en serie, se aprecia con facilidad. La competencia de las fábricas italianas y españolas ha destruido, sobre todo, la pequeña y media empresa y ha producido una tendencia a la concentración en grandes establecimientos con el fin de mejorar los precios de producción.<sup>61</sup> Dicho de otro modo, dados los elevados salarios de la mano de obra en los países desarrollados, la producción sólo puede hacerse en plantas muy mecanizadas y grandes, si se quiere competir con el calzado de los países en vías de desarrollo o subdesarrollados. La estructura es estrictamente capitalista, como se deduce de la inexistencia de trabajadores no retribuidos, y su producción es descendente; está, por tanto, dentro de una fase de madurez dentro del esquema propuesto por Kuznets.<sup>62</sup>

En los países subdesarrollados el tamaño presenta una gran variedad. Ciñéndonos a los que anotan todas las plantas, puede observarse que es muy pequeño, con medias de empleo entre 2 y 10 personas. En este caso la productividad es muy baja, el grado de mecanización mínimo y, por tanto, el capital por empresa. Esto es, sin duda, consecuencia de una estructura artesanal, como lo confirma el hecho ya señalado del bajo porcentaje de asalariados, la evolución de la producción es muchas veces creciente, quizá porque el consumo crece, pero en algún caso está siendo estimulada por el inicio de la exportación.

---

<sup>61</sup> BOSCOLO, FLAVIO: *Il settore delle calzature*, op. cit., p. 453: "In Europa... ha visto un processo di concentrazione alla ricerca di una dimensione ottimale dal punto di vista produttivo, tecnologicamente avanzato, sui 250-300 addetti, con una produzione standardizzata."

<sup>62</sup> KUZNETS, SIMON: *Economic Change*, Londres, W. W. Norton & Co., 1953, tomado de LLUCH, ERNEST: *Tamaño de empresa y País Valenciano, unas aproximaciones*, en "Estudio económico. Región Valenciana", INDUBAN, Valencia, 1975, p. 157.

Si tomamos los países que contabilizan las empresas con más de cinco o diez ocupados, el aspecto cambia. Una parte sigue con características semejantes en cuanto a productividad y tamaño, otra dispone de tamaños mucho mayores con niveles elevados de capital fijo y productividad. Algunos países que dicen investigar únicamente las industrias, exceptuando, por tanto, la producción manual, son semejantes a este segundo grupo: tamaños altos, importantes equipos y productividad alta, aunque inferior a la de los países desarrollados. Todo ello parece sugerir la existencia de grandes establecimientos modernos, filiales de empresas multinacionales, incrustados en un ambiente artesanal o semiartesanal, hecho que nos es conocido a través de otras fuentes, como hemos indicado en una nota anterior. Por otra parte, en los casos que se dispone respecto a países que han realizado cambios de criterio en sus encuestas, se señala un brusco descenso del número de empresas (Grecia, el 10 %, con más de 10 ocupados; Filipinas, el 15 %). Parece, pues, que puede señalarse en muchos de estos países, a título de hipótesis, la existencia de una fuerte polarización de los establecimientos: bien fábricas muy grandes en la cumbre y muchos establecimientos pequeños en la base, que son, en su mayor parte, o en su totalidad, artesanos.

Entre un grupo y otro se sitúan los países que anteriormente habíamos calificado como exportadores de calzado. Los tamaños medios son pequeños si contabilizamos todos los establecimientos, sin duda superiores a los de los países subdesarrollados, pero inferiores a los de los desarrollados. Los coeficientes de mecanización son, con todo, relativamente altos y crecen rápidamente, al igual que la producción. El trabajo no remunerado tiene aún cierta importancia, como hemos comentado anteriormente. Un sondeo realizado en el caso de España nos permite conclusiones más matizadas, utilizando para ello una fuente distinta.<sup>63</sup>

#### TAMAÑO DE LOS ESTABLECIMIENTOS ESPAÑOLES EN 1972

	Ocupación	Por establecimiento V. A. B. 1.000 \$	Energía Kw/h	Por hora/operario Energía
Todas las empresas	20	69	23.538	0'66
Artesanía	3	8	2.504	0'45
Industria	21'5	81	29.364	0'67
Con más de 5 ocupados	34	129	46.654	0'67
Con más de 10 ocupados	44	168	61.698	0'68

Fuente: SERVICIO SINDICAL DE ESTADÍSTICA: *Estadísticas de la producción industrial, 1972*, Madrid, 1973, y elaboración propia.

Persiste, por tanto, una artesanía que representa un 10 % de las empresas,

<sup>63</sup> SERVICIO SINDICAL DE ESTADÍSTICA: *Estadística de la producción industrial, 1972*, Madrid, 1973, pp. 173-193. Es, además, la fuente utilizada por UNITED NATIONS: *The Growth of World Industry*, op. cit.

pero, a diferencia de la de países subdesarrollados, tiene un grado de mecanización notable y una productividad alta (V. A. B. por ocupado, 2.600 \$). Lo más interesante es, sin embargo, la existencia de un volumen elevado de empresas pequeñas y medias de carácter industrial con coeficientes de mecanización bajos y muy estables (el aumento de tamaño no implica aumentos de productividad, como ya comentaremos en otro lugar), con porcentajes de mano de obra no retribuida significativos (15 %).

Podemos concluir provisionalmente con algunos puntos que nos parecen de especial interés. Aparecen varios tipos de estructuras industriales: industrias de países desarrollados claramente capitalistas, formadas por grandes fábricas muy mecanizadas, con producciones de grandes series y francamente regresivas; industrias también capitalistas de país subdesarrollado que —hasta donde nos llega la información— son filiales sobreimpuestas a un medio artesanal o semiartesanal (aunque su carácter varía mucho); hipertrofia de pequeñas y medias empresas en países exportadores, a caballo entre la artesanía y la industria, con producciones en series pequeñas y en parte subcontratadas a las empresas comerciales de países desarrollados (también este aspecto es muy variable y, en general, parece especialmente importante en el Extremo Oriente).

Este último punto merece un comentario adicional. En primer lugar el origen de la actividad, por los comentarios que se exponen más adelante sobre España e Italia, parece indudable que está en la artesanía previa: su tamaño pequeño, fuertemente creciente; el bajo nivel de mecanización; la valoración de la cualificación profesional; los elevados porcentajes de propietarios-trabajadores, etcétera, apuntan en este sentido. Por otra parte existen países emergentes (Grecia es el caso más significativo), con exportación creciente, a los que se les puede asignar una estructura artesanal indudable, confirmada por los elevados precios de los productos exportados. De generalizar las descripciones disponibles para Grecia, Marruecos, España e Italia, se trataría de masas de artesanos y pequeños talleres que elaboran el calzado de calidad para los sectores de mayores ingresos en las ciudades. La situación de estos sectores no es estable, pues con gran facilidad tienden a nacer empresas pequeñas (10-15 empleados), bien mecanizadas, que ocupan sobre todo mano de obra infantil o femenina y que eluden con facilidad los impuestos, razón por la cual resultan competitivas.<sup>64</sup> Dentro de este medio complejo surgirían las iniciativas de exportar y la evolución hacia estructuras fabriles iría acompañada del progreso de las exportaciones. Sin embargo, dado el desconocimiento del mercado exterior y la escasa capacidad financiera

---

<sup>64</sup> El problema del tamaño ha sido estudiado en Marruecos por HOUSSEL, H. P., op. cit., 1966, p. 66, que describe la situación de las empresas medias (unos 100 trabajadores) presionadas por arriba por las grandes, que lanzan una producción en serie mucho más barata y que están localizadas con un criterio más racional, y, por abajo, por las pequeñas, que les copian los modelos y utilizan un status semiartesanal. Años antes de la Primera Guerra Mundial, en un estudio sobre la India, se vio una situación interesante: la producción constaba en su mayor parte de calzado indígena elaborado por artesanos,

de estos establecimientos, ha sido normal que las redes comerciales hayan quedado siempre fuera de su alcance, como hemos explicado en otro lugar.

Esta descripción, si bien podría ser válida para el caso de los países mediterráneos, resulta comprometido aplicarla a otras zonas, como el Extremo Oriente o los países emergentes de América Latina. En la primera de ellas el papel de los comerciantes y fabricantes extranjeros ha sido probablemente mucho más decisivo. Por otra parte, su especialización en productos *unskilled-labour intensive*, realizados en plantas muy pequeñas, coordina mal con las explicaciones hasta ahora aportadas. El grado de desarrollo de aquellos países es mucho más bajo y, por ello, se hace más difícil pensar en la existencia previa de una estructura artesanal.

Otro aspecto importante es el porqué de ese cambio en la localización de las empresas productoras de calzado, de países desarrollados a menos desarrollados o subdesarrollados. Dadas las condiciones ya expuestas, no cabe duda de dos hechos: el calzado se realiza en estos países con una tecnología mucho más primitiva que en los desarrollados y con una mano de obra de producción cuali-

---

además habían unas cuantas pequeñas fábricas muy localizadas (150 en Agra) y nueve grandes empresas modernas muy diseminadas (dos en Agra, Kapur y Calcuta) —incluyendo Batanagar, la gran fábrica de la Bata—, una en Madras, Bombay y Bangalore que hacían calzado militar y de uso corriente. Se producían, además, 18 millones de pares de calzado de goma. Comparando la India con Marruecos puede indicarse: la producción de calzado indígena tiende a desaparecer en la medida en que se europeizan las costumbres (la producción de calzado indígena, que era en la India de 100 millones de pares en 1940, había descendido a 6'9 en 1965; es posible, sin embargo, que parte de esta diferencia sea debida a distinto criterio de contabilización) y el artesano a desaparecer encerrado en un círculo de miseria —como los zapatos no se venden, rebaja el precio, lo que le obliga a bajar la calidad puesto que normalmente está en el límite de subsistencia, lo que desprestigia el calzado y disminuye su demanda—, pues sólo en pocos casos dispone del suficiente capital para montar un pequeño taller. Las fábricas grandes son más duraderas, pero al ser enclaves aislados dentro de un medio rural, normalmente, y depender en gran parte de iniciativas alóctonas que han elegido la localización por su relación con la red de comunicaciones y por disponibilidad de mano de obra, normalmente no inducen a su alrededor actividades complementarias (un ejemplo particularmente instructivo de este hecho es la fábrica Bata, creada en los años veinte en una región pantanosa de agricultura pobre. (DOUMERGE, YVES: *Un bel exemple d'implantation industrielle en milieu rural: l'Usine BATA de Moussey-Bataville (Mouselle)*, "Information Géographique".) Cuando estas fábricas desaparecen, la población emigra. La industrialización —en lo que se refiere al tipo de industria que nos ocupa— surge de las pequeñas fábricas, que tienen cierta capacidad de mecanización y su concentración en un punto les permite beneficiarse de economías de escala importantes y crear cierto número de industrias auxiliares que vayan formando un ambiente industrial. Sin duda eran estas fábricas las que se estaban desarrollando rápidamente en Fez cuando la visitó Houssel (la descripción de la India ha sido tomada de SPATE O. H. K. LEARMONT A. T. A.: *India and Pakistan. Land, People and Economy*, London, 1967, páginas 327-328). El problema del dualismo de tamaños puede verse en SANTOS, MILTON: *Geografía y economía urbanas en los países subdesarrollados*, Barcelona, 1973, páginas 94-95.

ficada. A este respecto se ha indicado el inicio de una demanda de productos de moda en estos países a partir de la Segunda Gran Guerra, consecuencia de la aparición de amplias capas sociales con ingresos altos,<sup>65</sup> hecho que produjo un redespazamiento tecnológico a técnicas menos automatizadas y, por tanto, un aumento importante en el peso de los salarios, con lo que pasaron a colocarse en situación competitiva países con menor grado de desarrollo. En el contacto entre el mercado y la producción han dominado siempre las organizaciones de los países desarrollados, como ya hemos dicho. A este respecto se ha señalado recientemente dos fases: una primera a cargo de empresas comerciales y la segunda a cargo de empresas industriales.<sup>66</sup> Numerosos ejemplos se han propuesto hasta aquí que confirman la existencia de este *putting-out*, pero su influencia parece particularmente notable en el caso de países extremadamente subdesarrollados del Extremo Oriente o de la América Latina, donde, a la vista de la documentación disponible, se ve que los comerciantes y fabricantes extranjeros han ido no sólo a encargar trabajo —como han hecho aquí—, sino también a montar las fábricas e introducir tecnología.<sup>67</sup>

El tercer aspecto se refiere a las posibilidades futuras de este tipo. Por una parte es indudable que el nivel de competitividad, a pesar del reducido tamaño de sus plantas, es muy alto. No se puede pensar cara al comercio internacional en grandes instalaciones muy mecanizadas, al menos para el tipo de oferta española; en los otros tipos, que exigen menos mano de obra cualificada, los países menos desarrollados tienen ventajas comparativas (Brasil, Extremo Oriente). Es de suponer que, forzados por esta competencia, haya que tender cada vez más a producciones de calidad, pero en este campo el mercado disponible es restringido.<sup>68</sup>

---

<sup>65</sup> LLUCH, ERNEST: *Tamaño de empresa y País Valenciano*, op. cit., p. 158.

<sup>66</sup> HELLEINER, G. K.: *Manufactured exports from less-developed countries and multinational firms*, "The Economic Journal", marzo 1973, pp. 21-45.

<sup>67</sup> La introducción de tecnología sigue sistemas distintos. En los países mediterráneos lo decisivo es, según parece, la imitación que acertadamente señaló Rodríguez de Arzúa en Mallorca. Las Ferias y la política de ventas de las casas fabricantes de maquinaria han tenido una gran importancia en el origen del proceso. En las industrias brasileñas o de Extremo Oriente parece que ha ido unida a la inversión exterior mediante el sistema de "Joint ventures" —acuerdo entre una empresa exterior y otra interior con orientación del producto a la exportación—. (RODRÍGUEZ DE ARZÚA: *La industria en la isla de Menorca*, en "Estudios Geográficos", núm. 69, p. 13. IBARRA Y RUIZ, PEDRO: *Historia de Elche*, Alicante, 1895, pp. 296-297. HOUSSEL, J. P.: "Le processus imitatif est le ressort même de l'industrialisation spontanée", op. cit., 1972, p. 371.)

<sup>68</sup> Así lo han entendido los italianos en varias ocasiones. Se habla de dos orientaciones posibles: hacia producciones en plástico más mecanizables y de mejor salida, por ser más baratas, en fábricas mayores con elevada productividad; o bien hacia calzado de calidad. Si enfocamos el problema como regional en lugar de sectorial parece que tiende, como explicaremos más adelante, a una transformación progresiva de la producción de calzado a artículos para el calzado que exigen mayor tecnología.

## **PRODUCCION**



## 1. EVOLUCION DE LA POBLACION

Veamos en el siguiente cuadro la evolución de la población en las distintas comarcas en el período 1940-1970:

TASAS DE CRECIMIENTO ANUAL

<i>Comarcas</i>	<i>1940-50</i>	<i>1950-60</i>	<i>1960-70</i>
Baix Vinalopó	1'56	2'36	4'72
Vinalopó Mitjà	0'96	1'92	2'58
Alt Vinalopó	0'59	1'14	1'41
Camp d'Alacant	0'60	1'58	4'15
Foia de Castalla	0'10	1'63	4'84
Les Valls d'Alcoi	0'20	0'60	1'40
Bajo Segura	0'73	0'39	0'00
Altiplano	0'72	-1'33	-0'14
SE de Albacete	0'25	-0'79	-0'31

Fuente: Elaborado a partir del I. N. E.

Quizá lo que destaca con más vigor en el cuadro anterior sean las brutales tasas de crecimiento alcanzadas en la última década por algunas comarcas, que forzosamente deben estar unidas a fuertes inmigraciones. El núcleo de mayor crecimiento está formado por el Vinalopó Mitjà, Foia de Castalla, Camp d'Alacant y Baix Vinalopó. Hacia el norte, el ritmo de crecimiento desciende en el Alt Vinalopó, Habanilla, Fortuna, y al sur, la Vega Baja del Segura tiene una población estabilizada. Dicho de otro modo, hay una zona de desarrollo demográfico intensísimo rodeada al norte, oeste y sur, de zonas que se están desertizando, entre las que resalta casi como una isla.

Las mayores tasas entre 1940-1960 son las del Baix Vinalopó y Vinalopó Mitjà, primeras comarcas despegadas, que posteriormente han sido superadas por el Camp d'Alacant y Foia de Castalla.

Entre 1940 y 1950 todas las comarcas de la zona estudiada crecían, aunque con un ritmo relativamente lento, y a lo largo de las dos décadas siguientes se fue produciendo una radical alteración: algunas de las comarcas han acelerado su crecimiento de modo espectacular mientras las restantes han visto estabilizarse o descender sus efectivos. Resulta difícil sustraerse a la idea de la conexión entre esos fenómenos. Las cuatro comarcas citadas de mayor crecimiento englobaban en 1940 el 47'5 % de la población estudiada, y en 1960, el 61 % habiéndose convertido en un centro de concentración de población, en detrimento de las zonas que las rodean. Las tres comarcas que pierden población (Vega Baja, Altiplano y La Mancha) han pasado del 34'8 % en 1940 al 24'1 en 1970, pudiéndose englobar en ellas, sin duda, tierras al W y SW de la provincia de Alicante con características similares (Fortuna, Habanilla, Huerta del Segura, etcétera).

En el Baix Vinalopó es Elx la ciudad cabecera, la que concentra el mayor crecimiento y casi la totalidad de la población comarcal. En el Vinalopó Mitjà, Elda y Petrer son los centros que presentan las mayores tasas, seguidas por Novelda y Aspe. Los pueblos de los llanos a la derecha del Valle pierden población rápidamente en beneficio de los que se alinean a lo largo de la carretera. El Valle Alto presenta la novedad de no ser su capital la ciudad de más vitalidad demográfica de la comarca, pues tienen tasas mayores los pueblos de Saj (1'4 % anual frente a 0'56 en Villena de 1940 a 1970) y de Banyeres.

Estudiaremos seguidamente el grado de concentración de la población en el principal núcleo de cada comarca.

POBLACION CONCENTRADA EN EL CASCO URBANO  
DEL PRINCIPAL NUCLEO, EN PORCENTAJE  
SOBRE EL TOTAL DE LA POBLACION COMARCAL

	1930 <i>A</i>	1970 <i>B</i>	<i>B — A</i>
Camp d'Alacant	64'8	76'7	11'9
Baix Vinalopó	42'7	68'1	25'4
Valls d'Alcoi	53'2	69	15'8
Foia de Castalla	21'8	47'1	25'3
Alt Vinalopó	46'6	57'6	11
Vinalopó Mitjà (1)	26'5	48'5	22
Bajo Segura	13'6	13'3	—0'30

(1) Se ha tomado Elda y Petrer unidos.

Fuente: Elaboración propia a partir de los censos.

Tal como podíamos esperar, lo más destacable es la importancia que adquiere la población urbana en las capitales más industriales (así ocurre en el Baix Vinalopó y Foia de Castalla). Solamente en las zonas preferentemente agrícolas

(Bajo Segura), o con industrias poco desarrolladas (Alt Vinalopó), o relativamente estables (les Valls d'Alcoi) el progreso es relativamente lento y el desfase de crecimiento entre población urbana y resto de la comarca no es muy acusado. Sin embargo, las comarcas que han experimentado un fuerte desarrollo industrial ven acusarse de modo decidido la concentración de la población en la ciudad-motor de este desarrollo (Foia de Castalla, + 25'3; Vinalopó Mitjà, + 22'0; Baix Vinalopó, + 25'4).

Semejante desarrollo no puede imaginarse más que sobre la base de una corriente migratoria que transfiera población de las zonas de alrededor a los núcleos centrales. Efectivamente, las ciudades que ocupan el centro del Valle han tenido saldos migratorios variables, pero más intensos en Elx, seguido por Novelda y Elda-Petrer, que suponen más de 1/3 de la población de 1960. En Aspe, Monforte y Crevillent los porcentajes, aunque positivos, son mucho más bajos (Aspe es el único municipio que destaca). El Valle Alto del Vinalopó figura en una situación más estable, sin fuertes migraciones. Una mancha comprendida entre Alcoi, al norte; Elx, al sur; Elda, al oeste, y Xixona, al este, con la única excepción de Tibi, concentra un volumen considerable. Al este y al oeste de esta mancha los municipios pierden población progresivamente, de forma más intensa en los que rodean Aitana y en la Vega Baja del Segura.<sup>1</sup> La succión se ejerce sobre estas zonas y los municipios inmediatos de Murcia y Albacete. Villena atrae inmigrantes de los municipios de alrededor en un porcentaje que no supera el 10 % de su inmigración, que no es excesiva (25 % de su población en 1970) y viene sobre todo de los municipios pequeños en el límite con Albacete y los municipios cercanos de Murcia.<sup>2</sup> La inmigración del Valle Medio es muy alta (superior al 50 % de la población) en Elda y Petrer, algo inferior en Novelda y relativamente baja en Monòver y Aspe. La provincia abastece en un 50 % esta inmigración y el resto es de origen extraprovincial, sobre todo de Fortuna, Habanilla, Yecla, Jumilla y La Mancha. Elx, por su parte, tiene una población inmigrada voluminosísima: la mitad de la censada en 1970 no ha nacido en el municipio. El origen de la mayor parte de sus inmigrantes está en el Bajo Segura y en la Huerta de Murcia.<sup>3</sup> La magnitud de esta corriente es realmente impresionante y tiene su explicación en la grave crisis de las huertas a raíz de la decadencia del cultivo del cáñamo.

Tanto en densidad como en volumen, las mayores disponibilidades de población se encuentran en el S y SW (Vega Media, 243.687, y Vega Baja del Segu-

---

<sup>1</sup> GOZÁLVEZ PÉREZ, VICENTE: *Notas sobre demografía de la Provincia de Alicante*, en "Cuadernos de Geografía", núm. 11, pp. 54-61; sobre todo, el mapa núm. 8, frente a la página 56.

<sup>2</sup> PIQUERAS, RAFAEL: *Comarca del Alto Vinalopó*, en "Geografía de la Provincia de Alicante". En curso de publicación.

<sup>3</sup> GOZÁLVEZ PÉREZ, V.: *La ciudad de Elche, Valencia*, 1976, pp. 240-242. De los 50.293 habitantes de Elx que no han nacido en el municipio, 15.110 proceden del Bajo Segura, y 17.301, de la provincia de Murcia.

ra, 132.422 hab.) más que en el W y NW (E y NE de Murcia, 55.000 hab.; SW Albacete, 78.000). La inmigración desde la provincia de Albacete es mucho más antigua y, por lo tanto, sus posibilidades están ya muy agotadas. Las huer-tas del S y SW, muy natalistas, están muy densamente pobladas y la emigración es reciente, constituyendo una reserva de mano de obra considerable.

#### ESTRUCTURA PROFESIONAL

Seguidamente intentaremos un análisis de la estructura profesional de las principales ciudades zapateras del Valle:

*Alt Vinalopó.* En el siguiente cuadro podremos ver la evolución de la población activa de Villena.

EVOLUCION DE LA POBLACION ACTIVA DE VILLENA

Sectores	1950	1960	1970 (1)
Primario	49'9	38'1	15'9
Secundario	27'1	39'1	53
Terciario	18'3	21'8	31'1
No consta	4'7	1	
	100'0	100'0	100'0

(1) 1970: PIQUERAS, RAFAEL: "Comarca del Alto Vinalopó", en *Geografía de la Provincia de Alicante*. (En curso de publicación.)

Fuente: Elaboración propia e I. N. E.

La población está experimentando un proceso de industrialización muy importante, pero aún mantiene un 16 % de población agraria. Saj tiene una estructura más industrializada, pues sólo el 10'8 % de su población activa está incluida en la agricultura.<sup>4</sup> La base de esta industrialización es, sin duda, la industria del calzado, que ocupa a más del 50 % de la población industrial en ambos municipios. En Saj, además, cuenta la industria de la madera, derivada de los antiguos fabricantes de toneles y carros que iniciaron en 1917 y desarrollaron en los 40 una industria de persianas de cierta entidad.<sup>5</sup>

<sup>4</sup> PIQUERAS, RAFAEL, op. cit.

<sup>5</sup> En 1968 se crearon tres industrias en forma de sociedades que intentaron un drenaje a gran escala del capital de la ciudad. De ellas la más importante es Lucalsax, S. A., de calzados, que contaba en 1971 con 63 operarios declarados; se montó, además, Forjas del Vinalopó, de herramientas de albañilería y chapistería, y Provisax, para la construcción. Ninguna de las dos supera los cincuenta operarios.

Veamos en el siguiente cuadro la estructura de la población activa de Saj, ocupada en las principales ramas industriales.

EMPLEO EN SAJ. 1970

	Varones	Hembras	Total	Porcentaje	Trabajan en		
					Elda	Petrer	Villena
Calzado	353	218	571	31'5	9	2	1
Bolsos	15	12	31	1'7			
Tacones	51	—	51	2'8	20		
Hormas	32	—	32	1'8	11		
Otras complementarias	13	7	20	1'1	4		
<b>Total rama</b>	<b>464</b>	<b>237</b>	<b>705</b>	<b>38'8</b>			
Persianas (madera)	164	1	165	9'1	5		
Metal	90	—	90	5'0	5	1	
Cerámica y construcción	177	—	177	9'8			
Oficinas	50	18	68	3'7			
Otras	133	25	158	8'7			
<b>Total secundario</b>	<b>1.030</b>	<b>281</b>	<b>1.311</b>	<b>72'1</b>			
Primario	196	—	196	10'8	1	2	1
Terciario	253	54	307	16'9			
<b>Total</b>	<b>1.479</b>	<b>335</b>	<b>1.814</b>	<b>100'0</b>	<b>55</b>	<b>5</b>	<b>2</b>

Fuente: Elaboración propia a partir del Padrón Municipal.

Antes de comentar el cuadro, creemos pertinente hacer algunas precisiones metodológicas. El Padrón, hemos intentado tabularlo por empresas en lugar de por actividad del trabajador porque creemos que es más significativo; sin embargo, en algún caso hemos encontrado dificultades, fundamentalmente en las oficinas, pues una gran cantidad de los oficinistas no dicen en qué empresa trabajan y, por tanto, no se sabe a qué rama de actividad pertenecen. Partiendo del supuesto de que el sector terciario utilizará un porcentaje mínimo de oficinistas y el primario nulo, los hemos pasado al sector de industrias, pero sin desglosar por ramas. Hay, sin embargo, parte de estos profesionales que sí indican rama y se han transferido a la suya. Este problema ocurre también con unas veinte personas que indican ser industriales sin más precisión. Había, además, un grupo de trabajadores que no indicaban el domicilio de la fábrica, por lo que no era posible saber si trabajaban en Saj o en otro pueblo; con todo, el porcentaje es mínimo y no puede alterar demasiado el conjunto.

Según el Padrón que comentamos, la población activa del núcleo representa un 32 % de su población (de este volumen, 4/5 son varones), lo que es, sin duda, un porcentaje bajo, pues la provincia ya lo tiene del 34 % y el total

español aún es mayor (34'8 %). No cabe duda de que la subinscripción de mujeres es muy grande: es difícil imaginar una fabricación de calzado sin un número al menos tan grande de varones como de hembras, por lo que, en todo caso, el volumen de mujeres habría de ser incrementado en principio con unas 150. Teniendo en cuenta que Saj tiende a aparar para Elda y Petrer, la cifra citada quizás debería ser aún mayor, pensamos en unas 200 mujeres más. La población activa sería entonces de 2.000 trabajadores (35'5 %), con porcentajes mucho más correctos. La industria del calzado supondría en este caso el 41'5 % del empleo total (incluyendo complementarias y marroquinería); la elaboración de persianas, el 9'1 %, y la del metal, el 5'0 %, y toda la industria, el 76'6 % del total. Desde el punto de vista de los sexos, la industria del calzado ocuparía el 80'5 % de las mujeres.<sup>6</sup>

Un último aspecto es el de los habitantes que trabajan en otro término, de los que hemos contabilizado 62, casi todos ellos de las industrias complementarias del calzado, taconeros y hormeros (lo que seguramente es debido a su cualificación en el trabajo de la madera, de tradición en Saj) y de la del metal (de los cinco que van a Elda, tres trabajan en una fábrica de maquinaria para el calzado, por lo que también aquí se trata de trabajo cualificado). Esta emigración apenas supera el 3 % de la población activa y se dirige sobre todo a Elda.

*Vinalopó Mitjà*. Es la segunda zona provincial en fabricación de calzado, mucho más antigua que la primera (Elx), de modo que la industria ha tenido tiempo de difundirse por los pueblos vecinos, dando lugar a una estructura mucho menos concentrada que en aquel caso (la base es, sin duda, una estructura de ciudades escasamente polarizada). Veamos seguidamente la distribución de la población activa en los núcleos más significativos:

ESTRUCTURA DE LA POBLACION ACTIVA (1970)

	<i>Elda</i>	<i>Petrer</i>	<i>Monòver</i>	<i>Novelda</i>
Primario	2'8	3'5	11'2	27'8
Secundario	77'9	81'8	72'3	52'1
Terciario	19'3	14'7	16'5	19'8
	100'0	100'0	100'0	100'0

Fuente: Elaboración propia a partir de los padrones municipales respectivos.<sup>7</sup>

<sup>6</sup> Hemos de precisar que, sin duda, muchas de las mujeres de agricultores trabajan la tierra y no constan como activas en el censo, pero, en todo caso, esta cifra no podría ser muy superior a cien mujeres, que es el número de agricultores.

<sup>7</sup> Los padrones de cada municipio no eran exactamente homogéneos. El de Elda indicaba solamente los oficios. Los de Petrer y Monòver tenían la misma densidad de datos que el de Saj, lo que nos permite estudiar la movilidad de la población. El de Novelda era una copia de computadora y, por lo tanto, los oficios habían sido reducidos a una gama muy limitada.

La mayor industrialización se presenta en Petrer, seguido de Elda, siendo Monòver y Novelda pueblos que mantienen porcentajes relativamente altos de población agrícola. El núcleo Elda-Petrer está completamente industrializado, siendo su densidad de servicios muy baja, sobre todo en el caso de Petrer.<sup>8</sup> Veamos seguidamente la evolución en la ciudad de Elda de la estructura de la población activa:

#### EVOLUCION DE LA ESTRUCTURA DE LA POBLACION ACTIVA

	1940	1950	1960	1970
Primario	11'6	4'6	3'4	2'8
Secundario	72'1	74'5	77'5	77'9(72)
Terciario	16'3	15'8	13'2	19'3(25'2)
Mal clasificados		4'9		

Fuente: Elaborado a partir de: 1950 y 1960, I.N.E.; 1940, Ministerio de Trabajo; 1970, Padrón Municipal.<sup>9</sup>

La ciudad estaba ya industrializada en 1940, sin embargo su población secundaria tuvo en los siguientes años una fuerte tendencia a aumentar a expensas de la primaria y terciaria. Entre 1960 y 1970 se observa un crecimiento del sector terciario, explicable por las funciones administrativas que ha ido adquiriendo: sede de partido judicial y cabecera comarcal de la Organización Sindical.

Veamos seguidamente la evolución en Petrer:

#### EVOLUCION DE LA POBLACION ACTIVA EN PETRER

	1930	1960	1970
Primario	46'8	8'2	3'5
Secundario	46'4	78'5	81'8
Terciario	6'9	13'0	14'7

Fuente: 1960, I.N.E.; resto, padrones municipales.

<sup>8</sup> En Novelda y Elda los oficinistas han sido incluidos en el sector secundario, a donde creemos pertenecen la mayor parte. Sin embargo no hemos podido clasificarlos por ramas como hemos hecho en Saj, Monòver y Petrer. Si los hubiéramos pasado al sector terciario, el porcentaje de este sector sería de un 25'2 % (el porcentaje real es un valor intermedio entre los dos).

<sup>9</sup> En 1970 se indican entre paréntesis los porcentajes que corresponderían si se contabilizaran los oficinistas en el sector terciario.

La decidida industrialización del pueblo arranca, sin duda, de la postguerra. La escasez de servicios demuestra su estrecha dependencia de Elda.

Veamos a continuación Monòver y Novelda:

#### EVOLUCION DE LA POBLACION ACTIVA EN MONÒVER Y NOVELDA

	MONÒVER			NOVELDA		
	1960	1965	1970	1950	1960	1970
Primario	26'6	23'4	11'2	35'7	37'1	27'8
Secundario	54'3	58'7	72'3	32'4	36'8	52'1
Terciario	16'4	17'9	16'5	28'2	23'1	19'8

Fuente: 1950 y 1960, I.N.E.; resto, padrones municipales.

Monòver ha experimentado un interesante proceso de industrialización en la segunda mitad de la pasada década; Novelda todavía no. En ambos municipios se observa un descenso de la población terciaria, que en el caso de Monòver se explica por la cesión de funciones a Elda. Con todo, Novelda mantiene el porcentaje más elevado de sector terciario de toda la comarca. En esta última ciudad se observa un ligero desarrollo del sector primario coincidente, sin duda, con la difusión de los viñedos dedicados a la exportación de uva de mesa (*aledo*).<sup>10</sup>

Veamos seguidamente la composición del sector secundario:

#### COMPOSICION DEL SECTOR SECUNDARIO (1970)

	ELDA		PETRER		NOVELDA		MONÒVER	
	Activ.	%	Activ.	%	Activ.	%	Activ.	%
Calzados	7.380	66'7	3.231	71'7	96	3'1	1.524	58'2
Bolsos	57	0'5	178	4'0			16	
Complementarias	980	8'9	349	7'8			71	
Total	8.417	76'1	3.758	83'5	96	3'1	1.611	62'7
Construcción	998	9'0	523	11'6	648	21'1	208	8'1
Mármol	40	0'4			944	30'7	319	12'4
Alimentación					284	9'3	104	4'0
Textil					212	6'9		
Otras	1.600	14'5	222	4'9	888	28'9	330	12'8
Total	11.055	100'0	4.503	100'0	3.072	100'0	2.572	100'0

Fuente: Padrones municipales de 1970.<sup>11</sup>

<sup>10</sup> La actividad tuvo una expansión tan decidida que, según nos informaron, los viñedos propiedad de Novelda se inician en Agost y terminan cerca de Habanilla. También se cultiva el tomate y el melón.

<sup>11</sup> En Elda y Novelda, en muchos casos, nos ha sido imposible clasificar adecuadamente algunos trabajadores, ya que indicaban oficios indefinidos (obrero, industrial, etc.).

Petrer, Monòver y Saj, situadas alrededor de Elda, han ido adoptando progresivamente la industria del calzado. Sus industrias tradicionales, en ocasiones, han desaparecido: la antigua alfarería de Petrer, de la que sólo queda una fábrica de tejas; la industria textil de Monòver, etc. Otras sobreviven todavía, como es la cestería de Monòver, transformado de la madera en Saj y la elaboración del mármol.

Así pues, entre Novelda y Villena existe una aglomeración formada por Elda y Petrer, con dos pueblos relacionados: Monòver y Saj. La especialización zapatera es en ella altísima, ocupando los 3/4 de la población activa en el núcleo central y descendiendo en Monòver hasta el 60 % y algo más en Saj. La mayor parte de los servicios se encuentran en el punto central, sobre todo los muy especializados (modelistas, traductores, técnicos, etc.). Existe una corriente emigratoria a trabajar en los pueblos centrales, que exponemos a continuación.

#### PERSONAS QUE TRABAJAN FUERA DE SU MUNICIPIO

<i>Trabajan en</i>	<i>Petrer</i>	<i>Viven en Monòver</i>	<i>Saj</i>
Elda	1.550	143	55
Petrer	—	7	5
Elx	1	2	—
Alacant	13	—	—
Saj	8	—	—
Novelda	6	—	—
Monòver	4	—	—

Fuente: Elaboración propia a partir de padrones municipales.

Como se observa en el cuadro anterior, cerca del 30 % de la población activa de Petrer trabaja en Elda. El hecho es comprensible si se tiene en cuenta la proximidad de los núcleos. Pueden constatarse algunas migraciones a trabajar a la construcción en Alacant y canteros que trabajan en Novelda y Monòver, sin duda desde muchos años atrás. A Saj marchan personas relacionadas con el zapato; en algunos casos (zapateros encargados) se observa cierta cualificación.

Las transferencias de trabajo en el caso de Monòver son menores, pero tienen cierta importancia. El Pinós, por su parte, envía diariamente unas veinte personas a Monòver, Elda y Alacant; en los dos primeros, a las fábricas de zapatos, y en el tercero, a la construcción.

Con todo, el motivo más frecuente de contacto entre las ciudades es la prestación de servicios especializados del lugar central y el trabajo de aparato de los pueblos de alrededor. El Pinós, l'Alguenya, la Romana, Monòver, Novelda, Saj, Villena, Caudete, Castalla, Yecla, Jumilla y Banyeres trabajan para Elda y Petrer. En todos estos pueblos es fácil percibir la pequeña revolución que

produjo la llegada del aparato, que facilitaba a las mujeres ingresos en ocasiones mayores que los que tenían los varones ocupados en la agricultura (jornaleros), sustituyendo en muchos casos al antiguo trabajo de elaboración de encaje de bolillos (*randa*).<sup>12</sup> El ambiente de optimismo inherente a los fenómenos anteriormente descritos no oculta, sin embargo, la sensación de explotación.<sup>13</sup>

---

<sup>12</sup> Parece que llegó a tener importancia en los pueblos a la derecha del Valle (l'Alguenya, la Romana, els Fondons) y, sobre todo, en Novelda.

<sup>13</sup> “Les des quioves i el passat  
diu que guanyen molts diners,  
lo que val a deu pessetes  
te paguen a deu quinzets.”

Pregón de fiestas de Fondó de les Neus, citado por VICEDO SANTONJA, FRANCISCO: *Trabajo etnológico sobre Hondón de las Nieves*, sin fecha y sin numerar. Mecanografiado.

## 2. INVERSION

Como consecuencia del cambio técnico ya estudiado, una segunda oleada de establecimientos —la primera fue la de los años 20— empezó a formarse en las afueras de las ciudades. Montados con la nueva maquinaria, eran capaces de producciones muy altas y estaban orientados hacia la exportación del producto. El capital necesario para una de estas unidades productivas puede estimarse en alrededor de los 20-30 millones de pesetas (de ellos, entre 5 y 10 destinados a maquinaria) para una producción diaria de 600 a 1.000 pares y una cifra de negocios de alrededor de 40-60 millones de pesetas anuales. El margen comercial debió estar cercano al 20 % en los mejores años, lo que supondría un beneficio neto que podía aproximarse al 40 %. No disponemos evidentemente de datos oficiales, pero lo estimamos a través de numerosos datos fragmentarios. Por lo demás, este beneficio sería presumible conociendo la escasa capitalización previa de que se partió. Romano Rosi ha encontrado para Italia una tasa del 35-40 % en una industria de características parecidas, lo que hace más plausible nuestra estimación.<sup>14</sup> Esto explicaría que la inversión calculada por la FICIA para la industria en los últimos años ascienda a la elevada cifra de 15 a 20.000 millones de pesetas.

### AÑO 1970. INVERSION EN INDUSTRIAS DE CALZADO PROVINCIA DE ALICANTE

En % sobre el total nacional

	<i>Nuevas industrias</i>	<i>Ampliaciones</i>	<i>Total</i>
Número	82	73	75
Empleo	79	53	66
Inversión	78	56	64

Fuente: *Alicante, desarrollo industrial*. Cámara de Comercio. Alicante, 1972.

<sup>14</sup> *Modello di sviluppo de un settore in rapida crescita, l'industria della ceramica per l'edilizia*, Milán, 1966. En HOUSSEL, J. P.: *Essor des villes manufacturières dans l'Italia du milieu*, "Revue de Géographie de Lyon", v. 47, núm 4 (1972), p. 376.

La mayor parte de estas nuevas instalaciones se realizaron en el Valle, que es al mismo tiempo donde fue más intenso el proceso de renovación y ampliación de la maquinaria.

Las estimaciones de inversión que podrían hacerse con base en datos oficiales son mucho más reducidas. Concretamente, según los publicados por el Ministerio de Industria:

INVERSION EN LA INDUSTRIA DEL CALZADO  
DE LA PROVINCIA DE ALICANTE (\*)

<i>Año</i>	<i>Millones de pesetas</i>	<i>Tasa</i>
1966	23'7	—
1967	23'1	— 0'03
1968	120'0	4'19
1969	219'5	0'83
1970	260'4	0'18
1971	85'5	— 0'67
1972	99'0	0'16

Fuente: Elaboración propia a partir del MINISTERIO DE INDUSTRIA, *Economía Industrial*. Revista mensual del Ministerio de Industria. Años 1966-72.

(\*) Hasta el año 1969 se trata de inversiones en edificación y maquinaria superiores a un millón de pesetas. A partir de ese año se trata de inversiones sólo en maquinaria; la diferencia, sin embargo, no debe ser demasiado grande, dada la escasa importancia de las nuevas industrias en esos años. El año 1973 no se ha estudiado, pues cambió el criterio de la publicación, pasando a contabilizar solamente inversiones en maquinaria superiores a cinco millones de pesetas.

Estas cifras, que se refieren únicamente a las inversiones superiores a un millón de pesetas en maquinaria, cabe pensar que están subvaloradas. Aún así se percibe perfectamente el gran salto de la inversión en el año 1968, manteniendo una tasa muy alta en 1969 y más reducida en 1970, desmoronándose en los años siguientes. La contabilización está hecha a partir de las inscripciones definitivas, es decir, realizadas. El cálculo de las provisionales expresa mejor las perspectivas de la burguesía local. En este aspecto, entre 1966-1967 las inscripciones disminuyen para incrementarse en 1968 en un 10'28 (es decir, algo más del 1.000 %). En el año siguiente la tasa bajó a 0'37 %.

De todos modos, la inversión, en gran parte de los casos, cabe pensar que no está contabilizada, aparte ocultaciones, seguramente frecuentes. El caso de montar una fábrica completa con toda su maquinaria no fue extraño. Pero fue, sin embargo, más frecuente el empezar colocando la cadena y, quizás, una máquina de montar y luego ir añadiendo poco a poco las demás máquinas. Estas sucesivas ampliaciones no debieron superar el millón de pesetas en la mayor parte de los casos, no siendo, por lo tanto, contabilizadas. La inversión fue creciendo

así a medida que la acumulación lo permitía.<sup>15</sup> Por otra parte, los valores declarados deben estar por debajo de los reales.

Como aproximación al mecanismo, que hemos explicado anteriormente, de las inversiones sucesivas, incluimos a continuación el volumen de inversiones destinado a ampliar la industria y a montar industrias nuevas:

INVERSION EN LA INDUSTRIA DEL CALZADO. PROVINCIA DE ALICANTE  
(en miles de pesetas)

	<i>Ampliaciones</i>	%	<i>Nuevas</i>	%	<i>Total</i>	%
1966	8.295	35'0	15.366	65'0	23.661	100
1967	11.875	51'4	11.222	48'6	23.097	100
1968	111.148	92'6	8.879	7'4	120.027	100
1969	106.988	48'7	112.492	51'3	219.480	100
1970	163.446	62'8	96.993	37'2	260.439	100
1971	44.578	52'2	40.894	47'8	85.472	100
1972	85.015	86'0	14.031	14'0	99.046	100
Total	531.345	63'9	299.877	36'1	831.222	100

Fuente: Elaboración propia a partir del MINISTERIO DE INDUSTRIA. *Economía Industrial*.

Veamos seguidamente la distribución espacial de las inversiones 1966-1972 en la zona.

INVERSIONES 1966-72 EN EL VALLE DEL VINALOPO  
(en miles de pesetas)

<i>Comarcas</i>	<i>Valor</i>	<i>Porcentajes</i>	<i>Nuevas industrias</i>	<i>Porcentaje empleo 1972</i>
Alt Vinalopó	59.490	7'2	4	14'4
Vinalopó Mitjà	214.831	25'7	14	41'4
Baix Vinalopó	513.253	61'8	33	41'2
Bajo Segura	43.648	5'3	3	1'5
Total	831.222	100'0	54	100'0

Fuente: Elaboración propia a partir de MINISTERIO DE INDUSTRIA: *Economía Industrial*, revista mensual del Ministerio de Industria, años 1966-72.

Tal como podría esperarse, por las tasas de crecimiento del empleo ya estudiadas, el Baix Vinalopó tiene un porcentaje de inversión extraordinariamente alto, en detrimento del Vinalopó Mitjà, que está quedando cada vez más en un lugar secundario.

<sup>15</sup> Un caso similar ha sido estudiado por RICO GIL Y OTROS: *Informe-estudio sobre el sector de cerámica y azulejo en la zona española*, Zaragoza, 1973, pp. 1-54.

Una comparación entre el porcentaje del empleo en 1970 y de la inversión aclara algunos puntos, por lo demás imaginables. Las comarcas más dinámicas de la industria del calzado alicantina son el Baix Vinalopó y la Vega Baja del Segura, mientras que el Alt Vinalopó y el Vinalopó Mitjà muestran menos vitalidad. Las máximas divergencias se dan en el Bajo Segura con carácter positivo (zona más dinámica) y en el Alt Vinalopó con carácter negativo (zona menos dinámica). En el siguiente cuadro intentamos una valoración de este hecho por medio de unos coeficientes de asociación entre las dos series de porcentajes del cuadro anterior. El coeficiente indica que la inversión es proporcional al empleo en 1970 cuando es igual a uno; el inferior a uno expresa que está por debajo, y superior a uno, que está por encima. De ser todos los coeficientes iguales a la unidad se podría suponer que todas las ciudades crecen al mismo ritmo y que, por lo tanto, la importancia relativa de cada ciudad en la zona se mantiene constante. En caso contrario, los mayores señalan las ciudades de mayor crecimiento, las más dinámicas; los menores señalan los puntos de estancamiento.

<i>Comarcas</i>	<i>Indices de vitalidad</i>
Alt Vinalopó	0'5
Vinalopó Mitjà	0'62
Baix Vinalopó	1'50
Bajo Segura	3'53

Puede, pues, concluirse que la industria está sufriendo un importante desplazamiento meridiano de norte a sur, de Villena a Elx.

La estructura media de inversiones vista ha sufrido variaciones a lo largo del tiempo, que exponemos a continuación:

#### INVERSIONES EN PORCENTAJES

<i>Comarcas</i>	1966	1967	1968	1969	1970	1971	1972
Baix Vinalopó y							
Bajo Segura	50	22'7	63'9	59'6	67	86'8	84'9
Alt Vinalopó		5'0	12'5	13'7	2'8		5'8
Vinalopó Mitjà	50	79'2	23'6	26'7	30'2	13'2	9'3

Fuente: Elaboración propia a partir de MINISTERIO DE INDUSTRIA: *Economía Industrial*, revista mensual del Ministerio de Industria, años 1966-72.

En los primeros años, la inversión en las comarcas de la parte media y alta era más importante, aunque siempre por debajo de la de Elx. Fueron esos los años de iniciación de la exportación y aumento de los precios de los productos exportados. La crisis subsiguiente ha llevado a las inversiones, en la zona citada, a niveles francamente deprimidos, concentrándose éstas prácticamente en la zona

baja del valle. El Alt Vinalopó sólo mantuvo tasas aceptables en 1968 y 1969, los años del violento crecimiento de la demanda, por lo que parece aceptable la hipótesis de que el fuerte crecimiento estimuló la difusión industrial desde Elda hacia dicha comarca, cosa que corrobora el hecho de que, en varias ocasiones, son industrias montadas por fabricantes de Elda (además de que gran parte de los servicios que necesitan los han de buscar en esta ciudad). Quizá los márgenes relativamente altos de beneficios permitían su situación en zonas marginales. La crisis de 1970 se refleja de modo inmediato, pareciendo, sin embargo, que la peor situación se produce, precisamente, en el Valle Medio y, concretamente, en Elda, pues la ciudad ha pasado del 22'1 %, en 1970, al 3'2 %, en 1972.

Analicemos seguidamente algunos coeficientes. Uno de los más significativos es el número de empleados que tienen, por término medio, las nuevas fábricas. Para su cálculo hemos separado las nuevas instalaciones de las ampliaciones y con los resultados hemos elaborado el siguiente cuadro:

EMPLEADOS POR FABRICA EN LAS NUEVAS INSTALACIONES. 1966-1972

	1966	1967	1968	1969	1970	1971	1972	Todos
Elda	17'5	35'5	—	35	95	—	—	39'3
Monòver	38'5	49	—	89	45	—	—	50
Petrer	—	—	—	—	—	—	75	75
Novelda	—	—	—	—	74	—	—	74
Aspe	—	—	—	—	28	—	—	28
Villena	—	27	—	57	25	—	—	36'3
Saj	—	—	—	203	—	—	—	203
Elx	16	26	61'5	59	48'5	97	80	54
Redován	—	—	—	34	—	—	—	34
Albatera	—	—	—	—	210	—	—	210
Benejúzar	—	—	—	—	—	33	—	33

Fuente: Elaboración propia a partir de Apéndices núms. 1 y 2.

Los resultados más claros son los siguientes: el tamaño de las instalaciones nuevas es mayor en Elx que en Elda (en un 37 %), lo que es coherente con las especialidades de cada ciudad. En las restantes ciudades aparece el coeficiente muy pequeño en Villena (las fábricas de calzado de niño suelen ser pequeñas) y mayor en Monòver. De todos modos, en líneas generales, el tamaño de las nuevas fábricas es mayor en los pequeños núcleos industriales que en los grandes centros, y en aquéllos algunas de ellas aparecen como grandes instalaciones en un medio semirural.

La inversión por trabajador es otro aspecto importante, que puede dar una idea de la intensidad del factor capital:

INVERSION POR EMPLEADO EN MAQUINARIA

(en miles de pesetas)

	1966	1967	1968	1969	1970	1971	1972	Total
Saj	—	—	—	54	—	—	—	54
Villena	—	42'1	—	49'1	100	—	—	59
Elda	133	79	—	150	74'5	—	—	95'5
Monòver	49	70	—	116'5	36'4	—	—	75
Petrer	—	—	—	—	—	—	41'3	41'3
Novelda	—	—	—	—	56'7	—	—	56'7
Aspe	—	—	—	—	89	—	—	89
Elx	114	42'2	72'1	133	91	129	68'8	108
Redován	—	—	—	136	—	—	—	136
Albatera	—	—	—	—	146	—	—	146
Benejúzar	—	—	—	—	—	99'5	—	99'5

Fuente: Elaboración propia a partir de los Apéndices núms. 1 y 3.

Separando el Valle en dos zonas, aguas arriba y abajo de Aspe, puede observarse:

- a) La zona superior tiene una inversión por empleado mucho más baja que la inferior, lo que es coherente con el menor tamaño de sus plantas y con su especialidad. Este hecho es importante porque nos permite suponer que las inversiones por debajo de un millón de pesetas (que es el límite inferior de la publicación que utilizamos como fuente) tienen más importancia en la zona superior que en la inferior. De todas formas, la constatación de inversiones no contabilizadas en la zona superior no creemos que haga variar las tendencias observadas.
- b) En la zona inferior, la inversión por empleado es mayor, al igual que el tamaño, y, por lo tanto, la productividad (que según una estimación oficial es de 6 pares/trabajador/día frente a 5 en la zona superior). Aspe sería un punto de transición.
- c) En la parte superior, el centro tiene una inversión por empleado mucho mayor que las ciudades que lo rodean; seguramente la introducción del aparado-cortado en la fábrica da como resultado un aumento del empleo proporcionalmente mayor que la inversión y, sin duda, produce gran parte de la diferencia entre Elda y las ciudades de alrededor, siendo la causa del mayor tamaño de las plantas.
- d) En la parte inferior esto no ocurre, más bien tiende a ser mayor la inversión por empleado en Albatera y Redován que en Elx, debiendo estar la razón en la forma de difusión de la industria, en grandes fábricas muy mecanizadas para aprovechar una mano de obra muy barata y poco cualificada.

Haremos, por último, un análisis de las nuevas empresas complementarias y auxiliares del calzado. Para ello hemos utilizado las inversiones en nuevas instalaciones entre 1968 y 1972, puesto que los años anteriores no nos parecen significativos para nuestro propósito, por la escasa importancia que entonces tuvieron este tipo de inversiones. Los resultados se resumen en el siguiente cuadro:

#### NUEVAS EMPRESAS DE INDUSTRIAS COMPLEMENTARIAS

	<i>Inversión por empleado (en pesetas)</i>	<i>Número de empleados por fábrica</i>	<i>Número de nuevos establecimientos</i>
Troquelado	132.000	17	4
Pisos	388.000	12	6
Cortes aparados	59.200	36	13
Goma	225.000	22	7
Química (cuero artificial o colas)	593.000	23	2
Mecánica	354.000	8	2

Fuente: Elaboración propia a partir de MINISTERIO DE INDUSTRIA: *Economía Industrial*.

Merecen comentarse algunos puntos:

- a) La preparación de cortes aparados es, con mucho, la industria complementaria que más se ha desarrollado. La inversión por empleado es muy baja, pero los empleados por planta suelen ser muchos (aunque no tantos como en las fábricas de calzado).
- b) El troquelado de cuero tiene también niveles de inversión por empleado relativamente bajos, aunque más altos que las fábricas. En las demás industrias la inversión es francamente alta. Puede decirse que la química, mecánica y elaboración de pisos (en realidad, química también) para el calzado, son las industrias que exigen más capital por empleado y, por tanto, su productividad es mayor. La industria de la goma (pisos de goma y otros artículos) está en una situación similar, pero los niveles de inversión son más bajos. El aparado del calzado es la rama intensiva en mano de obra y es, por lo tanto, la que ha emigrado con más facilidad hacia las zonas de menores ingresos.
- c) Salvo el caso, comentado ya, de los cortes aparados, el tamaño de estas empresas es francamente pequeño, lo que no obsta para que la productividad sea alta. Este hecho ha sido observado ya en la industria complementaria de Vigévano.

## FINANCIACIÓN

La desaparición de las grandes fábricas en el período de postguerra y su sustitución por una gran cantidad de pequeños talleres, excluye toda posibilidad de financiación de gran estilo. Los que han montado la moderna industria zapatera eran, hace bien pocos años, empresarios de modestos talleres que acumularon algún capital en el período de postguerra.

La fuente más importante de capital ha sido la autofinanciación, mediante la compra sucesiva de maquinaria pagada a plazos. El nuevo mercado —para el que normalmente se hizo la renovación— permitía trabajar con unos plazos de venta cortos, lo que reducía la necesidad de circulante. Además, dadas las elevadas tasas de beneficios, resultaba rentable obtener capital, en la mayor proporción posible, mediante préstamo y utilizando al máximo los riesgos bancarios. Por lo tanto se transfirió parte del circulante a capital fijo confiando en el cobro a corto plazo y el fácil descuento de letras.

El crédito estatal ha tenido poca aceptación en este tipo de empresas, pues, en opinión de los empresarios, para ser concedido, exige que se trate de grandes inversiones y, además, compromisos muy amplios y numerosos (aval bancario, hipoteca de bienes, hipoteca de inversión), montar la fábrica según las normas que se le marquen al empresario (mínimo de producción: 800 pares diarios) y un control de la contabilidad. Mucho más utilizado ha sido el préstamo bancario a plazos relativamente cortos (dos o tres años), garantizado por tierras, instalaciones y la solvencia personal (tipo de negocio, historial bancario, etc.), pues se podía obtener sin grandes dificultades. Las casas de maquinaria, por su parte, ceden las máquinas a un plazo de dos o tres años, bien directamente o bien contando con una empresa privada de financiación de la venta.

El importador o fabricante extranjero ha realizado algunas inversiones de importancia en la zona, como es el caso de Uniroyal de España, S. A., de Elx, que fabrica calzado de caucho, con 660 operarios y una facturación en 1972 de 432 millones de pesetas.<sup>16</sup>

Cuando a fines del año 1969 se produjo una fuerte restricción de la demanda interior, unida a una congelación de los riesgos bancarios y cierta contención en los mercados extranjeros, se creó un grave problema de carácter financiero (las empresas que cerraron por estas fechas lo hicieron por imposibilidad de

---

<sup>16</sup> La empresa es filial de la empresa americana de tratamiento del caucho Uniroyal, que ocupa el lugar 89 por su volumen de facturación (unos 1.700 millones de dólares) entre las mayores empresas mundiales, siendo superada por las competidoras Goodyear, Dunlop-Pirelli y Firestone. (MINISTERIO DE INDUSTRIA: *Economía Industrial*.)

mantener el proceso productivo, ya que los bancos no les descontaban las letras, a pesar de tener cierta cartera de pedidos). En estas condiciones, algunas empresas de intermediarios extranjeros, importadores de calzado, empezaron a intervenir comprando parte de las fábricas, probablemente con el fin de asegurar un suministro regular y (si no en principio, al menos luego) contener los precios.

Seguidamente vamos a estudiar el caso de las dos instituciones de ahorro más importantes de la zona y sus repercusiones en la industria: la Caja de Ahorros de Novelda y la Caja Rural de Petrer.

La Caja de Ahorros de Novelda ha influido poco en la industria, debido fundamentalmente a dos razones:

- A su régimen jurídico que le impide el descuento de letras, que es precisamente lo que necesita la industria de estos pueblos.
- Al hecho de que hayan sido agricultores y exportadores de productos agrícolas los que la crearon y han dirigido. Las actividades de la Caja se han centrado, por lo tanto, en las necesidades de la agricultura comarcal, financiando la conversión de secanos en regadíos, las plantaciones de uva de mesa, etc., mediante el préstamo con garantía. Su gran difusión por los pueblos agrícolas de los llanos a la derecha del río muestran de un modo bien claro cuál es el punto fuerte en sus operaciones.

En el año 1972 el ahorro global de la Caja, tanto en cuentas de ahorro como en cuentas corrientes era de 2.146 millones de pesetas, de las cuales 947 millones de pesetas se habían prestado, obteniendo unos intereses de 52 millones de pesetas.

Petrer ha resuelto de un modo original el problema del crédito a través de su Caja Rural. Fue creada en el año 1908 por un grupo de agricultores con el fin confesado de evitar la usura.<sup>17</sup> A principios de la década de los años sesenta gran parte de sus socios, y especialmente de la directiva, se habían convertido en industriales, y ante las nuevas necesidades se iniciaron las gestiones necesarias para conseguir autorización para realizar operaciones de descuento de giros. La necesidad de una institución financiera de este tipo era especialmente sentida en el pueblo, por carecer de bancos. Semejante órgano financiero en manos de los industriales de la localidad se ha convertido en un poderoso estímulo del desarrollo de la industria local.

En el año 1972 el ahorro total era de 287 millones de pesetas, de las cuales 55 millones se habían cedido en forma de créditos y, lo que es más importante, su cartera de efectos ascendía a 82 millones de pesetas. La capacidad financiera de la Caja Rural es muy inferior a la de Novelda, pues el ahorro total escasamente supera el 10 % del de aquélla. Sin embargo, la cartera de efectos muestra su función de facilitar líquido a las industrias. Puesto que la cartera de efectos

---

<sup>17</sup> COOPERATIVA AGRÍCOLA Y CAJA RURAL DE PETREL: *Acta de Constitución*, Petrer, 1908.

comprende de 0 a 90 días, puede estimarse como término medio de vencimiento 45 días, en este caso la Caja cedería a la industria del pueblo alrededor de 640 millones de pesetas anuales. Es probable que el plazo de vencimiento sea inferior, con lo cual el préstamo a la industria crecería notablemente cubriendo seguramente las tres cuartas partes de las necesidades financieras de la población.

El capital del agricultor —la «acumulación difusa» de Housset—<sup>18</sup> ha pasado, tanto en Italia como aquí, a la industria: bien porque el padre ha financiado, o al menos garantizado, las operaciones del taller del hijo, bien a través de las Cajas de Ahorro, bien comprando la máquina de coser para las hijas, mostrándose de ese modo el trabajo a domicilio no solamente como una forma de obtener mano de obra barata, sino también como modo de aprovechar al máximo estas pequeñas acumulaciones, disminuyendo las necesidades de inversión en capital fijo para el empresario.

#### LA SUBCONTRATACIÓN

Es un tipo de organización muy extendido, que forma una densa red a lo largo de todo el Valle del Vinalopó. Unos cuantos empresarios de fabricación de calzado (a veces también mayoristas) situados en los pueblos zapateros más importantes subcontratan a una nube de pequeños talleres que les fabrican zapatos en exclusiva, según modelos que les entregan. Les proporcionan, además, las materias primas y les pagan al contado el producto, lo que les permite trabajar apenas sin circulante. Así, precisamente, empezaron a trabajar numerosos artesanos que no disponían de suficiente capital durante la década de los años cincuenta. Los más afortunados consiguieron independizarse durante los dos lustros siguientes. Otros fueron promovidos por sus propios patronos, garantizando las operaciones de compra de la maquinaria y el nuevo edificio.

Los grandes importadores extranjeros tendieron, en principio, a este tipo de contratos: empresas que les trabajaban en exclusiva modelos, en ocasiones proporcionados por los mismos clientes, y cobrando mediante crédito irrevocable, es decir, al contado. Posteriormente, como hemos dicho, han pasado a financiar directamente las empresas que mantienen subcontratadas. De este modo han organizado una amplia red que empieza con las mayores fábricas —de las que son propietarios— que, a su vez, controlan una extensa gama de plantas medias y pequeñas. Evidentemente, esta sujeción de los intereses industriales a los comerciales es peligrosa y a corto plazo —ya lo está haciendo—, reduce la acumulación que se puede obtener, en beneficio del capital comercial. Probablemente, el caso más espectacular es el de la firma americana intermediaria «Caressa».

<sup>18</sup> *Essor des villes manufacturières...*, op. cit.

La importancia de este fenómeno ha sido señalada recientemente por Ernest Lluch,<sup>19</sup> pero la principal dificultad para constatar su alcance es la falta de fuentes por la ausencia de información oficial y por el escaso interés que muestran los afectados en hablar del problema. «Caressa» es una empresa comercial e industrial del calzado afincada en Miami. Según nuestros informes extraía en 1972 unos 60.000 pares diarios y controla varias de las fábricas más importantes de Elda y Elx, que dominan, a su vez, varias otras más pequeñas (globalmente tienen, según nuestras estimaciones, una capacidad productiva de unos 45.000 pares diarios). Estas cifras suponen del 20 al 27 % de la producción del Valle y del 34 al 45 % de su exportación. El hecho de que en la hipótesis más baja, la empresa controle un tercio de los pares exportados demuestra la extraordinaria peligrosidad de la situación.

De la documentación disponible se deduce que no suele comprar la totalidad de los activos de la empresa, sino, a lo sumo, un dos o tres por cien de su valor (de los activos, insistimos), firmando con ella un contrato por tiempo indefinido en los siguientes términos:

- a) La empresa comercial se reserva el derecho de rescisión avisando con doce meses de antelación, obligándose el gerente a no participar en un negocio similar en los dos años siguientes.
- b) Se convierte en distribuidor exclusivo y perpetuo del calzado elaborado por la fábrica para todos los países del mundo. La empresa comercial puede transferir este derecho a cualquier otra del mismo tipo si así lo cree conveniente.
- c) Puede nombrar una persona con la misma autoridad que el gerente, de modo que no se puedan tomar decisiones en la fábrica más que con acuerdo de los dos.
- d) Los escandallos han de ser aprobados por la empresa comercial, comprometiéndose la fábrica a que el margen de beneficios no superará el 10 % del precio cuando venda el comerciante-socio y no bajará del 10 % cuando venda por su cuenta (en este último caso necesita autorización).
- e) Los zapatos deberán llevar la marca de la empresa comercial y todos los derechos de propiedad industrial que resulten de la fabricación serán de su exclusiva propiedad.
- f) La empresa comercial se obliga a admitir partes componentes, especialmente cortes aparados, caso de que los países compradores, especialmente EE.UU., adopten políticas restrictivas respecto del calzado.<sup>20</sup>

---

<sup>19</sup> LLUCH, ERNEST: *Tamaño de empresa y País Valenciano*, en INDUBAN, "Región Valenciana", Valencia, 1975.

<sup>20</sup> Los cortes aparados, como se ha indicado repetidamente, son la parte componente que exige mayor intensidad de mano de obra y, por tanto, la más rentable de realizar en países de salarios bajos. De todos modos el comerciante pondrá en práctica esta obligación, "si es posible".

En general, la fábrica, bajo nueva dirección, pasa a organizarse de un modo más riguroso, aumentando su capacidad productiva. Por lo común no suele adquirir nueva maquinaria, en todo caso se procura facilitar dinero líquido necesario. El número de modelos se restringe drásticamente, reduciéndose a unos cuantos que son preparados por la empresa importadora. La disciplina del personal se hace mucho más estricta, produciéndose una deshumanización de las relaciones empleados-dirección.

### 3. SALARIOS

Para el estudio de los salarios difícilmente se pueden utilizar datos oficiales (por ejemplo, los del convenio) porque corresponden a salarios mínimos y normalmente los reales están muy por encima. Sólo pueden reflejar la realidad en momentos o en fábricas de poca actividad, sin destajo, primas, horas extras, etcétera. El salario oficial es el *de jornal* y, en la zona, hasta hace poco tiempo, poner a alguien a jornal se consideraba un castigo. La forma de trabajo corriente son los destajos y, en las fábricas mejor organizadas, las primas a la productividad. El destajo es un precio por par fabricado, que se acuerda entre fabricante y trabajador o que pone el empresario, y que es uniforme o bien varía de unas partidas a otras, según su dificultad (el utilizar un sistema u otro depende del puesto de trabajo). En cualquier caso, el ingreso del trabajador varía de una partida a la otra, pues por muchos tipos de destajo que se quieran poner nunca se alcanza a matizar suficientemente las diferencias de trabajo.

El aspecto más importante, en lo que se refiere al trabajo, ha sido la introducción del taylorismo por medio de los métodos de cronometrado, la simplificación de los movimientos, división del trabajo y las primas a la productividad. Mientras en el sistema a destajo la base de valoración del trabajo es puramente subjetiva, en el método de primas a la productividad se la intenta objetivar utilizando un cronometrado de la labor de cada empleado. En ocasiones se enseña al trabajador a realizar su cometido con un número más limitado y simple de movimientos o con una ordenación más racional de ellos. Una vez cronometrada, se puntúa cada operación y se da un total de puntos para cada tipo de zapatos. Cada partida entrada en la fabricación lleva entonces una hoja de tickets con los puntos de cada operación, que van arrancando los trabajadores a medida que lo realizan. Cada trabajador ha de hacer un mínimo de 5.000 puntos para conseguir el salario mínimo que se estipule en la fábrica y los que haga sobre este tope se le paga a precios crecientes. Si supera en un 40 % esta cifra se vuelve a cronometrar el trabajo y se baja su puntuación, de modo que no se pueda alcanzar los 7.000 puntos. Este sistema, como hemos dicho, lo tienen montado las

fábricas mayores y más modernas (Kurhapies, Pedro García, Miguel Hernández, etcétera) y las demás utilizan los destajos.

Antes, en los años veinte, y en la mayor parte de los casos, el trabajo era a jornal, salvo los trabajadores a domicilio y manuales que cobraban por partida. Los nuevos sistemas han producido una violenta aceleración del ritmo de trabajo y una rigurosa disciplina del trabajador, que al principio no aceptaba con gusto. Los salarios son, indudablemente, mayores, pero la intensidad del trabajo lo es también.

Hemos intentado la preparación de tablas de salarios medios a partir de encuestas realizadas en 1969 y 1972, cuyos resultados exponemos a continuación:

SALARIOS SEMANALES (en pesetas)

<i>Oficio</i>	<i>1969</i>	<i>1972</i>	<i>Incremento</i>
Aparadora	1.400	2.100	+ 50
Zapatero	2.000	3.500	+ 77
Cortador	2.000	2.720	+ 35

La muestra es en 1969 suficientemente amplia en las aparadoras e insuficiente en el resto, por lo que este oficio es el único que refleja, de modo bastante aproximado, la evolución. El año 1972 se refiere a un grupo de unos 400 datos aproximadamente, con una distribución variada, abarcando empresas de varios tipos, por lo que los resultados pueden admitirse como aceptables. Los salarios varían en todos los casos de modo aplastante de unos sitios a otros, el aparado de oficiala de 1.<sup>a</sup>, que en una fábrica se pagaba a 1.200 (en 1969), en otras se hacía a 2.000 pesetas, dependiendo esas variaciones de la calidad exigida y de otros factores aleatorios. El salario del trabajo de aparado ha aumentado en un 50 % en los últimos cuatro años, que deduciéndole el índice del coste de la vida nacional supone, en términos reales, un aumento del 25 %. Dado que la productividad en este tipo de trabajo apenas ha variado en el período, es aquí donde la presión por conseguir mano de obra en abundancia es mayor.

En general, el trabajo mejor pagado es el montado-terminado (sección mecánica), con una media de alrededor de 3.500 pesetas semanales, que en las fabricaciones de lujo y semilujo pueden alcanzar las 4.500 como media (en determinados puestos se pueden alcanzar las 6.000 y 7.000 pesetas, aunque no son frecuentes). La oficina percibe salarios más bajos, que, normalmente, no alcanzan las 3.000 pesetas. El contable de las fábricas importantes suele ser una persona con prestigio, pero en las pequeñas y medianas empresas las necesidades administrativas son mínimas y las abastecen contables volantes con una formación no siempre suficiente, y chicos que pasan facturas, anotan letras y recibos, etcétera. Casi al mismo nivel queda el cortado, que, en ocasiones, puede hacerse en secciones montadas en pueblos —Villena, Monòver—, donde abunda la mano de obra, por ser un trabajo sin mecanización alguna. En la parte inferior de la

escala quedan los trabajos femeninos: el almacén (2.400 pesetas) y el aparado (2.000 pesetas); el primero se suele realizar dentro de la fábrica y engloba varones, y el segundo es la base de la extensa red de trabajo a domicilio y ocupa solamente mujeres.

Los salarios dados arriba corresponden al año 1972. La fabricación de Elda, que está orientada hacia el calzado de lujo, exige mayor cualificación de la mano de obra y sus salarios son altos. Elx, que trabaja el calzado barato, paga salarios inferiores normalmente, gracias a que el menor tiempo de aprendizaje de la mano de obra permite el utilizar la importante reserva de trabajadores de la Huerta del Segura. La diferencia de salarios puede ser entre los dos pueblos de un 50 % para la mano de obra no cualificada. La cualificada (encargados, patronistas) es, sin embargo, más cara que en Elda.

Salvo la oficina y los encargados, que cobran jornal, el resto de los trabajadores lo hace por destajos, y las más modernas fábricas, como hemos dicho, pagan primas a la producción, por lo que sus salarios tienen como tope mínimo el acordado por los convenios para su categoría, cuando hay poco trabajo, y como máximo el que se quiera o pueda conseguir, cuando hay mucho. Este tipo de organización permite elevar los ingresos al elevar el esfuerzo y, como consecuencia, éste es intensísimo en las diez u once horas de duración de la jornada. Se ha adquirido un hábito de trabajo muy alejado del de los antiguos artesanos.

Los ingresos de las familias trabajadoras pueden ser altos, al nivel de las industrias de mayor productividad, porque los salarios pagados son elevados por el gran número de horas extraordinarias trabajadas y por el total aprovechamiento de la capacidad de trabajo familiar. Los casos pueden multiplicarse ilustrando lo dicho: el padre trabaja sus propias tierras, las hijas trabajan en la fábrica, una dentro y la otra a domicilio, la madre cuida la casa y ayuda a la que trabaja en ella. En otro caso, el padre trabaja a jornal labrando la tierra y lleva una parcela de su propiedad, el hijo es cortador en una fábrica, y la hija, aparadora a domicilio, ayudada por su madre... Los trabajadores de fábrica pueden llevarse a casa faena para hacer fuera del horario laboral. Las mujeres, cuando se casan, suelen abandonar la fábrica, pero siguen trabajando a domicilio. En toda casa, excepto en las de la burguesía, e incluso las de la pequeña burguesía, hay un lugar de trabajo, con una ventana y un tubo fluorescente y una o dos máquinas de aparar, o bien una mesa de cortar. El desarrollo industrial, en medida importante, está basado en el trabajo de la mujer y, por lo tanto, complementa la economía del proletariado industrial y agrícola, e incluso del pequeño propietario.

El tiempo de aprendizaje varía. En los años cincuenta, el oficio de zapatero exigía seis o siete años de aprendizaje con un zapatero a domicilio (maestro). Una vez aprendido el oficio se estaba en condiciones de elaborar el calzado casi por completo (excepto el cortado y el aparado). La mecanización ha disgregado el proceso reduciendo el tiempo de aprendizaje a unas semanas, lo que ha facilitado la introducción de gente joven que, en poco tiempo, ha estado en condi-

ciones de hacer el mismo trabajo que uno de los antiguos zapateros y cobrando, desde luego, mucho menos. Esto ha provocado un auténtico *shock* entre los antiguos artesanos del calzado de lujo (con todo, en Elda aún se mantienen en oficios altamente cualificados: centrado manual, controles técnicos de la producción, encargados, etc.). Parte han emigrado a Elx, en donde, como hemos dicho, muchos de los encargados, patronistas, etc. (casi todos los de Miguel Hernández, por ejemplo) son de Elda, o bien han conseguido montar pequeñas fábricas.

El oficio de aparadora, al igual que en los años cincuenta, cuesta de tres a cuatro años de aprendizaje. Si se trabaja en una cadena la duración del aprendizaje se reduce muchísimo por la división del trabajo: la aparadora empieza cosiendo forros o haciendo otros trabajos sencillos, para pasar luego a los más complicados (siempre que las aprendizas sean un porcentaje reducido). En estas condiciones de aprendizaje, las disponibilidades de este tipo de trabajadoras, en las zonas más exigentes de calidad, son limitadas, por lo tanto, la competencia entre los fabricantes por disponer de ellas en cantidades crecientes (en un momento de mercado en expansión y elevados beneficios) elevaba continuamente los salarios en los últimos años. El extender el trabajo de aparado a las zonas no zapateras, en donde hubiera cierto porcentaje de mujeres en paro, sobre todo en las áreas rurales, era la única forma de mantener los salarios. El problema del aprendizaje de las aparadoras se solucionó por medio de talleres de aparado privados o no. La Asociación de Fabricantes de Calzado inició una campaña de difusión del oficio por los pueblos agrícolas en colaboración con el Patronato de Promoción Obrera.<sup>21</sup> A fines de 1971 la Agrupación constataba: «Hoy se están dando dos cursos en Benejama; en el mes de abril se darán en Villena..., es posible que dentro de breves días podamos también inaugurar otro curso en la ciudad de Castalla.»<sup>22</sup> Actualmente la propia Agrupación dispone de talleres que trabajan para sus asociados. No ha sido ésta la única acción de los fabricantes de calzado para obtener mano de obra femenina barata: las mayores fábricas han montado talleres por los pueblos de alrededor, enviando alguna de sus trabajadoras a enseñar el oficio, realizando a la vez el papel de encargada. Los talleres de aparado se han convertido en un instrumento indispensable, que permite el enlace fácil entre un mundo rural de salarios bajos —sobre todo para la mujer— y los centros urbanos zapateros en donde están localizadas las fábricas. Al mismo tiempo se ha intentado buscar medios que faciliten el abastecimiento de mano de obra, realizándose acuerdos con las compañías de autobuses.<sup>23</sup> Las grandes

<sup>21</sup> "Una de las soluciones apuntadas [es] promocionar puestos de trabajo en las zonas rurales. En este sentido, la Agrupación se ha dirigido a varios Ayuntamientos de la Provincia y al P.P.O., con el fin de instalar en el municipio o municipios que se creyesen más convenientes, una sección de aparado..., han contestado afirmativamente diecisiete alcaldes que están muy interesados en que instalemos en sus pueblos esta sección." AGRUPACIÓN SINDICAL DE FABRICANTES DE CALZADO: *Circular Informativa núm. 35-71*, Elda, 1971.

<sup>22</sup> AGRUPACIÓN SINDICAL DE FABRICANTES DE CALZADO: *Memoria del Ejercicio 1971*, Elda, 1972.

<sup>23</sup> AGRUPACIÓN SINDICAL DE FABRICANTES DE CALZADO: *Circular núm. 16*, Elda, 1972.

empresas, sin embargo, ya habían cubierto sus necesidades de empleo poco cualificado, transportándolo mediante autobuses propios. En líneas generales parece ser que el proceso de succión de la mano de obra se ha ido progresivamente sustituyendo por la difusión de los talleres de cortes aparados. El ingreso obtenido por estas trabajadoras es bajo cuando están alejadas de los centros de producción: puede estimarse que la aparadora del Pinós o Beneixama percibe, aproximadamente, el 50 % de lo que, por un trabajo similar, cobraría en Elda (unas 1.100 pesetas si trabaja dentro del taller), con el agravante de carecer de Seguridad Social.

### TRABAJO A DOMICILIO

El Servicio Sindical de Estadística estimaba en 1970 un empleo para la provincia de Alicante de 23.959 operarios, de los cuales eran mujeres unos 8.500 y varones el resto. Sin embargo, a base de un mínimo de producción de unos 65 millones de pares de calzado de cuero y admitiendo como productividad media 16 pares diarios por aparadora y unos 60 por almacenista, obtendríamos un empleo de, al menos, 21.000 mujeres para realizar la citada producción. Evidentemente, el déficit de inscripción es de alrededor de 13.000 mujeres, seguramente trabajadoras a domicilio, que posiblemente habría que aumentar por dos razones:

- a) Trabajos que no hemos contabilizado, sobre todo el pasado de *kiowas*, picado, rebajado, etc., que ocupan a buena cantidad de mujeres de campesinos en el poblamiento disperso.
- b) Menor productividad de las mujeres que trabajan a domicilio por realizar el aparado en coordinación con otras actividades.

La sustitución del trabajo cosido por el pegado supuso una gran extensión del trabajo de la mujer, puesto que los mayores ahorros se produjeron en el proceso de montado. La productividad del varón pasó de 15-20 pares/día a 40-60, mientras la de la mujer permaneció estacionaria o con incrementos pequeños debidos a la utilización de máquinas más rápidas. Como consecuencia, el empleo femenino, que totalizaba el 50 % o algo más en las fábricas de calzado, pasó a superar los  $\frac{2}{3}$  del total empleado. En el modelo presentado por el Ministerio de Industria para las fábricas de calzado pegado<sup>24</sup> se contabilizan 115 mujeres y 25 varones para producir 1.500 pares diarios —atribuyendo parte del cortado

---

<sup>24</sup> MINISTERIO DE INDUSTRIA: *La industria del calzado en España*, Madrid, 1966.

a la mujer y quitándole la sección de preparado de la suela, que realizan actualmente fábricas especializadas.

Una gran parte del trabajo femenino —aparado y pasado— se hace a domicilio. Este trabajo no consta —como se ha visto— en las estadísticas oficiales, de ahí que las fábricas de calzado presenten ese aspecto contradictorio: muy pequeñas para la Administración estatal, que supone incluyen aparado, cortado, terminado, preparado de la suela (secciones que con más o menos frecuencia están fuera), y suficientes para los zapateros. La consecuencia de todo esto ha sido el cúmulo de despropósitos que ha significado la política oficial con este tipo de empresas.

Este trabajo a domicilio ocupa una extensa franja situada al Oeste del eje de comunicaciones (Almansa-Elx), desde Pétrola a San Miguel de Salinas. Los talleres de aparado se han difundido por Yecla y Jumilla,<sup>25</sup> en ocasiones montados por empresas de Elda, Elx y Villena. De modo similar se ha ido difundiendo esta actividad por el Pinós, Monòver, Salinas, els Fondons y pueblos del Bajo Segura (Orihuela, Albatera, Callosa), llegando, en los momentos de mayor presión de la demanda, mucho más allá.<sup>26</sup> En la orilla izquierda del Vinalopó el trabajo de aparado tiene menos importancia, se da en Banyeres, Castalla, Agost..., pero la Foia de Castalla es un importante foco industrial que deja poco excedente de mano de obra femenina.

El trabajo se organiza en los pueblos a través de talleres de aparado, que van enseñando a las campesinas, las cuales, una vez han aprendido, suelen comprar su propia máquina y empiezan a trabajar a domicilio; en otros casos quedan en el taller.

Aparte de los talleres existe una verdadera red de distribución de cortes para aparar, organizada, de modo muy desigual, por operarios de las fábricas entre sus familiares y amigos, por encargados y por individuos de diversos orígenes que se han especializado en este tipo, tan original como productivo, de intermedio.<sup>27</sup> De este modo, hasta el límite con la provincia de Murcia, la que sabe aparar, aparar, y la que no, pasa *kiowas*, en un aprovechamiento al máximo de la mano de obra.

Estas actividades han sido el origen de algunos talleres o fábricas de calzado. Bien porque la sección se convierte en una fábrica auténtica, bien porque el antiguo intermediario se decide, con el dinero acumulado, a montar un pequeño taller,

<sup>25</sup> MORALES, ALFREDO: *El Altiplano de Jumilla y Yecla*, Murcia, p. 404.

<sup>26</sup> Nos consta la presencia de trabajo a domicilio de aparado en Baza, a 250 Km de Elda, para la industria de esta ciudad. (CANO GARCÍA, GABRIEL: *La comarca de Baza (Geografía Humana)*, p. 408.

<sup>27</sup> El operario que todos los días se trae material de la fábrica y se lleva las piezas acabadas al día siguiente, ocupando así a la mujer, novia, amigas, familiares, etc.; el intermediario que con su furgoneta recorre los campos distribuyendo y recogiendo trabajo, etcétera. En este último caso se realiza una fuerte explotación de la mano de obra por su aislamiento, desorganización y por no representar la referida actividad más que un ingreso complementario en la economía familiar.

aprovechando los bajos salarios. De este modo las fábricas de calzado se han ido difundiendo por los pueblos vecinos. Actualmente las hay en Yecla, el Pinós, se han desarrollado en Novelda, Monóver y Saj y se están extendiendo hacia la Vega Baja del Segura.<sup>28</sup> Las industrias de estas zonas se encuentran normalmente con la ventaja de disponer de mano de obra abundante, pero —salvo algún caso especial— no disponen de servicios adecuados: están marginadas de las grandes vías de circulación (Yecla, el Pinós...) —en este aspecto, Albaterra-Callosa parecen ser los pueblos con más porvenir— y han de abastecerse en los pueblos centrales de curtidos, artículos diversos (adornos, ojetes, colas), etc.

Los pueblos centrales parecen tender a especializarse en los trabajos que mayor productividad de la mano de obra permiten o los que la exigen más cualificada, mientras en los pueblos vecinos se va difundiendo el trabajo que más mano de obra necesita. Con ello se está volviendo a la antigua complementariedad del siglo XVIII entre la agricultura y la industria.

---

<sup>28</sup> Vid. capítulo de inversiones.



#### 4. EVOLUCION DEL EMPLEO Y LA PRODUCCION

La evolución de la manufactura de calzado en serie en los últimos diez años puede resumirse del siguiente modo: entre 1960 y 1963 se asiste a un estancamiento (+ 2 %) en el número de fábricas, con un franco retroceso del empleo (— 14 %), mientras el consumo de energía crece rápidamente (+ 106 %), lo que evidencia un proceso de renovación y mecanización. Entre 1963 y 1966 el número de empresas da un brusco salto, pasando de 812 a 1.129 (+ 39 %), acompañado de un ascenso inferior en el número de empleados (+ 18 %). Entre 1966 y 1970 el número de empresas desciende un 4 %, mientras el empleo crece el 41 % y el consumo de energía un 124 %. La producción ha pasado de 4.094'7 millones de pesetas, en 1966, a 12.815'7, en 1970 (+ 194 %), lo que puede interpretarse, a la vez, como el fin de la entrada masiva de artesanos y la intensa renovación y ampliación de la maquinaria utilizada.

Veamos seguidamente la evolución del empleo medio en la provincia.

##### EVOLUCION DEL EMPLEO MEDIO

<i>Año</i>	<i>España</i>	<i>Alicante</i>	<i>Indice del del número de empresas</i>
1960	12'2	21'3	100
1961	12'4	20'7	102
1962	12'4	17'4	113
1965	13'8	15'8	121
1966	14	15	142
1969	17'2	20'9	137
1970	17'6	22	137
1971	18'8	24'2	?
1972	21'1	25'6	129

Fuente: Elaboración propia a partir de I.N.E.

El descenso del tamaño medio hasta 1966 está producido por un fuerte incremento en el número de empresas, sobre todo pequeñas. A partir de esta última

fecha aumenta por un proceso inverso que afecta sobre todo a las empresas con menos de diez operarios (entre ambas fechas el número de las que tienen menos de cinco empleados ha descendido un 42 %), en lo que, sin duda, ha influido la actitud oficial de no conceder licencia a empresas con una producción menor de 800 pares diarios. Las empresas con más de 25 empleados han aumentado su número de modo espectacular (un 74 % en cuatro años; *vide* apéndices núms. 4 y 5).

Un estudio comparativo de las empresas con más de 50 empleados entre 1965 y 1971 <sup>29</sup> ha dado los resultados que se exponen en el siguiente cuadro:

EVOLUCION DE LAS FABRICAS CON MAS  
DE 50 EMPLEADOS EN 1971

	<i>Número de fábricas</i>
Con más de 50 empleados en 1965 ... ..	33
Con menos de 50 empleados en 1965 ... ..	26
De nueva creación ... ..	14
Desconocidas ... ..	18
	91
<i>Total</i> ... ..	91

Fuente: Elaboración propia a partir de S. S. E.

Sin duda el origen de la mayor parte de las empresas grandes ha sido el crecimiento a partir de empresas pequeñas, sin desdeñar la creación de nuevas.

En el caso de Elda y Petrer disponíamos de relaciones de empresas a mediados de los años 30, lo que nos ha permitido una serie de comparaciones. Sólo siete de las mayores empresas de 1971 (con más de 50 operarios) existían en 1934 y tenían en general mayor número de empleados que ahora (un 5 % más), por lo que puede afirmarse que han sido generalmente conservadoras. Seguidamente se han estudiado las demás, es decir, las creadas entre 1935 y 1965, clasificándolas por grupos de actividad, y los resultados globales se exponen en el siguiente cuadro.

EVOLUCION DE LAS EMPRESAS CON MAS DE 50 EMPLEADOS

<i>Artículo fábr.</i>	<i>número</i>	<i>Empleo medio</i>		<i>Tasa crecimiento del empleo</i>
		<i>1965</i>	<i>1971</i>	
Señora	25	53'6	95'7	178'5
Textil-caucho	7	117	145	110
Caballero	20	53'6	84'7	158
Antiguas empr.	7	95	90	95

Fuente: Elaboración propia a partir del S. S. E.

<sup>29</sup> SERVICIO SINDICAL DE ESTADÍSTICA: *Directorio de empresas con más de 50 productores. 1971*, Madrid, 1972, 445 pp., y *Catálogo de empresas y productos industriales*, Madrid, 1965-7.

Por lo tanto ha sido la fabricación de calzado de señora, sobre todo en calidades altas (17 de las 25 sólo fabrican calzado de calidad) la que ha demostrado mayor vitalidad en la última década; su estructura ha mejorado notablemente, como se aprecia por las medias. Algo similar ha ocurrido con el calzado de caballero y niño. La producción de calzado textil es la que se realiza en mayores plantas, pero su tamaño apenas ha aumentado desde 1965, pues el crecimiento que se aprecia afecta solamente a una empresa (Uniroyal España, Sociedad Anónima). Sin duda este tipo de empresas alcanzó los tamaños óptimos a principios de la década y en adelante ha experimentado pocos progresos. El caso de la industria de calzado de cuero es distinto, ya que la constante renovación de utillaje de los últimos años ha ido unida a una progresión en el tamaño (cuya estructura se había degradado en la década anterior).

#### DISTRIBUCIÓN GEOGRÁFICA DE LA DEMANDA DE EMPLEO

En los años siguientes a 1970 sólo podemos estudiar el empleo como consecuencia de inversiones superiores a un millón de pesetas. Seguidamente exponemos su evolución:

<i>Años</i>	<i>Nuevos puestos de trabajo creados</i>
1970 ... ..	1.893
1971 ... ..	593
1972 ... ..	1.109
<i>Total</i> ... ..	3.595

Fuente: Elaboración propia a partir de *Economía Industrial*.

Como nuestra contabilización está hecha sobre inscripciones definitivas, cabe esperar un cierto retraso en la demanda de empleo y su inscripción; por esta razón pensamos que habría que retrasar un año las cifras, lo que haría coincidir la demanda de empleo más baja con la crisis de 1970.

La mayor parte de esta demanda afecta a la industria del calzado (*vid.* apéndice núm 6), pero su peso ha ido descendiendo a lo largo de los últimos tres años (92 % en 1970, 66 % en 1972) en beneficio de las industrias complementarias, sobre todo las de pisos de goma y plástico y cortes aparados.

En cuanto a su distribución geográfica, todo el Vinalopó Mitjà y Alt Vinalopó tiene la industria muy estabilizada, al menos en lo que se refiere a empleo; sólo el Pinós y Novelda se salvan de esta tónica general. A partir de Novelda hacia el Sur la demanda de mano de obra crece con mucha mayor rapidez, tal como puede verse en el siguiente cuadro.

NUEVOS PUESTOS DE TRABAJO 1970-1972

	<i>Nuevos puestos</i>	<i>Empleo 1970</i>	<i>%</i>
Villena	152	2.707	5'6
Saj	16	477	3'4
Elda	532	6.812	7'8
Petrer	100	1.479	6'8
Monòver	54	836	6'5
El Pinós	46	6	667'0
Novelda	85	27	215'0
Aspe	36	265	13'6
Elx	2.331	9.202	25'3
Albatera	210		
Benejúzar	33		
<i>Total</i>	3.595	22.524	14'2

Fuente: Elaboración propia a partir de *Economía Industrial y Organización Sindical*.

La demanda es mayor no sólo en el calzado, sino también en complementarias y auxiliares, como se ve seguidamente:

NUEVOS EMPLEOS EN INDUSTRIAS AUXILIARES DEL CALZADO

	<i>E L X</i>		<i>E L D A</i>	
	<i>Empleo</i>	<i>Porcentaje sobre 1970</i>	<i>Empleo</i>	<i>Porcentaje sobre 1970</i>
Complementaria	228	19'3	68	10'9
Caucho	260	17'6		
Química	64	54'6	13	16'5
Maquinaria	22	3'9		

Fuente: La misma del cuadro anterior.

La crisis de los últimos años ha afectado con mucha menor intensidad a Elx que a Elda. Las disponibilidades de servicios crecen con tal rapidez en aquella ciudad que la diferencia de producción de calzado, ya visible entre las dos, es de pensar que se exagerará de forma acelerada en los próximos años. Sin duda, la serie de servicios que derivan de su mayor tamaño, la preparación industrial de la mano de obra y los empresarios y la herencia de la antigua alpargatería como una industria auxiliar de la goma y otras complementarias, junto con la abundancia de brazos, ha sido la razón del espectacular progreso. Elx, que en la década de los años 50 tenía una importancia menor que Elda en el Valle, se

ha convertido en la primera ciudad de España en producción de calzado (con casi un cuarto del empleo español en esta especialidad) y productos complementarios (con más del 40 %). El progreso técnico es aquí mucho más rápido que en Elda (es la única ciudad que utiliza actualmente el aparato por alta frecuencia), el tamaño de las empresas y su mecanización también. Para el empresario y el importador el negocio está hoy en Elx, como reconocen los mismos industriales.

## PRODUCCIÓN

Generalmente las respuestas obtenidas en nuestra extensa muestra permiten suponer una productividad aproximada de 5 a 5'5 pares por operario/día y en Elx de 6 a 6'5. Los datos oficiales de que disponemos confirman exactamente estas apreciaciones. Sin embargo, comprobaciones personales de distintos tipos nos permiten pensar que, si bien en las fábricas de calzado de lujo puede darse por válida una productividad de 5 pares/obrero/día e incluso más baja, en los demás tipos de fabricación no es así. Por otra parte, las estadísticas oficiales daban en 1970 una producción media de 130 millones de pares anuales para 52.747 empleados (agregando calzado e industrias complementarias), lo que supondría una productividad aproximada de 8'2 pares operario/día (sería de 7'6 pares en la producción en serie, 31'0 en calzado textil y 1'2 en calzado de artesanía).

Según la fuente utilizada,<sup>30</sup> España contaba en 1970 con 31.163 varones y 18.183 mujeres dedicados a la fabricación de calzado. A nuestro juicio estas cifras están francamente subvaloradas y habría que incrementarlas añadiendo mujeres dedicadas a la fabricación de calzado, como mínimo hasta unas 40.000, con lo que el empleo total ascendería a 70.000 personas y la productividad se reduciría a unos 6 pares por operario/día (cifra mucho más próxima a la citada anteriormente).

Puede estimarse una productividad más baja en Elda-Petrer, unos cinco pares por empleado, y más alta en Elx, unos siete pares por empleado, siempre y cuando se corrija previamente el empleo femenino. Por último parece necesario eliminar de nuestras contabilizaciones el calzado textil, de artesanía y alpargatas, dejando sólo el calzado de cuero en serie, pues las diferencias de productividad entre cada una de estas especialidades son muy grandes. Puede admitirse además (dada la escasa importancia de la artesanía) que la industria complementaria tra-

---

<sup>30</sup> SERVICIO SINDICAL DE ESTADÍSTICA: *Estadística de la producción industrial 1970*, Madrid, 1972.

baja sólo para el calzado de cuero en serie, con lo cual podemos agrupar los dos conceptos, que así totalizan unos 42.000 empleados, con una producción de 91'35 millones de pares y una productividad de 7'25 pares/obrero/día que, corrigiendo la proporción de mujeres, descendería hasta 5'8. Teniendo la precaución de apartar una cantidad prudencial que puede suponerse trabaja la zapatilla (por ejemplo, 1.500 personas, que producirían 14'5 millones de pares) puede admitirse para Elx una productividad de 6'5 a 7 pares/obrero/día.

Para nuestros cálculos hemos partido de dos bases: los datos de empleo de la Organización Sindical y el censo de 1970, agrupándolos por grandes zonas para evitar el efecto de migración diaria. En realidad no se puede calcular la producción, por ejemplo, de Monòver separada de Elda, pues parte de la población primera trabaja en Elda. Además, el grado de relación entre la industria de las dos ciudades es tan grande que no se puede entender la actividad de aquélla aisladamente. En el siguiente cuadro exponemos los resultados:

PRODUCCION DE CALZADO DE CUERO  
(en millones de pares)

<i>Areas</i>	<i>1935</i>	<i>1970</i>	
		<i>O. Sindical</i>	<i>Censo</i>
Elda-Petrer			
Monòver-Saj	7'34	18'7	26'6
Area Villena	1'4	5'0	5'0
Area Elx	2'7	21'6	31'0
Area Elx (alpargatas y zapatillas)	4'0	10'0	10'0
<i>Total</i>	15'44	55'3	72'0
Calzado goma		5	5
Almansa	3	4'75	4'75

Fuente: Elaboración propia.

La evolución de la producción provincial de calzado fue como sigue:

EVOLUCION DE LA PRODUCCION DE CALZADO DE CUERO

<i>Años</i>	<i>Millones de pares</i>	<i>Productividad</i>
1935 ... ..	11'4	4'0
1957 ... ..	13'1	3'5
1970 ... ..	63'0	8'8

Fuente: 1935 y 1970, elaboración propia; 1957, I. N. E.

A pesar de lo aproximadas de las cifras utilizadas, no cabe duda que presentan un cuadro general muy sugestivo cuyas líneas generales son coherentes con el resto de nuestro estudio, lo que les da mayor seguridad.

### ESPECIALIDADES

La evolución ha ido unida a una serie de cambios en las especialidades, tal como puede verse:

#### PRODUCCION DE CALZADO EN EL VALLE

<i>Especialidades</i>	<i>1935</i>	<i>1957 (1)</i>	<i>1970</i>
Calzado de cuero	11'4	13'1	63
Alpargatas y zapatillas	4	18'7	10
Caucho	0	5'7	5
<i>Total</i>	15'4	37'5	78

Fuente: La misma del cuadro anterior.

(1) Se refiere a toda la provincia de Alicante.

Se aprecian dos fases: expansión de la industria alpargatera y de la goma en los años 40-50 y de la fabricación de calzado de cuero en los años 60. A un mercado interior, formado por una población de escasos recursos en la postguerra, ha sucedido un mercado exterior de elevados ingresos.

Con todo, la piel se la ha ido desplazando en la producción de calzado de un modo que las estadísticas no reflejan. En primer lugar se produjo la sustitución de la suela de cuero por la de caucho (en 1965 suponía el 50 % del calzado con empeine de piel) y su peso ha ido aumentando lentamente en los últimos años; recientemente han pasado a las suelas de materias plásticas. En segundo lugar, la sustitución de la piel del empeine por materiales sintéticos. Cuando en 1971 se produjo la contracción de la oferta de pieles y el rápido aumento de los precios, muchas fábricas empezaron a sustituirla por productos sintéticos, especialmente en el calzado de calidades corrientes o medias que se elabora en Elx. Así la piel se la podía encontrar en el 80 % de los zapatos fabricados en 1970 y sólo en el 50 % de los fabricados en 1972. Este hecho no ha afectado de la misma manera a todos los tipos de calzado:

TIPOS DE CALZADO (1972, porcentajes sobre el total)

<i>Material del empeine</i>	<i>Caballero</i>	<i>Señora</i>	<i>Niño</i>	<i>Total</i>
Vinilo	14	10	18	13
Poliuretano	10	43	5	26
Otros	16	9	9	11
Subtotal	40	62	32	50
Piel	60	38	68	50
<i>Total</i>	100	100	100	100

Fuente: Agrupación Sindical de Fabricantes de Calzado.<sup>31</sup>

La sustitución es general, pero afecta, sobre todo, al calzado de señora, pues el de caballero tiene un mercado más tradicional. El poliuretano y, en general, los plásticos no son transpirables, lo que es un serio inconveniente para el zapato cerrado que se ha de llevar puesto todo el día.

En los tipos corrientes y medios del calzado de señora, «las características de transpiración no son importantes y están a favor de los materiales menos porosos —poliuretano—. El hecho de que las mujeres cambien tantas veces de calzado al día y la misma configuración del zapato se consideran factores importantes para el éxito de los sustitutos de los pies que se ven favorecidos por el precio, textura y colorido de los mismos».<sup>32</sup> Esto lleva a la difusión de un calzado de moda barato y llamativo, para el que el diseño y el precio es mucho más importante que la duración por la rapidez con que «pasa de moda». Por otra parte, los nuevos productos sintéticos son cada vez más perfectos y, en estos tipos (que suponen el 85 % de la producción) se prevé que en 1980 el empeine de piel habrá quedado reducido a un 25 %. Como hemos comentado, este hecho tendrá consecuencias sobre las técnicas de producción.

<sup>31</sup> Según parece, las estadísticas engloban como calzado de cuero al que se fabrica con cuero o con sus sustitutos, al igual que las de exportación, por lo que observar este fenómeno no es posible con estas fuentes. En realidad el proceso de producción seguido en una fábrica de calzado con empeine de poliuretano es el mismo que en las de piel (salvo la posibilidad ya citada de utilizar mejor algunas máquinas).

<sup>32</sup> AGRUPACIÓN SINDICAL DE FABRICANTES DE CALZADO: *Circular informativa núm. 11-74*, Elda, mayo de 1974, 14 pp.

## 5. TECNICAS Y MECANIZACION

El primer tipo de fabricación de calzado mecanizada fue el cosido en Massachusetts (EE.UU.), en 1830, de donde se transfirió a Europa a fines del XIX, llegando a España durante la Primera Guerra Mundial, como queda dicho. Esta fue la fabricación mecánica de zapato tipo *goodyear*, que fue la base técnica de las fábricas montadas en los años veinte.<sup>33</sup> Durante los años cincuenta se inició en España un nuevo proceso, el calzado vulcanizado, que adquirió rápidamente un gran desarrollo en regiones hasta entonces alpargateras. Las pequeñas y medias empresas de calzado cosido se encontraron entonces en una situación difícil, viéndose obligadas a cerrar o a abandonar los tipos corrientes y pasar al calzado de señora de calidad elevada, montado a mano, pero cosido y terminado mecánicamente en talleres auxiliares.

A mediados de la década de los años cincuenta el descubrimiento de una cola a partir de la celulosa en Turín, según las sugerencias de un modelista, permitió una total renovación del proceso de montaje del calzado.<sup>34</sup> Se pasó entonces del zapato cosido o claveteado al de suela pegada, más flexible y rápido de elaborar, aunque menos duradero. La introducción de la neumática e hidráulica en la maquinaria del montado, junto con el pegado de la suela, permitió mecanizar el centrado y montado, incluso para los zapatos de señora más delicados, elevando enormemente la productividad del trabajo masculino.

Actualmente el zapato *goodyear* y tipos similares apenas se fabrica en España. Solamente el vulcanizado se mantiene, pero estabilizado, pues lo básico en la producción es el calzado pegado y el mocasín. Un resumen de la productividad y empleo generados por cada sistema puede verse en el siguiente cuadro:

---

<sup>33</sup> HOUSSEL, J. P.: *Lo slancio recente...*, op. cit. 1972, p. 243.

<sup>34</sup> LARRIVIÈRE, Pierre, *L'industrie à Limoges...*, op. cit. 1968, p. 32.

PROCESOS DE FABRICACION EN CALZADO DE CABALLERO

	<i>Goodyear (cosido)</i>	<i>Mocasín (1)</i>	<i>Pegado</i>	<i>Vulcanizado</i>
Producción/día	1.200	1.500	1.500	1.700
Operarios	150	84	140	150
Operarios varones	63	23	25	32
Operarios hembras	87	61	115	118
Produc./día/operario	8	17	10	11
Produc./día/varón	19	65	60	53
Número de modelos producidos (2)	5	4	5	5

(1) Se suponen 17 cosedoras a mano; en nuestra opinión, pocas.

(2) Normalmente se trabaja con muchos más modelos, 60-70 por temporada.

Hemos prescindido del empleo en preparación de suela.

Fuente: MINISTERIO DE INDUSTRIA. *La industria del calzado en España*. Madrid, 1966.

Como puede verse es la productividad del trabajo la que explica la sustitución de unos métodos por otros, excepto quizá en el último caso (vulcanizado por pegado), donde posiblemente se ha producido un redespazamiento de técnicas, por razones que explicaremos más adelante.<sup>35</sup> La productividad del trabajo femenino se ha mantenido prácticamente estable, pues la mecanización ha afectado especialmente las secciones masculinas.

A fines de los años cincuenta se introducen en la zona las primeras secciones de «mecánica» modernas, que implicaban la utilización de las máquinas hidráulicas de centrar y montar, las prensas de pegar, el horno de secado y la «cadena». La «cadena» —raíl metálico que pasa el trabajo de un zapatero a otro en unas bandejas— significó la introducción del taylorismo en las fábricas. Este proceso se realizó en la segunda mitad de los años sesenta fundamentalmente. Gran nú-

<sup>35</sup> En 1958 la productividad real de las fábricas españolas era, comparada con las americanas:

	Pares/día/trabajador	
	España	EE. UU.
Fab. señora	3'0	7'2
Fab. niño	4'4	14'0
Fab. Goodyear	3'0	7'0

La capacidad productiva de cada fábrica:

	Empresas	Empleo medio	Producción pares por:	
			Empresa	Trabajador
EE. UU. ... ..	1.369	168	434.000	2.450
España . . . . .	1.369	30	14.065	564
Valle ... ..	723	20	15.250	755

Fuente: Elaboración propia a partir de UNITED NATIONS.

mero de pequeños artesanos, que hasta entonces apenas habían utilizado otras máquinas que la de coser o el barrón de lujado, pasaron repentinamente a la fabricación mecánica, lo que para gran parte de ellos era una aventura financiera cuyos resultados no siempre eran obvios. El proceso significó la introducción en las fábricas del zapatero de silla y el fin de este tipo de trabajo a domicilio y, con él, de la fabricación manual de calzado. El tiempo de aprendizaje que hasta entonces había sido de varios años —cinco o seis— se redujo enormemente —algunas semanas—, salvo para algunos trabajos.

La orientación de la demanda obligaba a producir calzado de señora a la moda, con gran variedad de modelos y calidad media-alta, que no exige una gran resistencia del montado.

La variedad de modelos limita las posibilidades de mecanización, pero, con todo, puede constatarse un alto nivel en gran parte de las fábricas, encontrándose algunos ejemplos realmente espectaculares. Normalmente el fabricante prefiere una máquina a un puesto de trabajo, aunque haya de utilizarla a medio rendimiento.

La última fase de este proceso ha sido la introducción de los prefabricados; elementos sueltos —plantillas, suelas, tacones, cortes, adornos...— que se pueden comprar para su aplicación inmediata, elaborados por industrias auxiliares. En la estructura de la empresa esta innovación empezó eliminando la sección de preparado de la suela y, por último, tiende a eliminar la sección de terminado (de hecho, las fabricaciones en piso de bloque no la necesitan, se entregan ya con su terminado adecuado y en perfecto ajuste para cada número). Algo similar ocurre con los tacones, donde se tiende a eliminar el forrado. La tendencia se ha señalado ya en Italia<sup>36</sup> y va unida a la introducción masiva en la industria de los materiales plásticos y derivados del caucho. En los últimos años el poliuretano ha alcanzado una gran aceptación como material para cortes, como comentaremos más adelante. Este hecho ha permitido una mayor mecanización de las secciones de cortado y aparado. En el cortado, al no ser necesario tener en cuenta el «preste» y los fallos de la piel, se hace factible la utilización de troqueles eléctricos con autoalimentación. En el aparado las máquinas electrohidráulicas de alta frecuencia pueden al mismo tiempo cortar e imprimir los cortes, simulando los respuntes del aparado.<sup>37</sup> Esta serie de procesos no son aceptables para el calzado de calidad elevada que sigue fabricándose en piel.

Por último, un aspecto técnico de gran importancia es el diseño, generalmente creación de trabajadores altamente cualificados en talleres de muy reducidas dimensiones, pero independientes de las empresas, a las que sirven los modelos que han ido elaborando para cada campaña. La preparación, coordinación y lanza-

---

<sup>36</sup> *Una evolución necesaria*, "Diario de la FICIA", 22 de septiembre de 1969. Estas industrias han dado lugar a un consorcio internacional (el grupo EPA) suministrador de suelas de poliuretano con filiales en varios países, entre ellos España (SELTE en Palma de Mallorca). *Le "nove sorelle" EPA*, "Foto Shoe", noviembre 1972, p. 48.

<sup>37</sup> AMAT AMER, JOSÉ M.: *Tecnología del calzado*, Elda, 1975, p. 154.

miento publicitario de estos profesionales es una función de vital importancia para la industria, desatendida hasta ahora. Evidentemente —como señala Houssel— en Vigevano la experiencia, gusto y conocimientos técnicos constituyeron el capital que explotó el antiguo núcleo zapatero, pues estos conocimientos no se pueden improvisar en cualquier sitio. El ejemplo de la ciudad italiana, convertida en centro de estos servicios altamente cualificados a raíz del encarecimiento de sus salarios, es muy instructivo.

## LA FÁBRICA MODERNA

La transición de la antigua fábrica a la moderna se ha producido súbitamente. Puede afirmarse que en 1959 apenas se conocía la nueva tecnología, y a lo largo de los años siguientes se produjeron los primeros cambios en algunas fábricas de vanguardia. Fue en 1967 y 1968 cuando se percibió la formación, en los suburbios de las ciudades del Valle, de una serie de fábricas nuevas. La funcionalidad del diseño, el cuidado del detalle y lo reducido del tamaño (alrededor de 600-700 m<sup>2</sup>), las hace fáciles de distinguir. Para su estudio vamos a diferenciar algunos tipos:

Consideraremos, en primer lugar, las fábricas que cuentan con cien trabajadores o más, que actúan todos dentro del edificio, el cual exige superficies de más de 1.000 m<sup>2</sup>. Podrían servir como ejemplo de las formas más perfectas: Kurhapiés, de Elda, y Miguel Hernández, S. A., de Elx.

La fábrica tiene una cabecera o frontón que consta de dos o más plantas y que, en las partes altas, engloba oficina, recepción, etc., con amplios ventanales hacia el interior que permiten un fácil control de la unidad productiva. En los casos más extremos (Kurhapiés, p. e.) se dispone de un circuito cerrado de televisión que permite una vigilancia rigurosa de todas las secciones, desde el mismo despacho de la dirección. En las partes bajas están las puertas de entrada y, en ocasiones, de salida de géneros.

Detrás de esta cabecera queda un cuerpo formado por una única nave, en donde se realiza el proceso de fabricación completo. El cuerpo de fabricación consta de cuatro secciones básicas desde el punto de vista de su estructura formal: el cortado, aparado, montado-terminado y el almacén (llamado también «hacienda»).

La diferencia esencial entre este tipo de fábricas y el de los años veinte estriba en la utilización de la «cadena», lo que supone un concepto totalmente distinto de la organización del trabajo. Con una expresión simplificada podemos decir que en la antigua fábrica el trabajador iba a buscar el material, realizaba el trabajo y, luego, lo devolvía al montón de donde lo había cogido, volviendo a

repetir el proceso. En el nuevo sistema es el material el que va a buscar al trabajador, que normalmente no se mueve de su lugar de operación. Esto es posible gracias a este sistema de transporte automático, que sustituye a los antiguos «carretillos». El operario se despegaba ahora de la pared —en donde la necesidad de luz y las tomas de energía lo tenían sujeto en las antiguas fábricas— para colocarse, junto con su máquina, paralelo a la cadena, que queda a su izquierda o a su derecha. Las nuevas técnicas y materiales de construcción permiten amplísimos ventanales que procuran más iluminación que las antiguas ventanas, mejorada, además, por los tubos fluorescentes y la pintura de las paredes. A diferencia de la antigua fábrica, el color de la pared, el suelo, etc., presenta un aspecto cuidado. Las tomas individuales de energía para cada máquina, a la vez que aumentan la rapidez de su puesta en marcha, les dan una mayor autonomía, lo que permite una total libertad en su colocación, que atiende solamente a la mayor economía de movimientos del trabajador —sistema básico de esta organización.

La sección de cortado se sitúa generalmente junto a la entrada de las materias primas, que suele coincidir con la fachada principal. Para cortar se dispone, por lo general, de troqueles, utilizados únicamente en las piezas más sencillas (forros, talones, etc.) o en algún modelo de gran demanda. La mayor parte del trabajo se hace manualmente por el elevado coste de los troqueles y las pérdidas de materias que produce la máquina, excepto cuando se trabaja con material sintético, como ya hemos comentado.

La sección de aparado se coloca normalmente a la derecha, a continuación del cortado y entre las cadenas del montado y la pared lateral, a lo largo de la nave de fabricación. El elemento transportador de la sección es una cinta sinfín que en la cabecera —en el extremo más lejano de la oficina— tiene un puesto automático de control. Las trabajadoras se colocan a ambos lados de la cinta, frente a la encargada, que está en el puesto de control. Cuando una de ellas termina el trabajo lo deposita en la parte inferior y avisa al cuadro de mandos. Seguidamente la encargada envía, mediante un ingenioso dispositivo, una nueva partida por la parte superior de la cinta, directamente a la que lo ha solicitado, en una bandeja de plástico. La encargada separa el trabajo y lo entrega a la siguiente sección, o lo pasa a la siguiente fase en la misma sección. El trabajo está muy dividido, utilizándose máquinas especiales para cada fase, no sólo para las que son claramente distintas (rebajado, picado), sino también para las que tradicionalmente habían utilizado un mismo tipo.

A la izquierda de la sección de aparado se localiza la del montado con una cadena elevada, pero, normalmente, no automovil. La cadena actual raramente es automática por la diversidad de modelos que se fabrican en una planta y que dificultan la estandarización de los procesos para el cálculo de los tiempos medios. Lo normal es que el operario impulse las bandejas sobre unos raíles.

La cadena forma una herradura que tiene uno de los brazos más cortos que el otro. Al final de cada brazo las vías describen un semicírculo de un metro, aproximadamente, de radio, para que las bandejas puedan dar la vuelta de modo

que circulen indefinidamente. Las máquinas se localizan a un lado y al otro de la cadena. Cada operario se limita a una sola máquina y únicamente las que tienen una capacidad muy alta permiten que un mismo operario maneje dos de ellas (o bien aquellas que no se utilicen en todas las partidas). Es la parte masculina de la fábrica.

Al fin de la cadena del montado-terminado se sitúa la del almacén, de reducidas dimensiones. Está servida por mujeres que se encargan de dar al zapato los tintes, ceras, planchado, etc., y de meterlos, por último, en pequeñas cajas de par. Estas cajas pasan posteriormente a facturación, donde se las embala por pedidos, modelos y números en cajas de veinte pares, normalmente, y se las almacena hasta el momento de su expedición. El almacén suele estar situado debajo de las oficinas, a la izquierda, de modo que sea accesible desde el exterior, y a una determinada altura, para que la puerta de carga de los camiones quede algo elevada sobre el nivel del suelo.

La fábrica aparece perfectamente ordenada y limpia, los operarios uniformados. Los trabajos que producen humos o residuos utilizan extractores, y la colocación del trabajador impide que distraiga su atención por nada. La actividad, sin embargo, es mucho más intensa, dura y rigurosa que en las antiguas fábricas, en donde una menor preocupación por la productividad permitía una mayor familiaridad.

Ciertas fábricas grandes se apartan de esta norma. Son, algunas de ellas, fábricas antiguas que, guardando su forma primitiva, se han mecanizado, por lo que las soluciones adoptadas son variables y complejas. Otras no disponen de un solar suficientemente grande y han optado por organizar las secciones en vertical: en este caso, la sección mecánica, montado-terminado, queda siempre en la planta baja y el cortado y el aparado en el primer piso, comunicándose ambas secciones por medio de un pequeño montacargas.

Sin embargo, las fábricas perfectamente organizadas, como las citadas, son escasas. Mucho más frecuente es la que no alcanza estos óptimos. Es muy ordinario que tengan una sección de aparado raquíta y organizada a lo largo de una mesa alargada, o, más simplemente, de una pared; a veces desaparece también el cortado e incluso el almacén, o se une a la cadena de montado. Las máquinas pueden estar paradas parte del tiempo e incluso estar atendidas más de una por el mismo operario. Al ser la organización menos rigurosa y tener menor limpieza se aprecia una sensación de descuido y confusión, hasta el punto de producirse lazos en el proceso productivo. La vivienda del propietario puede encontrarse en el piso superior de la fábrica.

En el escalón más pequeño podemos englobar fábricas pequeñas distribuidas dentro del casco urbano en viviendas adaptadas que responden a la necesidad de iniciar la fabricación con unos recursos financieros muy limitados. Aunque todavía subsisten fábricas de este tipo <sup>38</sup> puede afirmarse que su tiempo ya ha pasado

<sup>38</sup> A veces un letrero indicando "se admiten aparadoras" delata su presencia en edificios que se hubieran atribuido a habitación.

y se encuentran en franco retroceso; eran, sin embargo, muy importantes a principios de la década pasada, como se ha demostrado anteriormente. Carecen de condiciones de todo tipo —higiene, luz, espacio, estructura—, no tienen, por supuesto, aparado; el cortado y el almacén están, en muchas ocasiones, en lugares distintos del montado —por ejemplo, en casas cercanas—. La fábrica puede aparar a domicilio e incluso cortar, el terminado puede realizarse en establecimientos especializados. Este tipo de establecimientos son el reino de la desorganización; las pérdidas de tiempo en traslados —para transportar el producto a medio elaborar— son, sin duda, muy altas; el control del trabajador y la productividad son muy bajas; todo esto no quiere decir que no estén mecanizadas, incluso pueden estarlo mucho y, dado que el tipo de fabricación suele ser sencillo, pueden superar la producción de una grande, de fabricación más compleja (por ejemplo, calzado de calidad alta) y ser más rentables a corto plazo. En la mayor parte de los casos la empresa trabaja por cuenta ajena.

Muchas de las grandes empresas que hemos visitado eran pequeños talleres en la década de los años 50. Ya hemos comentado el origen de las mayores fábricas y más adelante mostraremos cómo una gran parte de las que se crearon en los años veinte cerraron sus puertas a mediados de los cincuenta. El Censo Industrial de 1957<sup>39</sup> muestra que las empresas del Valle tenían ya entonces una estructura especial: una gran masa de pequeños talleres que trabajan por encargo de las empresas mayores:

#### EMPRESAS SEGUN SU GRADO DE DEPENDENCIA

	Número de empresas que trabajan por cuenta		Empleo medio		Porcentaje sobre el total de España	
	propia (p)	ajena (a)	(p)	(a)	(p)	(a)
Con menos de 5 empleados	689	2.138	2	1	19	54
Con más de 5 empleados	653	12	20	8	40	39
<i>Total</i>	1.342	2.150	11	1	26	54

Fuente: Elaboración propia a partir del *Censo Industrial de España, 1957*, I.N.E., Madrid, año 1962.

Este fenómeno no se produce con igual intensidad en el resto de España (en el Valle se concentra el 54 % de las empresas subcontratadas de España y el 19 % de las pequeñas empresas independientes).

<sup>39</sup> INSTITUTO NACIONAL DE ESTADÍSTICA: *Censo Industrial de España*, Madrid, 1962.

## EVOLUCIÓN

Cada tipo de empresa corresponde —aunque no siempre— a una especialización diversa, un capital distinto y una organización diferente. Puesto que la mayor parte de los empresarios han partido de capitales reducidos que han ido aumentando por acumulación de los beneficios, puede decirse que forman una serie histórica, es decir, se trata, en realidad, de tres fases de la misma empresa que han recorrido muchos de ellos. La evolución puede resumirse del siguiente modo, iniciándola en los años cuarenta o cincuenta.

El futuro empresario era, en sus inicios, trabajador de una fábrica, con frecuencia obrero cualificado, generalmente viajante. Empezó trabajando en su casa durante el tiempo libre: por la noche, los domingos, etc., generalmente ayudado por su mujer, padres, hermanos, etc. En principio trabajaba para alguien, un mayorista o un fabricante (por ejemplo, su propio jefe), que le daba las materias primas y le compraba el calzado al contado (las relaciones de parentesco son una buena base para establecer enlaces de este tipo). La situación más ventajosa se produce si el nuevo empresario es viajante, pues entonces puede vender a los mismos clientes de las fábricas que representa. Cuando sale de viaje se lleva, junto con las muestras ajenas, algunas propias y de este modo domina la comercialización de su producción sin ningún gasto por su parte. Probablemente la facilidad con que los viajantes han pasado a fabricar se debe a este hecho: el fácil acceso al mercado y su conocimiento. Por supuesto, durante esta etapa han trabajado clandestinamente.

Si el intento cuaja, pasa a dedicar parte de su casa a la fabricación, haciendo algunas reformas, o alquila un local donde monta una pequeña fábrica. Para esto se utilizan con frecuencia instalaciones vacías: antiguas fábricas de calzado, fábricas de armas, alfarerías, bodegas, etc. El nombre popular de «ciudad sin ley» que una de estas antiguas construcciones recibió, expresa perfectamente sus características: trabajo clandestino, empleo de niños, mínimas condiciones higiénicas, etcétera. En ocasiones podían ser pequeñas instalaciones en edificios exprofeso realizadas utilizando emplazamientos provisionales: por ejemplo, cuando se inició la exportación, ya que el momento favorable hacía previsible sustanciosos beneficios, pero no se quería embarcar en inversiones demasiado grandes por miedo a un cambio en la demanda —en lo que el empresario tiene antigua experiencia.

El local se aprovecha al máximo no sólo haciendo máquinas y trabajadores, sino también sacando fuera fases de producción: aparado —que normalmente nunca se verifica dentro en su totalidad—, cortado, hacienda, terminado, alma-

cenaje de zapatos, etc., con el fin de acumular lo más posible para la inversión que supone pasar al nuevo emplazamiento.

Llega un momento en que el proceso de crecimiento de la empresa exige un nuevo edificio. La separación entre esta fase y la anterior puede ser muy pequeña si la tasa de beneficios es suficientemente alta y las perspectivas de negocios inmejorables (este es el caso de las fábricas, citadas anteriormente, montadas al calor de las exportaciones). El nuevo emplazamiento es ya definitivo; una fábrica media o grande, situada, por lo general, en las afueras y en un edificio construido ex profeso.<sup>40</sup> En algunos casos se ha podido constatar que la fabricación inmediata no ocupa por completo el nuevo edificio, pues se realizó previendo un futuro crecimiento relativamente próximo. Aún aprovechando parte de la maquinaria de la antigua fábrica, las nuevas instalaciones suponen una fuerte inversión (quizá de cinco a diez millones de pesetas). En el futuro la empresa seguirá su crecimiento añadiendo nuevas máquinas o sustituyendo las antiguas por otras más modernas. En los casos, muy frecuentes, en que el cambio de localización estuvo unido a un importante cambio tecnológico (introducción de los nuevos sistemas de montaje y la «cadena») la profundidad del salto aún es mayor.

#### MIGRACIÓN DE LAS FÁBRICAS

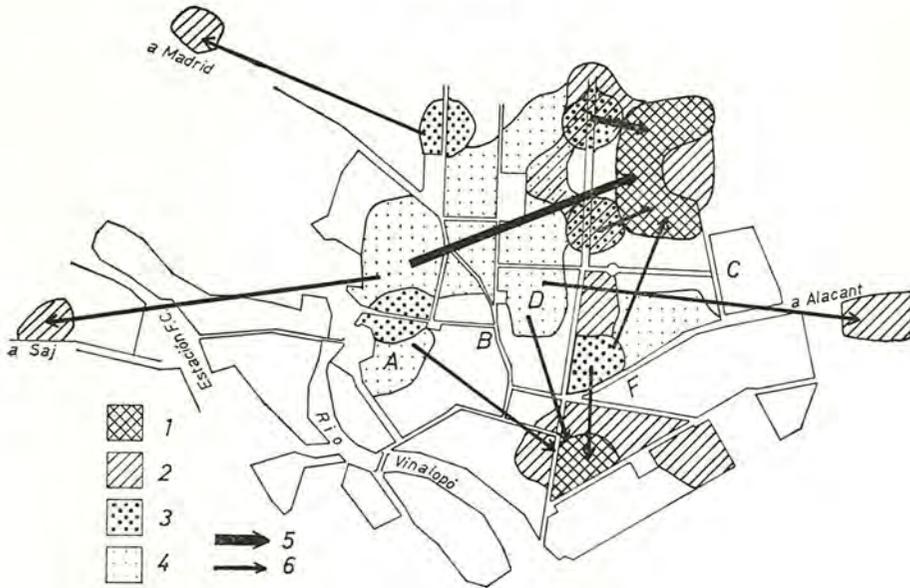
Con frecuencia los fabricantes constatan que la principal razón de la elección del extrarradio para la nueva localización es la disponibilidad de terreno barato en zonas relativamente accesibles —hasta un par de kilómetros del centro—. De todos modos, dadas las características de esta industria, que no poluciona, ocupa poco espacio, produce escaso ruido, etc., la urgencia por emigrar no ha sido muy grande, salvo en el caso que haya necesitado una ampliación relativamente grande de sus instalaciones. Puede decirse, por lo tanto, que esta evolución en el tamaño y organización de la empresa ha ido unida a un desplazamiento del

---

<sup>40</sup> Conocemos varios casos: Kurhapies ha pasado por tres localizaciones: pequeño taller en su casa; fábrica modesta, en un local alquilado en una planta antigua y abandonada, y gran instalación, con más de cien operarios, en un solar a las afueras de la ciudad. Joaquín Maestre, de Petrer, ha realizado un recorrido similar: taller familiar en su casa, pequeña fábrica en un antiguo edificio alquilado, fábrica moderna junto a la carretera Madrid-Alicante. Semejante ha sido la evolución de Caylu, de Pedro Herrero, de Montecir, que empezó como una pequeña instalación orientada exclusivamente a la exportación. Sus empresarios eran, en principio, zapatero de silla, cortador, viajeros. Calzados Valiente, de Almansa, nos mostró el recorrido urbano de su empresa a través de sus distintas fases. Conocemos algunas de las pequeñas fábricas, su hacinamiento, desorganización y los problemas financieros que plantea el salto en un momento que el mercado no tiene una tendencia claramente expansiva.

centro al suburbio. Esta migración ha sido particularmente clara en dos momentos: la década de los años veinte y el período comprendido entre 1965 y 1974, que coincide con las dos oleadas de fábricas grandes en el paisaje urbano. El período intermedio fue una etapa de fábricas pequeñas, dispersas por los barrios habitados (*vide* plano 1).

PLANO NÚM. 1



ELDA. DESPLAZAMIENTOS DE INDUSTRIAS  
ENTRE 1964 Y 1974

1. Zonas de intensa inmigración de plantas. — 2. Zonas de inmigración moderada. — 3. Zonas de intensa emigración. — 4. Zonas de emigración moderada. — 5. Dirección predominante. — 6. Dirección secundaria. — A) Casco antiguo. — B) Centro ciudad y zona de localización de grandes fábricas hacia 1900. — D) Zona de localización de grandes fábricas hacia 1930. — C) Ciudad Jardín, zona residencias de lujo. — F) Feria Internacional de Calzado e Industrias Afines



## 6. DISTRIBUCION ESPACIAL DE LA INDUSTRIA

El análisis del origen, desarrollo y distribución geográfica de cada centro zapatero nos va a permitir conocer su estructura espacial y la compleja red de relaciones que la producen. Intentamos determinar la especialización de cada núcleo y sus tendencias en el próximo pasado que nos conduzcan a proponer hipótesis explicativas de su localización actual y su evolución, al menos a escala comarcal. De ahí deduciremos las previsiones futuras que suponemos probables. Analizamos los factores de localización, especialmente las economías externas, porque estimamos de especial relevancia las economías de escala externas generadas por aglomeración de muchas fábricas en un núcleo urbano. Pensamos que este factor puede compensar, hasta cierto punto, las que derivan de un aumento del tamaño (economías de escala internas), con la ventaja de ser mucho más elásticas para adaptarse a los requerimientos de la demanda.

El estudio de la unidad fabril es aisladamente poco significativo, pues el sistema de interrelaciones entre unas y otras empresas es tan íntimo que no puede separarse del medio socioeconómico en que viven. Desde este punto de vista el análisis sectorial se debe considerar incompleto y puede llegar a ser fuente de confusión; es necesario centrarse en unidades territoriales (áreas urbanas, comarcas) para comprender en sus justos términos el funcionamiento de la estructura industrial, sus problemas y sus insuficiencias. Este enfoque es —creemos— el único que puede aportar propuestas razonables para asegurar el desarrollo industrial de las comarcas del Valle. En resumen, abogamos por la planificación regional.

Dado que la incidencia de transporte supone un porcentaje muy bajo del coste de producción, la industria del Valle debe incluirse dentro del grupo de *industrias libres*, es decir, de localización no determinada por dichos costes. El adjetivo no debe hacernos pensar (como parece sugerir) que aquellas puedan localizarse en cualquier sitio. Ya hemos visto en otro lugar la importancia que tiene la abundancia, precio y calidad de la mano de obra. Esto explicaría el hecho, frecuentemente señalado, de la localización de industrias zapateras lejos

de los mercados y de las fuentes de abastecimiento de materias primas, en realidad semielaboradas.

Pero este factor no es suficiente para dar razón de otra de las características más sobresalientes de la localización: la tendencia de los establecimientos a concentrarse. El Valle del Vinalopó agrupaba en 1930 el 10'7 % del empleo nacional en producción y reparación de calzado, y en 1960 el 20 %. Tomando únicamente la producción alcanzaba el 35 % del total nacional en 1960 y en 1971 superaba el 50 %. Se ha consumado, pues, una fuerte concentración de la industria y, para abordarla, debemos utilizar otro camino.

Se ha señalado repetidas veces que determinados factores de localización no incluidos entre los más normalmente importantes (coste de transporte y mano de obra) pueden condicionar una industria de un modo quizá más importante que éstos; especialmente las economías de escala obtenidas por aglomeración de fábricas<sup>40</sup> que disminuyen el coste de servicios, de ordinario escasos, en un país en desarrollo. Suele admitirse que tienden preferentemente a la aglomeración las industrias de productos finales que tienen un V.A.B. alto, sobre todo cuando se trata de plantas de pequeño tamaño,<sup>41</sup> y por ello se ha propuesto el concepto de economía de aglomeración como método útil para interpretar el comportamiento espacial de las *industrias libres*.<sup>42</sup> Estas fueron definidas como producciones fabriles, generalmente finales, con alto valor añadido, con necesidades bajas de materiales, que con frecuencia están parcialmente procesados, y altas exigencias de mano de obra.

Según Weber,<sup>43</sup> la aglomeración social implica:

- a) El desarrollo de equipamiento técnico para ejecutar trabajos especializados para otras industrias.
- b) La formación de trabajadores especializados.
- c) Factores de marketing (los inventarios de las fábricas pueden mantenerse bajos porque otras firmas son una fuente rápida de abastecimiento).
- d) Los costes del suelo y algunos servicios (agua, energía) son altos. Este factor es probable que sólo tenga relevancia para grandes aglomeraciones de las zonas más desarrolladas.

Gibson, en un interesante trabajo, ha señalado el papel de la subcontratación debido al control que ha de hacerse sobre la firma a quien se ha hecho el encargo.<sup>44</sup> En nuestro caso este fenómeno se presenta como ambivalente: por una

---

<sup>41</sup> SPIEGELMAN, R. G.: *A Method for Analyzing the Location Characteristics of Footloose Industries: A case Study of the Precision Instrument Industry*, "Land Economics", número 1 (1964), pp. 79-86.

<sup>42</sup> LABASSE, JEAN: *La organización del espacio*, Madrid, 1973, p. 245.

<sup>43</sup> WEBER, ALFRED: *Theory of the Location of Industries*, New York, 1971, 256 pp.

<sup>44</sup> GIBSON, LAY JAMES: *An Analysis of the Location of Instrument Manufacture on the United States*, "Annals of the Association of American Geographers", vol. 60 (1970),

parte debe admitirse que la fábrica se ha reducido cada vez más a una cadena de montaje de piezas encargadas a una industria complementaria que se desarrolla y diversifica con extraordinaria rapidez y esto implica una acentuada proximidad geográfica; por otra, a través de la subcontratación se difunden los talleres de aparato por los pueblos vecinos. Esta ambivalencia tampoco es exclusiva<sup>45</sup> de nuestra industria. Es cierto que la manufactura complementaria está más concentrada en Alicante que la del calzado (66'3 % del empleo frente al 55'5 %) y que su importancia provincial va unida a la de la pequeña empresa. (Es importante en Alicante, Baleares y Zaragoza; no lo es en Castellón, Logroño y Navarra), pero este sector apenas puede considerarse subcontratado.

Labasse tiene razón al subrayar la importancia de los servicios: bancos, agencias de transporte, abogados, etc., en las pequeñas aglomeraciones de zonas poco desarrolladas. Pero los tres primeros puntos del esquema de Weber merecen ser retenidos: la subcontratación debió de ejercer un papel importante cuando estas relaciones se establecían a base de relaciones personales (familiares, amigos). Habría que valorar también otros factores, tales como espíritu de empresa, la gestión municipal, la mentalidad industrializadora, la capacidad de aceptación de nueva tecnología, que juegan a favor de los centros industriales ya constituidos. Quizá habría que considerar al área industrial como un conjunto ecológico del que es arbitrario aislar cualquiera de sus partes.<sup>46</sup>

Houssel observa en Vigevano, al igual que Gibson en EE.UU., que algunas de las industrias y servicios complementarios surgidos de la aglomeración, especialmente los que requieren una tecnología complicada y mano de obra muy cualificada, tienen menos movilidad geográfica que la propia industria para la que trabajan. Tienden, por tanto, a persistir, una vez que el calzado ha huido buscando mano de obra barata. El caso italiano es todo un ejemplo: Lombardía, que en 1951 concentraba el 43 % de la mano de obra del país dedicada a esta actividad, en 1971 había visto descender su peso al 19 %; Vigevano, su principal centro zapatero, se transformó, por el contrario, durante este proceso, en centro de la industria de maquinaria para el calzado, de diseño y partes componentes en materias plásticas.<sup>47</sup>

---

p. 356. Una interesante monografía sobre este fenómeno puede verse en BAKIS, HENRI: *La sous-traitance dans l'industrie*, "Annales de Géographie", núm. 463 (1975), páginas 297-317. Cfr. especialmente pp. 307-309, donde señala su polarización y su resistencia a la descentralización, en el caso francés.

<sup>45</sup> Méjico, *territorio de reserva para la industria USA*, "Información Comercial Española", número 488 (1974), pp. 131-136. Un caso semejante, relacionado con firmas multinacionales, en HELLEINER, G. K.: *Manufactured Exports from Less-developed Countries and Multinational Firms*, "The Economic Journal" (marzo 1973), pp. 31-32.

<sup>46</sup> "Querer saber de una unidad de trabajo aislándola de su familia profesional o de las ramas relacionadas con ella se ha revelado arbitrario y, sin duda, ineficaz." (LABASSE, JEAN: *La organización del espacio*, Madrid, 1973, pp. 249-250.

<sup>47</sup> HOUSSEL, J. P.: *Lo slancio recente delle città manifatturiere dell'abbigliamento nella "Italia di mezzo"*, "Rivista Geografica Italiana" (septiembre 1972), pp. 243-269. Los

## INTRODUCCIÓN

En el siguiente cuadro resumimos la distribución de la industria del calzado en la zona:

EMPLEO EN LA INDUSTRIA DEL CALZADO. 1970

	<i>Calzado</i>	<i>%</i>	<i>Ind. auxiliares</i>	<i>%</i>	<i>Total</i>	<i>%</i>
Baix Vinalopó	9.383	41'2	1.185	52'8	10.568	42'2
Vinalopó Mitjà	9.425	41'3	719	32'3	10.144	40'3
Alt Vinalopó	3.268	14'3	181	8'0	3.449	13'7
Les Valls d'Alcoi	210	0'9	23	1'0	233	0
Bajo Segura	335	1'4	97	4'3	432	1'7
Otras comarcas	133	0'5	18	0'8	151	0'6
Alacant	113	0'4	18	0'8	131	0'5
Callosa d'En Sarrià	20	0'0			20	0
<i>Total</i>	<i>22.887</i>	<i>100'0</i>	<i>2.241</i>	<i>100'0</i>	<i>25.128</i>	<i>100'0</i>

Fuente: Organización Sindical.

El primer centro industrial del Valle es, sin duda, Elx, que concentra más del 40 % del empleo provincial dedicado a esta actividad. Este porcentaje es mayor en el capítulo de industrias complementarias que en el puramente de fabricación de calzado y alpargatas. Dado que las industrias complementarias realizan, normalmente, productos que también se pueden hacer dentro de una empresa de fabricación de calzado (suelas, plantillas, tacones, aparado, terminado, diseño, escalado de patrones, etc.), el empleo, en uno u otro tipo de industria, no significa actividades distintas y por eso las agrupamos. Sin embargo suponen formas diferentes de organización y, por lo tanto, de productividad y por eso conviene distinguirlas.

En segundo lugar, y a muy corta distancia, queda el Vinalopó Mitjà, en donde la fabricación está, sin embargo, más dispersa entre los diversos núcleos que lo forman, de modo que no hay ningún centro comparable en importancia y tamaño a Elx.

---

datos comentados han sido elaborados a partir de los cuadros publicados por BOSCOLO, FLAVIO: *Il settore delle calzature*, "La piccola e la media industria nella crisi dell'economia italiana", II, Roma (1975), pp. 452 y 454.

Entre las dos comarcas citadas se totaliza más del 80 % del empleo total. Con mucha menor importancia queda el Alt Vinalopó, con su industria concentrada en Villena y Saj (esta última, unida a Elda en lo que se refiere al calzado). Siguen, con importancia mínima, les Valls d'Alcoi, con un pequeño residuo de la fabricación de calzado de Cocentaina, que en su tiempo fue importante. En la Vega Baja del Segura el empleo en esta rama es algo mayor.

#### ALT VINALOPÓ

Su evolución se expresa en el siguiente cuadro:

##### EMPLEO EN LA INDUSTRIA DE CALZADO

	Calzado		Complementarias			
	1965	1970		1965	1970	
Villena	1.770	2.707	+ 53	31	151	+ 387
Saj	179	477	+ 166	12	2	— 83
Biar	70	84	+ 20			
Beneixama					22	
La Canyada					6	
<i>Total</i>	2.019	3.268	+ 62	43	181	+ 320

Fuente: S.S.E. y Organización Sindical.

También en esta comarca, durante el período 1966-1970, las tasas de crecimiento son superiores a la media provincial, aunque con la particularidad de que la capital se ha mostrado poco activa en la industria del calzado (y mucho en las complementarias). Ha sido Saj quien ha despegado en la última década.

Saj tenía industria del calzado antes de la guerra civil, pero desapareció al contraerse el mercado después, emigrando a Elda parte de sus empresarios y mano de obra. Mantuvo, sin embargo, una industria de persianas de alguna importancia y la elaboración de hormas y tacones que vendían en los pueblos zapateros (Elda y Almansa). A fines de los años 60 la ola de industrialización llegó a la ciudad: se organizaron cursillos del P.P.O. para aparadoras, se creó una sucursal bancaria y con capital e iniciativas propias y de Elda se montaron algunas fábricas.<sup>48</sup> La villa dispone de algunos servicios —más, por ejemplo, que

<sup>48</sup> En el siguiente cuadro se expone la evolución de las inversiones en Saj:

Año	Millones de pesetas
1965 ... ..	—
1966 ... ..	1'33
1967 ... ..	—
1968 ... ..	10'08
1969 ... ..	8'52

Fuente: *II Asamblea Local del Movimiento*, Sax, 1969, pp. 17-18.

Monòver—, pero son demasiado escasos y la conexión de su industria con Elda debe ser continua. Villena tiene mayor dotación de servicios, pero aún así es insuficiente (*vid.* apéndice núm 7).

#### EL VALLE MEDIO DEL VINALOPÓ

Veamos en el siguiente cuadro la evolución de la industria en los últimos cinco años.

#### EVOLUCION DEL EMPLEO

<i>Municipios</i>	<i>Calzado</i>			<i>Complementarias</i>		
	<i>1965</i>	<i>1971</i>	<i>Increment.</i>	<i>1965</i>	<i>1971</i>	<i>Increment.</i>
Elda	5.061	6.812	+ 34	391	624	+ 60
Petrer	1.283	1.479	+ 15	40	49	+ 22
Monòver	521	836	+ 70	13	25	+ 92
El Pinós	—	27	—	—	20	—
Monforte	—	—	—	—	27	—
Aspe	180	265	+ 47	—	—	—
<i>Total</i>	7.134	9.425	+ 32	444	719	+ 62
Saj	179	477	+ 166	12	2	+ 84

Fuente: S.S.E. y Organización Sindical.

Como hemos dicho en otra ocasión, parece más correcto añadir la villa de Saj para estudiar esta industria en concreto.

La tasa de crecimiento del empleo es relativamente modesta en la industria del calzado (téngase en cuenta que la media provincial está alrededor del 50 %), al igual que en las industrias complementarias (aun siendo superior a la del calzado). En lo referente al calzado se observan mayores tasas en los pueblos marginales —Monòver, Aspe— que en los centrales —Elda, Petrer—. Algo similar ocurre con las industrias complementarias que, además, están difundidas mucho más allá de donde llega la industria zapatera.

Veamos en el siguiente cuadro, de un modo más pormenorizado, la evolución del empleo de las industrias complementarias.

EVOLUCION DEL EMPLEO EN INDUSTRIA COMPLEMENTARIA

Núcleos	Cortes aparados		Corte de suelas		Hormas		Lujado	
	1965	1970	1965	1970	1965	1970	1965	1970
Elda	—	53	29	17	40	22	36	12
Petrer	—	7	1	6	3	7	3	5
Monòver	—	4	1	2	—	—	3	3
Saj	—	6	—	—	—	2	4	3
Novelda	—	2	—	—	—	—	—	—
El Pinós	—	1	—	—	—	—	—	—

El sector de mayor difusión ha sido, sin duda, la manufactura de cortes aparados, que ha alcanzado zonas inaccesibles para las demás ramas e incluso para la industria del calzado. Los talleres de lujar siguen fielmente la localización de las industrias del zapato, ya que es un servicio que, si no se tiene dentro de la fábrica, ha de estar relativamente cercano para que resulte económico. Los talleres de troquelado de suelas y tacones y fabricación de hormas están menos difundidos (las compras de estos artículos pueden hacerse cada cierto tiempo). Todavía podrían encontrarse otros artículos que bien por el tipo de mercado que necesitan, bien por la mano de obra, tienden a estar aún más concentrados:

NUMERO DE EMPRESAS EN 1971

Núcleos	Fabricación regenerados caucho	Pegamentos de caucho	Espuma de látex	Fab. de hebillas	Fab. de máquinas
Elda	1	1	2	1	1
Petrer	—	1	—	1	1
Novelda	—	—	—	—	—
Monòver	—	—	—	—	—

Fuente: Elaborado a partir de la Matrícula Industrial, 1970.

Con facilidad se difunden los talleres de finisaje, cajas de cartón y preparación de cambrillones (esta última tiene cierta preferencia por los puntos con alguna tradición en el trabajo del hierro, por ejemplo, en Alcoi, donde existió). Algo más concentrada queda la preparación de suela troquelada y patrones y aún más la fabricación de cercos, productos químicos, pisos de plástico, maquinaria para el calzado y edición de revistas profesionales (vid. apéndice núm. 7).

Algo similar ocurre con los comercios y servicios: los establecimientos de ventas de curtidos y accesorios para el calzado están muy difundidos; los almacenes de compra de calzado, también. El mayorista de productos agrarios pasa con mucha facilidad a comercializar el calzado de las pequeñas fábricas de su población e incluso, a veces, de las vecinas. El pequeño fabricante de los pueblos centrales produce, con frecuencia, para estos comerciantes que tienen mayor

potencia financiera. Curiosamente esta actividad, que en teoría tendría que estar más centralizada que las demás, se encuentra dispersa —¿escasez de capital en la ciudad central?—. Las oficinas de compra de los grandes importadores extranjeros están en Elda, mostrando así un criterio económicamente más racional.

Los servicios peculiares y la adquisición de productos menos corrientes —pieles especiales, agujas, cuchillas, productos químicos, etc.—, y las materias primas y accesorios para la fabricación de productos intermedios para el calzado están muy reunidos en el punto central. Aun en necesidades corrientes (pieles, accesorios), el servicio que puede prestar la ciudad central es mucho más completo, pues el comercio situado en un punto marginal no incluye en sus stocks géneros de escasa demanda, limitándose a artículos corrientes de gran salida.

### *Otras industrias*

Casi todas las industrias tradicionales del Vinalopó Mitjà han desaparecido: así ha ocurrido con la alfarería de Petrer, con el trabajo del esparto y con los encajes de bolillos de Novelda; en cambio, la industria del mármol y el envasado de azafrán no sólo se han mantenido, sino que han experimentado un importante desarrollo en los últimos años.

El trabajo del mármol es muy antiguo en la zona y su justificación geográfica reside en la presencia abundante de materias primas: las antiguas canteras de mármoles del Rollo (rojo), Zafra (marfil), Cavarrasa, Cantón de Habanilla y de piedra de Bateig.<sup>49</sup> Actualmente las canteras se han extendido por el Pinós y l'Alguenya (el Coto —marfil—, Morata —rojo de Alicante—), la Romana y Monforte, aunque ya en 1914 bajaban desde dichos términos las cureñas, con enormes piedras, a la estación del ferrocarril.<sup>50</sup> La extracción de la piedra se ha convertido en actividad de gran importancia en las villas de los llanos de la derecha del río. Las fábricas de mármol, que lo cortan y pulen, están instaladas junto al ferrocarril, que era antiguamente su único medio de transporte.<sup>51</sup> Recientemente (desde 1963) se ha producido una intensa renovación del utillaje de estas fábricas, sustituyendo los antiguos marcos<sup>52</sup> por modernas sierras de diamante, grúas de puente, etc. Junto con esta renovación se ha realizado un gran progreso en la exportación, sobre todo a Alemania RF (algunas fábricas trabajan exclusivamente para este mercado). Los salarios (1974) suelen ser bajos, de 2.300 a

<sup>49</sup> Se trae, además, algunos tipos de Italia, Almería, etc., para completar partidas. El fuerte de producción es, como es lógico, la elaboración de tipos locales.

<sup>50</sup> La empresa puede tener canteras de su propiedad, como es el caso de Carlos Tortosa, de Monòver, pero en muchas ocasiones, los canteros trabajan por cuenta propia sirviendo los encargos de las fábricas. En este último caso las ventas se realizan al contado.

<sup>51</sup> Actualmente se factura mucho por carretera.

<sup>52</sup> El antiguo marco necesita una corriente continua de agua y una semana de tiempo para cortar un bloque de mármol. Un marco de diamante puede hacer el mismo trabajo en unas horas.

2.500 pesetas para un pulidor, en Novelda; 2.500 para un cantero, en l'Alguenya, pese a que tales trabajos exigen tanta cualificación como el calzado y son muy peligrosos.

El segundo centro provincial en esta industria es Monòver, donde se encuentra la mayor y más antigua de las industrias de este tipo (125 operarios), que supone más de la mitad de los empleados de la ciudad en esta rama.

La otra actividad importante es la elaboración y envasado de productos alimenticios en Novelda que deriva de su abundante producción en uva de mesa. En gran parte se trata de almacenes surgidos por la necesidad de garantizar cierta regularidad en la salida de productos agrícolas y no depender de la aleatoriedad del interés del tratante. Se envasa para exportación, fundamentalmente, uva, tomate y melón, en general producidos en plantaciones de la misma casa, realizadas con importante asesoramiento técnico. El origen de este tipo de actividad está en la exportación del vino y en la comercialización de azafrán de La Mancha. El envasado de azafrán subsiste con un volumen que no deja de resultar sorprendente: en 1972 existían cuatro establecimientos de envasado de condimentos (según la Matrícula Industrial), dos de ellos eran propiedad de Pompadour Ibérica, S. A. El azafrán van a comprarlo a La Mancha: Albacete y Ciudad Real (Motilla del Palancar, Herencia y Tarazona se distinguen por su calidad), y en Novelda se le envasa manualmente y se le vende. En la actualidad, sin embargo, lo más importante es el sucedáneo que se prepara a partir de harina de maíz, cuya elaboración es, sin duda, un efecto de irradiación del azafrán.<sup>53</sup> También se envasa hierba para infusiones: menta, que se trae de León, y manzanilla, que viene de Murcia y los Pirineos. Además se importan y envasan especias. En 1973 había unas 35 empresas dedicadas a esta actividad, que ocupaban unas 500 empaquetadoras —el trabajo es totalmente fememino—. Hasta hace poco eran 1.200 ó 1.300 las mujeres dedicadas a este trabajo, pero la mecanización las ha reducido muchísimo (excepto en el azafrán, que todavía se realiza manualmente).

## EL BAIX VINALOPÓ Y BAJO SEGURA

Dos actividades industriales han sido las más importantes, a nuestros efectos, en esta zona: la alpargatería y la zapatería, cuya evolución en los últimos años vamos a ver:

---

<sup>53</sup> Antes se hacía de corteza de almendra, e incluso se llegaba a falsificar el azafrán con estambres de alcachofa, o cargarlo con miel.

FABRICACION DE CALZADO Y ALPARGATAS. EMPRESAS

Municipios	Alpargatas		Zapatos	
	1940	1971	1940	1971
Elx	132	11	128	327
Crevillent	33	2	6	2
Aspe	24	2	3	12
Callosa Seg.	24	1	—	1
Albatera	—	—	—	1
Almoradí	6	—	—	—
Benejúzar	—	—	—	1
Catral	1	—	—	—
Coj	4	—	—	—
Dolores	2	—	—	—
Orihuela	7	—	—	2
Rafal	1	—	—	—
Guardamar	3	—	—	—
Redován	1	1	—	—
Granja Roc.	13	—	—	—
Rojales	3	—	—	—
Bigastro	1	—	—	—

Fuentes: *Matrícula de la Industria* y MARCO, CECILIA: *Guía del Comercio de Alicante*.

El retroceso experimentado por la industria alpargatera viene compensado por un movimiento inverso de la zapatera; el primero se manifiesta por una concentración en algunos núcleos y el segundo por una difusión. La sustitución, en el Bajo Segura, no es completa ni con mucho, por lo que los excedentes demográficos deben ser importantes. Veamos seguidamente la evolución del empleo:

EMPLEO EN LAS INDUSTRIAS DEL CALZADO

	1966	Calzado		1966	Complementarias	
		1970	Porcent.		1970	Porcent.
Elx	6.116	9.202	+ 50	362	1.183	+ 227
Crevillent	183	181	— 1	—	2	
(Aspe)	180	265	+ 47	—	—	
Coj	14	16	+ 14	—	—	
Redován	5	28	+ 460	—	—	
Callosa del Segura	6	—	—	—	20	
Almoradí	3	—	—	—	—	
Orihuela	21	61	+ 190	—	17	
S. Miguel Salinas	—	—	—	—	51	
<b>Total</b>	<b>6.528</b>	<b>10.753</b>	<b>+ 65</b>	<b>362</b>	<b>1.273</b>	<b>+ 251</b>

Fuente: Elaboración propia a partir de S.S.E. y Organización Sindical.

El progreso en los últimos cinco años ha sido muy rápido. Al igual que veíamos en el Vinalopó Mitjà, las mayores tasas de crecimiento se producen precisamente en las poblaciones menos industrializadas, pero con una intensidad mucho mayor que en aquel caso. El hecho más espectacular ha sido el crecimiento y difusión de las industrias complementarias, consecuencia, también, de la extensión de los talleres de aparado. Crevillent y Aspe tienen, sin embargo, una situación relativamente estable; sin duda estas poblaciones han preferido la especialización en otras ramas industriales.

El análisis de los tamaños de las industrias muestra que Elx está rodeado de pueblos con pocas y pequeñas industrias, generalmente reducidas plantas alpargateras, residuos de la antigua artesanía que solamente en algunos puntos (Crevillent, Aspe) ha evolucionado hacia la fabricación de caucho. En el siguiente cuadro se manifiesta la dispersión de estas industrias.

#### INDUSTRIA DEL CAUCHO Y EL PLASTICO

	<i>Prod. de caucho</i>			<i>Prod. de plástico</i>		
	1965	1970	<i>Increment.</i>	1965	1970	<i>Increment.</i>
Elx	1.711	1.475	— 14	20	117	+ 485
Crevillent	126	105	— 17	3	9	+ 300
Aspe	187	171	— 9	100	105	+ 5
Orihuela	4	—	—	—	2	—
Callosa Segura	—	—	—	263	409	+ 56

Fuente: S.S.E. y Organización Sindical.

La manipulación del caucho está en franco retroceso en toda la zona, al contrario de la de productos de plástico, cuyo mayor impulso lo está recibiendo, al parecer (Elx tiene la mayor tasa), de la industria del calzado, donde, sin duda, sustituye al caucho. No se trata sólo de elaborar partes componentes para el calzado, pues se fabrica menaje de cocina, perfiles, tubos (Aspe) y redes para pesca (Callosa del Segura).<sup>54</sup> En este último caso se trata de un cambio de materias primas en la industria de redes de cáñamo.

La concentración de servicios e industrias auxiliares en la ciudad central (Elx) es muy grande; solamente las que elaboran artículos de caucho están algo más dispersas. Aquí podemos ver algo distinto de lo estudiado en el Vinalopó Mitjà: se trata de una industria absolutamente concentrada, rodeada de restos de artesanía de la alpargata y fuertemente relacionada con la industria de la goma, con importante producción de zapatillas con piso de caucho.<sup>55</sup>

<sup>54</sup> Descendiente directo de la alpargata. (HANSEN, FOLKER: *Die Hanfwirtschaft Südostspaniens*, Bonn, 1967, p. 89.

<sup>55</sup> CAMARASA, ESTELA: *La pesca en la provincia de Alicante*, Valencia, 1975, 84 pp.

## E L X

La evolución del empleo en Elx en los últimos años puede verse en el siguiente cuadro:

### EMPLEO EN ELX

<u>Años</u>	<u>Calzado todo tipo</u>
1935 ... ..	4.785
1940 ... ..	12.192
1950 (1) ... ..	11.069
1960 (1) ... ..	14.703
1970 (1) ... ..	17.327

Fuente: (1) VICENTE GOZÁLVEZ: *La ciudad de Elche*.

*Estudio geográfico*, Valencia, 1976.

Resto: Censos respectivos del I.N.E.

El censo de 1940 aparece en este caso hipertrofiado, pues no es probable que en los duros años de la guerra se pasase de un empleo de cerca de 5.000 personas en estas industrias a otro de más de 12.000 (téngase en cuenta que el empleo de 1935 está corregido incrementando hembras, tal como se explicó anteriormente).

Así pues, de un empleo en fabricación de calzado de todo tipo (zapatos, incluso de goma y alpargatas) de 4.785 individuos en 1935 se pasó a otro de 11.069 en 1950, lo que supone un incremento realmente notable (131 %). Veamos esta evolución algo más detallada, sin embargo, para obtener una idea más precisa.

### EVOLUCION DEL EMPLEO EN ELX

<u>Año</u>	<u>Zapatos</u>	<u>Alpargatas</u>	<u>Goma</u>	<u>Plástico</u>	<u>Textil</u>
1935 (1) ... ..	2.257	2.347	201	—	—
1959 (4) ... ..	4.381	2.088	2.225	—	1.074
1965 (2) ... ..	5.586	500	1.739	—	473
1970 (3) ... ..	10.385	—	1.475	117	385

Fuente: (1) Elaboración propia a partir del padrón de 1935.

(2) Elaboración propia a partir del Catálogo de Industrias del S.S.E.

(3) Organización Sindical.

La elaboración de alpargatas queda englobada para esta fuente en la producción de calzado.

(4) C.E.S.N. (citado por HANSEN, FOLKER: *Op. cit.*, p. 90. También en GOMARA DALLO, JACINTA: *Op. cit.*)

Estas cifras más especificadas resultan mucho más significativas, aunque no son muy comparables por la diversidad de fuentes y de criterios utilizados para la obtención de los datos.

La industria de fabricación de alpargatas estaba —en cuanto a empleo— igualada con la zapatera a mediados de la década de los treinta, después de un intenso retroceso operado desde inicios de siglo (en el XIX, la alpargatera fue la primera manufactura o artesanía local). La elaboración de goma se había iniciado en 1920 en Elx, con la fabricación de suelas para alpargatas que se vendían en el Norte de España, Marruecos, Cuba y América Central. La competitividad de esta producción llegó a ser, con el tiempo, muy grande, pues la máquina de goma redujo drásticamente los costes de producción y la alpargata salía más barata y de mayor solidez. En 1936 se llegó a un compromiso entre el cáñamo y la goma al iniciarse en Elx la fabricación de suelas de «goma rellenas de cáñamo», con las que se empezó a preparar calzado para el ejército español. El bloqueo económico impuso, en la postguerra, el calzado de cáñamo (o de esparto encapado de cáñamo) y la industria de alpargatas volvió a adquirir gran importancia en Elx. Así, entre 1940 y 1950 unas cien empresas, entre grandes y pequeñas, fabricaban alpargatas.<sup>56</sup> Por estos años había en Crevillent 20 fábricas de alpargatas de cáñamo. La industria alpargatera de Lorca experimentaba también un vigoroso renacer, ocupando a unos 4.600 individuos (1.300 varones y 3.300 mujeres) en siete fábricas,<sup>57</sup> que producían 167.900 docenas de pares anuales.<sup>58</sup> A fines de la citada década se inició un proceso de decadencia que en Lorca terminó con las industrias. En la comarca del Baix Vinalopó, sin embargo, se produjo una interesante transformación, pasándose a la fabricación de calzado ligero y zapatillas. Hansen, en 1962, contó 70 fábricas de alpargatas en Elx, pero éstas ya no elaboraban el artículo de cáñamo o esparto encapado, sino zapatillas. Posteriormente, el nuevo proceso se difundió a Crevillent y Aspe (que hoy también realiza estos fabricados).<sup>59</sup> Otro caso similar es la industria zapatillera y de calzado textil con piso de caucho de Logroño y Arnedo, y una evolución semejante de la industria alpargatera ha sido observada también en Francia.<sup>60</sup>

Veamos seguidamente la evolución de unos cuantos índices de actividad en la última década en la industria alpargatera.

---

<sup>56</sup> HANSEN, FOLKER: *Die Hanfwirtschaft Südospaniens*, Bonn, 1967, 155 pp.

<sup>57</sup> Con lo que resultaba un tamaño medio de unas 657 personas por fábrica; es necesario resaltar que nunca las fábricas de Elx mostraron una estructura similar.

<sup>58</sup> GIL OLCINA, ANTONIO: *La industria de alpargatas y curtidos en Lorca*, "Saitabi", XIX, Valencia (1969), pp. 262-63.

<sup>59</sup> HANSEN, F., op. cit., pp. 116 y 119.

<sup>60</sup> MARTICHE, ALAIN: *La population et les industries de Mauleon Licharre*, "Revue de Géographie des Pyrénées et du Sud-Ouest", v. 44, Toulouse (1973), pp. 89-108.

EVOLUCION DE LA INDUSTRIA ALPARGATERA DE ELX

<i>Fábricas</i>	1930	1935	1940	1945	1950	1955	1960	1966	1966 <i>goma</i>
Menos 10 op.	76	54	58	56	—	—	—	—	—
Más de 10 op.	4	1	3	19	19	13	7	2	—
Máq. coser	6	103	94	202	123	5	2	1	9
"  aguja	—	—	—	—	5	172	53	23	1
"  fijar	—	—	—	—	85	72	42	1	20
"  escarpín	—	—	—	116	56	40	49	3	28
Fab. zapatillas	—	—	—	—	—	—	—	—	4
Moldes	—	—	—	—	—	—	—	—	80

Fuente: Elaboración propia a partir de las Matrículas de Industria. Archivo Municipal de Elx.

La actividad alpargatera, que estaba descendiendo desde 1930, tuvo un fuerte crecimiento a partir de la guerra civil, acompañado de un visible aumento del tamaño de las empresas, lo que, sin duda, significó un aumento de la productividad del trabajo. A partir de 1950, terminada la coyuntura difícil para el calzado de piel, el descenso se hace visible de nuevo, acelerándose a partir de la segunda mitad de la década y desapareciendo casi por completo en los años 60. Al mismo tiempo se puede percibir una intensa mecanización de las fábricas que empezó a ceder a fines de la década de los años 50. En su lugar ha aparecido la fabricación de zapatillas y, mucho más desarrollada, la de calzado de goma, que en 1966 realizaban 84 empresas con la siguiente distribución:

<i>Intervalos</i>	<i>Empresas</i>
0 - 5 moldes ... ..	4
6 - 10 " ... ..	25
11 - 25 " ... ..	38
26 - 50 " ... ..	14
51 - 100 " ... ..	1
	82

Fuente: La misma del cuadro anterior.

La consecuencia de este proceso fue el desarrollo de una industria auxiliar poderosa: la industria de la goma, cuya característica más sobresaliente fue su tendencia —no sólo en Elx— a las grandes fábricas con instalaciones relativamente costosas. En el siguiente cuadro puede verse su evolución:

## INDUSTRIA DE LA GOMA EN ELX

	1935	1940	1945	1950	1960	1966
Fábricas	4	3	2	5	9	—
Cilindros	2	4	26	27	40	15
Prensas	24	44	—	12	5	—
Regenerados	—	—	—	—	1	19
Máq. fijar pisos	—	—	40	85	42	—
Taller vulcaniz.	—	—	—	—	7	—
Moldes	—	—	—	—	—	1.494
Fáb. calzado goma	—	—	—	—	2	2

Fuente: La misma del cuadro anterior.

En los últimos años se ha visto declinar la industria del calzado de goma, lo que refleja con gran claridad el cuadro de empleo expuesto anteriormente y coincide con la tendencia observada en los países europeos. El plástico está desplazando la goma tanto en la fabricación de calzado como en partes componentes (suelas, tacones, etc.). En la década de los años 50 y primera mitad de los 60 el de goma fue un calzado muy popular y al calor de su demanda se desarrolló una importante industria de este tipo de Elx.

El progreso técnico en la industria de calzado no parece muy importante hasta 1960. Puede observarse como ejemplo que las 48 máquinas de montar que había en 1945 han quedado reducidas a 46 en 1966 —téngase en cuenta que esta máquina es muy significativa para medir el grado de mecanización de las empresas—. El hecho de que no aparezcan más máquinas que las de montar antes de 1945 hay que achacarlo a los criterios de elaboración de las matrículas. Comentaremos seguidamente algunos de los aspectos más significativos: (*vide* apéndice 8).

- a) En 1960 se empiezan a contabilizar talleres auxiliares de elaboración de calzado (finisaje y vulcanizado), y a lo largo de la primera mitad de la década aumenta su número y, en gran manera, la variedad de los servicios que proporcionan. Este hecho reviste la mayor importancia, pues es, sin duda, la base indispensable para el desarrollo de la pequeña y media empresa.
- b) En la matrícula de 1966 aparecen por primera vez las máquinas de pegar suela, instaladas desde 1960, que son el mejor signo de la introducción de la nueva técnica del zapato pegado. El progreso experimentado se puede apreciar al comparar el desarrollo de las máquinas de montar y desvirar. Esta última, al no haber sufrido variaciones técnicas importantes en el período, puede estimarse que refleja *grosso modo* la capacidad productiva de las fábricas de calzado de la ciudad. De la comparación puede obtenerse una medida del progreso técnico.

	Número de máquinas		Incremento
	1960	1966	1966/60
Desvirar	119	175	47 %
Montar	46	58	26 %

El 23 % de diferencia entre los porcentajes puede estimarse como una indicación de que ha habido un importante cambio técnico, pues explica casi la mitad del progreso del indicador de producción.

- c) Un último aspecto es el descenso de las máquinas de cosido *blacke* y de puntear, mientras se incrementan las de pegar. Se trata de una sustitución que intentamos reflejar en el siguiente cuadro, donde se aprecia que el fenómeno ha afectado, sobre todo, a la fabricación de calzado de señora:

EVOLUCION DEL NUMERO DE MAQUINAS ENTRE 1960 y 1966  
(en porcentajes)

Máquina de cosido caballero ... ..	+ 2'5 %
Máquina de cosido señora ... ..	- 21'7 %
Indice de capacidad productiva ... ..	+ 47 %

Veamos seguidamente la especialización de la ciudad en 1966.

La alpargata todavía mantenía en 1966 doce empresas que ocupaban 253 personas, pero su trabajo real era la zapatilla, como hemos indicado. La fabricación de zapatillas de pala textil con piso de caucho se realiza en 24 empresas especializadas en este artículo que ocupan a 1.028 personas, lo que no sólo acusa un elevado empleo medio (42'8 empleados por fábrica), sino un grado de concentración (GINI 0'745) notablemente alto. Hay, además, 11 empresas mixtas que producen zapatillas y calzado de cuero y textil con piso de caucho cuyo proceso de fabricación puede asimilarse a las anteriores y que emplean 1.240 trabajadores, lo que supone una media de empleo muy alta (113 personas por fábrica). Son empresas que tienen más del 50 % de su activo inmovilizado, su inversión por empleado alta y las posibles economías internas al aumentar su tamaño representan un fuerte estímulo<sup>61</sup> y no exigen a cambio mano de obra excesivamente

<sup>61</sup> Tomando el consumo de energía por trabajador como un indicador de la maquinaria utilizada y, por lo tanto, de la productividad:

Tamaños empleados	Calzado textil	Calzado cuero
Hasta 5 ... ..	0'94	0'93
De 5 a 10 ... ..	0'74	0'74
" 10 " 25 ... ..	0'75	0'75
" 26 " 50 ... ..	1'65	0'85
" 51 " 100 ... ..	2'46	0'84
" 101 " 250 ... ..	2'46	0'98
" 251 y más ... ..	3'79	1'30
Media total ... ..	2'11	0'91

cualificada. Esto hace que los ingresos por trabajador sean algo más bajos que la media de las industrias del calzado (11 % más bajo en 1970) y que se tienda a emigrar con relativa facilidad hacia las zonas más subdesarrolladas (téngase en cuenta que la mano de obra representa el 29 % del valor de la producción).<sup>62</sup>

La industria del calzado presenta características bien distintas. La fabricación de calzado de señora ocupa 1.744 personas en 127 establecimientos, por lo que el empleo medio es de 14 empleados. El grado de concentración es también muy bajo (GINI 0'180), lo que pone de manifiesto su carácter semiartesano; idéntica media presentan las fábricas de calzado de caballero. Las que hacen caballero, cadete y niño son aún más reducidas, pues totalizan 884 empleados en 97 empresas (9 empleados de media) y su índice de GINI es el más bajo de todos los tipos de industrias del calzado de la ciudad (0'176). Estas últimas especialidades, sobre todo el calzado de niño, que es fácil de aprender, son las utilizadas por los artesanos con frecuencia para montar pequeños talleres (excepto en Elda, donde el artesano tiene una gran cualificación que le permite empezar con el calzado de lujo de señora). Trabajan con un capital diminuto, utilizando materias primas de muy baja calidad, generalmente retales de las fábricas grandes (existía incluso una red de recogida y distribución de estos retales), lo que les permite una tasa de beneficios muy alta para formar un pequeño embrión de capital.<sup>63</sup>

Veamos seguidamente la evolución del tamaño de las empresas:

#### EMPRESAS POR TAMAÑOS EN ELX

<i>Operarios</i>	1957	1966	1971
1 - 50	151	304	336
51 - 100	6	11	24
101 - 500	8	6	11
más de 500	1	—	2

Fuente: 1957: GÓMARA DALLO, JACINTA; op. cit.

1966: S.S.E.

1971: Organización Sindical y Matrícula Industrial.

La evolución del tamaño de las empresas en la ciudad no difiere de lo que ocurre a nivel provincial: fuerte incremento de las empresas pequeñas entre 1957

---

Mientras en el calzado de cuero las diferencias de mecanización y, por lo tanto, de productividad no son muy grandes, en el calzado textil la empresa de mayor consumo de energía quintuplica a la de menos. Los datos han sido elaborados a partir de S.S.E.: *Estadística de producción industrial, 1970*, Madrid, 1971, pp. 174-175.

<sup>62</sup> Vid. capítulo "Comparaciones internacionales".

<sup>63</sup> En la fabricación de artesanía, utilizando los indicadores descritos, la productividad aumenta al disminuir el tamaño, lo que seguramente deriva del hecho de que la mecanización y la división del trabajo es muy escasa.

y 1966, estancamiento de las grandes y, a continuación —1966-1971—, relativa estabilización del número de las pequeñas y desarrollo de las grandes, concentrándose sobre todo en el intervalo de 51 a 100 trabajadores.

Siguiendo la pista a las empresas más importantes muestran una tendencia al descenso del tamaño muy acusada de 1957 a 1966 y una cierta recuperación luego, que totaliza un suave descenso a lo largo de la década. Algunas han abandonado la producción.

#### EVOLUCION DE LOS OPERARIOS DE LAS INDUSTRIAS MAS IMPORTANTES

<i>Establecimientos</i>	1957	1966	1971
A ... ..	579	380	502
B ... ..	381	268	256
C ... ..	326	431	—
D ... ..	199	109	124
E ... ..	162	—	—

Se trata siempre de industrias de calzado de caucho o vulcanizado que fabrican una gran cantidad de tipos (*señora, caballero, niño*, etc.) y algunas de ellas trabajan el calzado todo caucho y —por tanto— tienen plantas que corresponden al sector de la industria química. Veamos seguidamente la evolución de estas empresas con varios establecimientos:

<i>Empresas</i>	<i>Calzado</i>	<i>1957</i> <i>Química</i>	<i>Total</i>	<i>Calzado</i>	<i>1971</i> <i>Química</i>	<i>Total</i>
A	579	281	860	380	143	523
B	381	420	801	268	146	414
C	162	900	1.062	—	693	693
<i>Total</i>	1.122	1.601	2.723	648	982	1.630

El descenso ha sido espectacular, tanto en el caso del calzado (— 42 %) como en el del caucho (— 40 %). Los grandes monstruos fabriles de Elx de los años 50 parecen pertenecer más bien al pasado, tanto por la antigüedad de su maquinaria como por el tipo de materias primas que utilizaban y de productos que elaboraban.

En el siguiente cuadro podemos ver una evolución de los distintos tipos de industrias de la ciudad:

EVOLUCION DEL EMPLEO EN LA INDUSTRIA DE ELX

	<i>E m p l e o</i>			<i>Incrementos intercensales (en porcentaje)</i>		
	1957	1966	1970	1970/57	1966/57	1970/66
Alimentaria	207	203	270	+ 30	— 2	+ 33
Vino, etc.	36	41	40	+ 11	+ 14	— 2'5
Mármol y pied.	140	169	187	+ 34	+ 21	+ 10
Alfarería	—	59	259			+ 339
Calzado	4.381	6.116	9.202	+ 110	+ 40	+ 50
Complem. íd.	189	362	1.183	+ 525	+ 91	+ 226
Caucho	2.225	1.711	1.475	— 34'5	— 23	— 14
Plástico	—	20	119			+ 495
Pinturas y adhesivos	—	2	42			+ 2.000
Segunda trans- form. madera	252	—	532	+ 111		
Textil	1.074	473	385	— 77	— 56	— 19
Metal básic.	14	—	29	+ 107		
Metal transfer.	358	7	559	+ 59		
Fáb. papel	68	52	38	— 44	— 23'5	— 27
Manipul. íd.	96	291	399	+ 316	+ 203	+ 37
Artes gráficas	27	51	90	+ 233	+ 89	+ 76

Fuente: Las mismas de cuadros anteriores.

Algunos puntos merecen destacarse en el cuadro precedente:

- a) La mayor parte de las industrias tradicionales se muestran estabilizadas, cuando no en franco retroceso: así ocurre con la fabricación de papel y cartón, industria textil, alimentación y bebida, industria del caucho y alpargatera (que ha desaparecido casi completamente).
- b) La industria del calzado es el sector básico en la economía de la ciudad, tanto por su volumen como por la intensidad de su crecimiento. Menor volumen, pero mayor vitalidad tienen las industrias complementarias, inducidas por el desarrollo del calzado. Veamos una clasificación de este tipo de industrias en 1966:

INDUSTRIAS COMPLEMENTARIAS EN 1966

	<i>Empleados</i>	<i>Establecimientos</i>
Punteado y finisaje ... ..	128	30
Cortes aparados ... ..	4	1
Cercos y vivos ... ..	12	2
Suela, tacones, etc., troquelados.	120	16
Otros productos semielaborados.	40	8
Trabajo para terceros ... ..	46	11

Fuente: Elaboración propia a partir de S.S.E.

El punteado y finisaje eran las únicas secciones mecanizadas en las pequeñas empresas de calzado cosido. Debido a que la capacidad productiva de estas secciones era muy superior a la de una pequeña empresa, la única solución técnicamente posible, para reducir los costes de producción y aprovechar al máximo el capital, era transformar estas secciones en empresas independientes que trabajasen para varias fábricas. Las nuevas técnicas —zapato pegado, prefabricados— han hecho innecesarios sus servicios. El troquelado de suelas y tacones es un caso similar que no se ha visto afectado, sin embargo, por dichas innovaciones. En los últimos años las industrias complementarias han experimentado importantes cambios.

#### INDUSTRIAS COMPLEMENTARIAS EN 1970

	<u>Número de empresas</u>
Cortes aparados ... ..	48
Corte de suelas y tacones ...	25
Talleres de lujar, desvirar, etc.	32

Fuente: Elaboración propia a partir de Matrícula de la Industria y el Comercio 1971

Puede observarse el gran desarrollo que han experimentado en los últimos años los talleres de aparado y el corte de suelas y tacones (sólo las empresas con más de 50 empleados totalizan 242). Los talleres de finisaje se mantienen porque la introducción de los prefabricados aún está en sus inicios.

- c) Algunos sectores de industrias complementarias —adhesivos, plásticos— se iniciaron a mediados de la década y desde entonces se han desarrollado de modo espectacular. Otros más antiguos han alcanzado también elevadas tasas de crecimiento (manipulados del cartón y artes gráficas).
- d) Al igual que en tantos otros municipios del Valle, la industria de la piedra natural ha adquirido un inusitado desarrollo en la última década que no se justifica sólo por el aumento de la demanda para la construcción, consecuencia del espectacular crecimiento de la ciudad.
- e) La industria de segunda transformación de la madera comprende una complementaria del calzado: fabricación de hormas y tacones. Debido a la escasa relevancia que tiene esta actividad dentro de la rama, es de suponer que su auge deba explicarse fundamentalmente por una industria del mueble en crecimiento que suministre la demanda local.

## ELDA

El empleo de la ciudad ha evolucionado de acuerdo con el siguiente cuadro:

### EVOLUCION DEL EMPLEO EN LA INDUSTRIA DEL CALZADO

<i>Años</i>	<i>Zapateros</i>	<i>Aparadoras</i>	<i>Cortadores</i>	<i>Almacén</i>	<i>Encargados</i>	<i>Total</i>
1922 ... ..	1.698	—	—	—	—	—
1935 ... ..	3.817	153	71	—	—	4.041
1940 ... ..	3.259	2.022	—	—	—	5.281
1955 ... ..	4.086	567	310	—	—	4.963
1965 ... ..	5.600	2.048	—	—	—	7.648
1970 ... ..	3.620	1.870	1.180	945	276	7.516

Fuente: Elaboración propia a partir de distintos padrones municipales.

No deja de ser extraña semejante estadística que, a nuestro juicio, necesita algunas correcciones antes de poder ser utilizada. Evidentemente, la evolución cíclica de las mujeres trabajadoras (aumentos bruscos en 1940 y 1965 y retrocesos en 1955 y 1970) no puede deberse más que a diferencias en los criterios de clasificación. La proporción entre mujeres y hombres sólo es medianamente aceptable en 1965 y 1970, aunque no alcanza las cifras que podría esperarse de la estructura de los oficios. Ya discutimos para 1935 este problema y para ese año tomaremos las cifras que entonces preparamos. La cifra de empleo femenino para los demás años es necesario estimarla por la evidente subinscripción de mujeres; dicha estimación la hemos realizado atendiendo al número de mujeres que creemos necesario para realizar el trabajo complementario del de los varones inscritos. Además, el número de cortadores es francamente irrisorio, por lo que suponemos que parte de ellos se han empadronado como zapateros (el hecho de que muchos indiquen que son «zapateros cortadores» abona nuestro supuesto).

Suponemos que en 1955 la empresa necesitaba un 12 % de cortadores, un 30 % de mujeres aparadoras, correspondiendo al resto un 58 %.<sup>64</sup> Puede estimarse que el almacén exige un 5 % de mujeres, con lo que quedarían un 35 % de mujeres y un 65 % de varones (suponiendo un 17 % de aprendices).

Para 1970 los coeficientes de productividad medios en calzado pegado deberían ser de 20 pares para los varones y de 10 pares para las hembras.<sup>65</sup> Sin em-

<sup>64</sup> Los porcentajes han sido tomados del informe de SPROAT. HERBERT, V., op. cit., p. 17.

<sup>65</sup> SPROAT, op. cit., apéndice "Calzado de señora pegado".

bargo, dado que en la ciudad se produce sobre todo calzado poco mecanizado, se ha reducido la productividad de los varones en un 25 % (téngase en cuenta que en muchas fábricas aún centran manualmente el zapato). Es razonable admitir que la ocupación femenina en la ciudad sea similar a la masculina, con lo que el empleo abarcaría unas 10.000 personas (un 25 % de la población de la ciudad).

#### EVOLUCION DEL EMPLEO EN ELDA

<i>Años</i>	<i>Varones</i>	<i>Hembras</i>	<i>Total</i>
1935 ... ..	3.888	2.212	6.100
1940 ... ..	3.259	2.022	5.281
1955 ... ..	4.396	2.926	7.317
1970 ... ..	5.441	5.500	10.941

Fuente: Elaboración propia a partir del cuadro anterior.

Otro tipo de fuentes completan la visión del empleo:

#### EMPLEADOS EN LA INDUSTRIA DEL CALZADO EN ELDA

<i>Años</i>	<i>Calzado</i>	<i>Complementarias</i>
1966 ... ..	6.116	391
1971 ... ..	6.812	624

Fuente: S.S.E.

En conjunto se debe, pues, admitir que el empleo en las empresas de este tipo ha seguido una evolución distinta según se trate de varones o hembras. El número de varones ha aumentado relativamente poco (21 % entre 1955 y 1970), permaneciendo estable en los últimos años. El empleo de la mujer, sin embargo, ha crecido de un modo desusado, pues debe haber pasado entre las citadas fechas de unas 3.000 mujeres a unas 8.000 (un incremento del 167 %). De estas 8.000, unas 3.000, aproximadamente, son trabajadoras a domicilio de los pueblos vecinos. Semejante evolución es consecuencia, sin duda, del desigual progreso de la mecanización en las secciones de aparado y montado.

Elda recibe un contingente de trabajadores varones de los pueblos vecinos que asciende a unos 1.500, lo que permite suponer que necesita unas 10.000 mujeres para cooperar en el trabajo que realizan los 7.000 obreros de sus fábricas de calzado.

En el siguiente cuadro puede verse las especialidades de la ciudad en la elaboración de calzado:

EMPLEO POR ESPECIALIDADES EN ELDA

<i>Operarios</i>	<i>señora cuero</i>	<i>señora caucho</i>	<i>señora niño</i>	<i>artesanía señora</i>	<i>cadete caballero</i>	<i>mixtas</i>	<i>niño</i>	<i>total</i>
Hasta 5	307	42	4	4	10	—	74	441
6 - 25	1.452	258	218	77	30	26	218	2.099
26 - 50	965	213	32	60	—	32	145	1.447
51 - 100	399	272	76	—	—	179	76	926
101 - 250	—	103	—	—	—	—	—	103
<i>Total</i>	3.123	888	113	94	57	227	513	5.016

Fuente: Elaboración propia a partir del *Catálogo de empresas y productos industriales*. Del Servicio Sindical de Estadística (S.S.E. en adelante).

NUMERO DE FABRICAS POR ESPECIALIDADES EN ELDA

<i>Operarios</i>	<i>señora cuero</i>	<i>señora caucho</i>	<i>señora niño</i>	<i>artesanía señora</i>	<i>cadete caballero</i>	<i>mixtas</i>	<i>niño</i>	<i>total</i>
Hasta 5	92	12	1	1	3	—	21	130
6 - 25	116	23	5	2	4	2	19	171
26 - 50	24	5	1	2	1	1	5	38
51 - 100	6	4	—	—	—	2	1	13
101 - 250	—	1	—	—	—	—	—	1
<i>Total</i>	238	45	7	5	8	5	46	353

Fuente: Elaboración propia a partir del *Catálogo de empresas y productos industriales*, del S.S.E.

La ocupación dominante en la ciudad es, sin duda, la fabricación de calzado de señora con piso de cuero, que puede tomarse como sinónimo de calidad alta, pues ocupa el 62'1 % del empleo, seguida de señora intermedio (17'2 %) y niño (10'2 %). El resto de las actividades ocupa un número muy reducido de empleados (10'5 %). Merece destacarse, sin embargo, la falta de producción de alpargatas y calzado de caucho y zapatillas y la presencia de una artesanía que confecciona calzado de señora. La existencia de estas artesanías es el mejor indicador del origen de la industria del calzado. En este sentido puede hablarse de dos zonas en el Valle, una alrededor de Elda, especializada en el calzado de lujo y originada por la mecanización de una artesanía previa, y otra, de calzado barato, alrededor de Elx, y basada en una evolución —en modo alguno sencilla— de la industria alpargatera. A nivel nacional, y aplicando el mismo criterio, se puede reconocer el origen artesano de la industria del calzado de las Baleares, mientras

que fue la alpargatería la que preparó la actual industria del calzado en la Vall d'Uixó y Logroño.<sup>66</sup>

El tamaño de las empresas de Elda es francamente reducido, pues la media es de 14 empleados por fábrica. El calzado de lujo de señora y el de niño son los que tienen unas medias más bajas (13'1 y 11'2, respectivamente); las fábricas de calzado de señora con piso de caucho tienen mayores dimensiones (19'5). Las dos primeras son, sin duda, la puerta por donde los artesanos pasan a fabricantes y de ahí el exagerado contingente de las industrias diminutas.

Los índices de concentración de GINI llevan a idéntico resultado.

<i>Especialidad</i>	<i>Indices</i>
Calzado de lujo de señora ... ..	0'217
Calzado de niño ... ..	0'224
Calzado de caucho de señora ... ..	0'272
<i>Total</i> ... ..	0'192

Fuente: Elaboración propia a partir del cuadro anterior.

Veamos seguidamente la industria complementaria en 1966.

#### INDUSTRIA COMPLEMENTARIA EN ELDA

	<i>Empleados</i>	<i>Empresas</i>
Punteado . . . . .	100	36
Cercos ... ..	27	6
Troquelado . . . . .	156	29
Otros . . . . .	108	41
<i>Total</i> ... ..	391	112

<sup>66</sup> En el siguiente cuadro puede verse la evolución de la especialidad en algunas provincias:

	1930	1940	1958	1970
Alicante ... ..	4'54	7'09	8'50	18'40
Baleares . . . . .	5'80	6'—	7'64	7'33
Barcelona . . . . .	1'09	0'89	0'32	0'14
Castellón . . . . .	0'27	0'24	3'94	6'74
Logroño . . . . .	0'81	0'94	3'30	9'47

Fuente: Elaboración propia.

A partir de 1, la provincia produce más que consume; un índice de 4'54 quiere decir que su producción es 4'54 veces mayor que su consumo; un índice de 0'24 quiere decir que la provincia produce el 24 % de su consumo.

El cuadro es extraordinariamente sugestivo: debe destacarse la progresiva especialización de Alicante y Baleares y la desaparición de la industria en Cataluña (aún en 1930 Barcelona cubría su consumo). Castellón y Logroño aparecen como provincias zapateras en 1958, después de la crisis de la alpargata en la década de los cincuenta, debiendo de haber sido su evolución similar a la de Elx.

El troquelado es la más importante de las industrias complementarias, seguida por el punteado. Como era de esperar, aún no existen empresas de cortes aparados. La media de empleo es de 3'5 trabajadores por taller —el troquelado y elaboración de tacones la tiene algo superior—, pero lo reducido del tamaño no ha sido obstáculo para demostrar una extraordinaria vitalidad. Veamos seguidamente su evolución en los últimos años:

EVOLUCION DE LA INDUSTRIA COMPLEMENTARIA  
(número de talleres)

	1966	1971
Cortes aparados ... ..	0	53
Troquelado . ... ..	29	17
Hormas . ... ..	40	22
Lujar, desvirar ... ..	36	12

Fuente: Elaboración propia a partir de S.S.E. y *Matrícula Industrial*.

Todas las ramas están en retroceso excepto los cortes aparados que, debido a su extraordinaria demanda, han experimentado un considerable incremento.

La estructura de las *Matrículas de la Industria* cambió en el año 1941 y, como consecuencia, a efectos de cotización, las fábricas se dividieron en dos ramas: la fabricación mecánica y la manual. Esto nos permite estudiar su evolución siguiendo este criterio sin duda interesante, pero, dado que el taller mecánico cotiza por maquinaria y el otro por empleo, no es posible homogeneizar las series para obtener resultados globales.

*Producción manual*

Durante los años cuarenta queda estabilizada, lo que puede explicarse tanto por la escasez de materias primas como por la contracción del mercado para sus productos: calzado de señora de calidad elevada. A partir de 1950 se inicia una fase que casi cuadruplicará en diez años sus efectivos, como puede verse en el siguiente cuadro:

TASAS DE CRECIMIENTO ANUAL ACUMULADO DEL EMPLEO  
EN LA INDUSTRIA DE CALZADO MANUAL DE ELDA

1942 - 1950 ... ..	0'4
1950 - 1953 ... ..	9'3
1954 - 1955 ... ..	13'1
1956 - 1958 ... ..	16'8

Fuente: Elaboración propia a partir de *Matrícula Industrial*.

La industria estaba formada por una nube de pequeños establecimientos que nacían y morían con gran facilidad, como puede verse en el siguiente cuadro:

<i>Años</i>	<i>Índice de GINI</i>	<i>Empleo medio</i>
1942 ... ..	0'158	6'7
1950 ... ..	0'087	6'9
1955 ... ..	0'133	9'2
1958 ... ..	0'072	9'8

Fuente: Elaboración propia a partir de las *Matriculas de la Industria respectivas*, Elda, Archivo Municipal.

Aunque el empleo se mantiene ligeramente ascendente, los índices de concentración son tan sumamente bajos que puede afirmarse que en realidad se trata de artesanos. Entre 1940 y 1950 la mayor parte de los crecimientos se producen en las empresas que tienen menos de cinco a diez operarios las más activas. Veamos seguidamente la evolución entre 1958 y 1964:

#### EVOLUCION DE LAS EMPRESAS QUE PRODUCEN CALZADO MANUAL EN ELDA

<i>Tamaños</i>	<i>Número de empresas</i>		<i>Incrementos en porcentaje</i>
	<i>1958</i>	<i>1964</i>	
Hasta 10	239	232	— 3
De 11 a 25	6	15	+ 150
De 26 a 50	3	6	+ 100
De 51 a 100	1	1	0

Fuente: Elaboración propia a partir de las *M. de la Industria*.

En resumen, la fabricación artesana estuvo estabilizada en los años cuarenta, pero a partir de 1950 experimentó un importante desarrollo. Este crecimiento, sin embargo, se hizo sobre una base técnica estacionaria y consistió, por lo tanto, en la repetición de unidades productivas idénticas en tamaño.

#### *Fabricación mecánica*

Como hemos dicho, el desarrollo de los establecimientos mecanizados sólo puede estudiarse desde el punto de vista de la maquinaria. En el siguiente cuadro puede verse la evolución de algunas máquinas —que creemos más significativas— en los años más importantes.

EVOLUCION DE LA MAQUINARIA EN LA FABRICACION MECANICA  
DE CALZADO DE ELDA

Años	Cortar suela	Desvirar	Puntear	Coser suela	Montar	Pegar
1930 ... ..	75	—	—	—	—	—
1934 ... ..	70	—	—	—	—	—
1940 ... ..	58	—	—	—	—	—
1945 ... ..	87	86	27	25	41	—
1950 ... ..	127	98	38	25	47	—
1955 ... ..	79	100	38	24	30	—
1960 ... ..	81	104	23	32	20	—
1964 ... ..	77	100	18	18	17	37

Fuente: Elaboración propia a partir de las respectivas *Matrículas de la Industria*, Elda, Archivo Municipal.

Los aspectos más interesantes de su evolución los exponemos a continuación:

- a) Estancamiento a partir de 1930 y fuerte crisis como consecuencia de la guerra civil. Tomando las máquinas de cortar suela como indicador de la producción, el descenso fue de un 23 %.
- b) La década de los cuarenta fue muy positiva para este tipo de talleres, con un aumento del 119 % en las máquinas de cortar suela.
- c) La década del cincuenta fue de franco estancamiento. Casi todos los tipos de maquinaria descienden o se estabilizan.

Sin embargo cabe pensar que hubo un elevado porcentaje de infrautilización de la capacidad productiva<sup>67</sup> que va disminuyendo a lo largo de los años cin-

<sup>67</sup> La máquina de cortar suela es un instrumento sencillo, que después de aplicársele la energía eléctrica como fuerza motriz no ha sufrido ningún cambio técnico que suponga aumentos apreciables de la productividad. La máquina tiene, sin embargo, una capacidad productiva que está muy por encima de la de una fábrica de calzado de la época (las mayores rondarían los 500-700 pares diarios); además, una fábrica no puede aprovechar totalmente la piel, por lo que se producen más desperdicios de los necesarios. Durante los años cuarenta el racionamiento de la suela fue un buen negocio para las grandes fábricas, que pedían suela de acuerdo con una capacidad productiva simulada, luego la troquelaban y la revendían a las pequeñas. Dadas las condiciones de monopolio, el negocio tuvo que ser muy rentable y contribuyó a que en cada fábrica hubiera una máquina de cortar suela, que era su garantía de independencia. La capacidad realmente utilizada de esta máquina en los años cincuenta fue la siguiente:

Años	Al 50 %	Utilización total
1950 ... ..	91	7
1953 ... ..	94	7
1954 ... ..	104	9
1955 ... ..	89	11
1956 ... ..	81	15
1957 ... ..	61	18
1958 ... ..	65	34

cuenta para desaparecer al inicio de los sesenta, a la vez que se produce la sustitución del troquelado en fábrica por el taller. Corrigiendo este hecho y estimando la producción de una máquina de montar en unos 75.000 pares anuales, la producción aproximada de la ciudad debió de ser:

ESTIMACION DE LA PRODUCCION DE LA CIUDAD DE ELDA

Años	Producción total	Producción	Producción mecánica	
	(millones de pares) A	manual B	estimación por diferencia A — B	máquinas de montar
1942 ... ..	5'4	1'8	3'6	3'4
1948 ... ..	6'15	1'8	4'3	4'7
1955 ... ..	5'0	3'5	1'5	3'0

Fuente: Estimación propia.<sup>68</sup>

Puede entenderse el cuadro precedente como una aproximación burda, pero, a nuestro juicio, muy expresiva. Dada la evolución de la producción es de suponer que la diferencia entre las dos estimaciones para los procesos mecánicos sea debida a una infrutilización de la capacidad productiva. Más allá de 1958 no hemos querido llegar, pues la introducción del caucho eliminó gran parte de la suela y, por lo tanto, los indicadores dejan de ser válidos.

Dos hechos de gran importancia destacan en el precedente cuadro: el movimiento cíclico de la producción mecanizada, que terminó hundiéndose a mediados de la década del cincuenta, es uno. En el año 1954 cerraron sus puertas doce fábricas mecánicas que ocupaban el 40 % de las máquinas de montar. Es precisamente en este año cuando cayó la fábrica de Almansa (Calzados Coloma, Sociedad Anónima), que era, con unos 750 obreros, la mayor de la zona.<sup>69</sup> Sin duda el hecho de que generalmente la maquinaria utilizada fuese alquilada y el fuerte proteccionismo de postguerra anquilosaron toda iniciativa en sus dirigentes.<sup>70</sup> Cuando en Elx y otras poblaciones españolas empezó a implantarse un nuevo procedimiento técnico, el calzado de goma y vulcanizado, estas fábricas

Años	A1 50 %	Utilización total
1960 ... ..	57	24
1964 ... ..	0	77

Fuente: Elaboración propia a partir de *Matrícula de la Industria y el Comercio*.

<sup>68</sup> Dado que el proceso manual no cambió sensiblemente desde 1935, como tampoco el mecánico, debe suponerse que los niveles de productividad se mantuvieron iguales, como máximo, pues el envejecimiento del equipo tendía a reducirlos. Para los cálculos precedentes se han utilizado las máquinas de cortar suela y las de montar. Las máquinas de coser y desvirar se utilizaban en los dos procesos en muchas ocasiones.

<sup>69</sup> PIQUERAS, RAFAEL: *Almansa. Estudio económico y demográfico*, "Cuadernos de Geografía", núm. 16, Valencia (1975), p. 58.

<sup>70</sup> La influencia del alquiler de maquinaria en el anquilosamiento técnico ha sido ampliamente estudiada por Larivière en el trabajo ya citado.

no tenían la elasticidad suficiente para cambiar sus sistemas y cerraron. La pequeña empresa siguió, sin embargo, progresando en un campo que ninguno de los dos tipos de fábrica citados podía acometer: el calzado semiartesanal con una variación continua de modelos.<sup>71</sup>

El segundo hecho notable es la brutal disminución que sufren las máquinas de montar y coser y la aparición de máquinas de pegar a inicios de los años sesenta.

La gran proliferación de pequeñas empresas en los años cincuenta estuvo unida a una multiplicidad de los pequeños talleres de servicios auxiliares: terminado, lujado, cosido, rebajado, etc., que no eran más que secciones mecánicas que trabajaban para varias empresas. Esta original organización permitió fabricar un calzado artesano en plantas muy reducidas, pero con un cierto grado de mecanización. En el siguiente cuadro puede verse su evolución:

TALLERES DE INDUSTRIAS COMPLEMENTARIAS

Años	Vivos (1)	Cañista	Finisaje	Tacones
1942 ... ..	—	2	4	—
1950 ... ..	—	4	7	2
1958 ... ..	11	4	9	16
1964 ... ..	8	4	14	22

(1) Tiras de piel que se cosen al centro del corte o piel del empeine.

Fuente: Elaboración propia a partir de *Matrícula industrial*, Archivo Municipal.

Esta pequeña industria del calzado, a pesar de su descapitalización, asimiló rápidamente las nuevas técnicas que llegaron a la zona a fines de la década, pues la feroz competencia en que había vivido hasta entonces dejaba pocas posibilidades para el anquilosamiento.

### *Tamaño de las empresas*

En el siguiente cuadro se aprecia la evolución del tamaño de las empresas entre 1934 y 1965:

<sup>71</sup> La variación continua de los modelos no es más que el medio utilizado por la pequeña empresa para defenderse de las grandes tiradas en serie de las empresas de tamaño mucho mayor. Así ocurre, por ejemplo, en Limoges para competir con las grandes series de la Bata; en Elda ocurrió algo similar con la introducción de la fabricación mecánica y, sin duda, tiene la misma explicación el caso de la alpargatería de Elx, al iniciar el siglo, para defenderse de las producciones mucho más baratas lanzadas en grandes series en zonas menos desarrolladas. En aquellos momentos, según se nos informó, lo que mejor se vendía en calzado de cuero era la artesanía y esto no podían hacerlo las grandes fábricas.

TRABAJADORES EN INDUSTRIAS DEL CALZADO

Tamaños	1934		1965		Incremento
	Número	%	Número	%	
Hasta 5 obreros	160	7'6	434	8'6	+ 171
De 6 a 25	217	10'3	2.148	42'4	+ 891
" 26 " 50	145	6'9	1.450	28'7	+ 900
" 51 " 100	578	27'4	926	18'3	+ 60
" 101 " 250	758	35'0	103	2'0	— 86'4
" 251 " 500	252	11'9	—	—	— 100
<i>Total</i>	2.110	100'0	5.061	100'0	+ 140

Fuente: Elaboración propia a partir de *Matrícula de la Industria* y S.S.E.

El empleo global en esta industria ha experimentado, según las fuentes utilizadas, un fuerte crecimiento que probablemente haya que achacar en gran parte a que la subinscripción era mucho más acusada en 1934 que en 1965 —como parece deducirse de la ocupación estimada a partir de los censos—. <sup>72</sup> Las manufacturas con plantillas entre 6 y 50 operarios se han desarrollado de modo espectacular, las comprendidas entre 50 y 100 muestran una tendencia más modesta y las mayores han desaparecido casi todas. Como consecuencia, las fábricas de más de 50 obreros, que ocupaban en 1934 el 75 % del empleo, pasaron en 1965 a representar el 10 % —quedando un 80 % en empresas pequeñas—. Puede, por tanto, afirmarse que entre 1934 y 1965 el tamaño de las fábricas sufrió una degradación brutal. <sup>73</sup>

<sup>72</sup> Puede estimarse que en 1934 un 60 %, aproximadamente, de la población que trabajaba en la industria del calzado no se contabilizó en las estadísticas fiscales (*Matrícula Industrial*), mientras que en 1966 este porcentaje debió de ser de alrededor de un 40 %.

<sup>73</sup> Una indicación más rigurosa de este fenómeno puede verse en los índices que exponemos para Elda y Petrer:

Años	Indices de GINI		Tamaño medio	
	Petrer	Elda	Petrer	Elda
1930 ... ..	0'445	0'505	32	30
1934 ... ..	?	0'441	?	23
1965 ... ..	0'324	0'192	18	14

La industria del calzado tenía en 1930, en el Valle medio, una estructura bastante concentrada en fábricas relativamente grandes, que luego se ha perdido casi por completo. De un modo asombrosamente idéntico evolucionó la industria de Limoges, estudiada por Pierre Larivière. Si la industria italiana de Vigevano es un caso similar a la de Elda en los años sesenta, la francesa citada repite —también con cierta anticipación— el caso de Elda en los años veinte. (LARIVIÈRE, PIERRE: *L'industrie à Limoges et dans la Vallée Limousine de la Vienne*, París, 1968, 175 pp.) La comarca francesa ha pasado de ser la primera zona productora de calzado de la nación a un lugar muy secundario. A nuestro juicio, sólo el análisis comparativo de las zonas citadas podría llevar a determinar con precisión en qué condiciones puede desarrollarse y sobrevivir una zona especializada en este tipo de producción.

En la segunda mitad de la década se observa una recuperación importante en el siguiente cuadro:

EVOLUCION DEL EMPLEO POR TAMAÑO DE LAS EMPRESAS (%)

<i>Operarios</i>	<i>1966</i>	<i>1971</i>	<i>Incremento</i>
Hasta 50	79'8	57'8	— 2'3
De 51 a 100	18'2	29'1	+ 114
" 101 " 250	2'0	8'4	+ 455
" 251 " 500	—	4'7	
<i>Total</i>	100'0	100'0	+ 34'0

Fuente: Elaboración propia a partir de S.S.E. y Organización Sindical.

*Otras industrias*

En el siguiente cuadro detallamos la evolución de las restantes industrias de la ciudad en los últimos años:

NUMERO DE OBREROS EN ESTABLECIMIENTOS INDUSTRIALES DE ELDA

<i>Industrias</i>	<i>1965</i>	<i>1970</i>	<i>Incremento</i>
Alimentación	—	2	
Piedra natural	7	6	— 14
Cemento			
y derivados	38	28	— 26
Alfarería	—	24	
Prod. caucho	225	525	+ 11
Prod. plástico	38	81	+ 113
Adhesivos	24	5	— 79
2. <sup>a</sup> transformación			
de la madera	?	512	
Transf. metal	?	161	
Fabricación papel	63	63	
Manipulados papel	92	122	+ 33
Artes gráficas	10	18	+ 80
Guantes	—	86	
Guarnicionería	34	28	— 18
Curtidos	11	—	— 100

Fuente: Elaboración propia a partir de S.S.E. y Organización Sindical.

Merece destacarse el alto grado de especialización de la ciudad, pues tiene el 80 % de su mano de obra industrial ocupada en la fabricación de calzado e

industrias complementarias. Al igual que en Elx, las tasas de crecimiento de éstas son mayores que las del calzado. Algunas industrias complementarias, como la fabricación de adhesivos, retroceden ante los artículos importados de Barcelona o del extranjero.

LA F.I.C.I.A. DE ELDA,  
EL MÁS IMPORTANTE CENTRO DE SERVICIOS ESPECIALIZADOS

Los primeros intentos de penetración en los mercados exteriores se hicieron a fines de la década de los años 50. Un «Plan de ayuda a la Industria del Calzado» se elaboró en el Ministerio de Industria, que contrató un economista americano para estudiar algunos aspectos de esta manufactura, entre ellos sus posibilidades en el mercado exterior,<sup>74</sup> y se montaron, con este asesoramiento, sociedades exportadoras (entre ellas, «Elda Exporta») para comercializar este producto. Pronto se vieron las dificultades: los pedidos que un importador consideraba razonables eran para el proveedor español monstruosos y había que repartirlos entre varias empresas para que pudieran servirse. Además, el sistema artesano de fabricación, tanto del calzado como del curtido, no permitía series homogéneas y, por tanto, no había modo de garantizar que lo servido correspondiera exactamente con la muestra. Por último, el exportador español no estaba habituado al rigor comercial que exigían los mercados extranjeros y, en ocasiones, prefería el beneficio fácil de servir una partida con materias primas de inferior calidad a la comprometida —y pagada— a la seguridad de una relación comercial estable. Había, pues, que reformar las industrias antes de iniciar la exportación.

Entonces se recurrió al mismo procedimiento que en Italia y Francia: crear una feria especializada.<sup>75</sup> La feria concentraba la oferta de calzado en una fecha y un punto, de modo que el cliente extranjero adquiriese una idea global y rápida de ella en un tiempo relativamente corto, cosa que no hubiera sido posible de haber tenido que visitar las fábricas. El coste era, además, relativamente bajo en proporción a lo que hubiera costado la promoción en mercados exteriores a nivel individual. Por otra parte ejercía un papel de difusor de nuevas técnicas:

---

<sup>74</sup> De estos trabajos sólo hemos podido localizar el informe de SPROAT, HERBERT, V.: *Productividad de la industria española del calzado*, Madrid, 1959, 58 p. y 6 apéndices.

<sup>75</sup> En el año 1959, en pleno Plan de Estabilización, se inició la primera demostración ferial con carácter comarcal, que no fue más que una exposición "artística". Rápidamente se convirtió en Feria Nacional y, después de impedir el progreso de intentos similares en Mallorca y Elx, pasó a Internacional en 1965, llamándosele Feria Internacional del Calzado e Industrias Afines (F. I. C. I. A.). La organización tuvo que resistir también las tentativas de trasladar la Feria a Madrid o a Valencia.

las empresas extranjeras de maquinaria, adhesivos, partes componentes, etcétera, podían hacer una labor directa e inmediata con los fabricantes mostrándoles secciones en funcionamiento, dando cursillos de utilización de las máquinas o adhesivos, asesorando técnicamente a los empresarios, etc. Allí se conocieron las máquinas de centrar-montar, los adhesivos y —sobre todo— la cadena.

La inversión global de la FICIA entre 1961 y 1969 —período de instalación— alcanzó unos cien millones de pesetas,<sup>76</sup> lo que supone un porcentaje bajo de los 20.000 millones de pesetas que supuso el valor añadido por la industria del calzado en el mismo período, sin contar las industrias complementarias (troquelado, finisaje, etc.) ni las subsidiarias (hormas, pisos, etc.), curtidos, químicas y otras. Los gastos sumaron en el año 1969 unos diez millones de pesetas, de los cuales cuatro se dedicaron a publicidad,<sup>77</sup> y los de los expositores ascendieron a unos cien millones de pesetas. En total puede contabilizarse como gasto anual unos cien o ciento cincuenta millones de pesetas (en 1969), lo que supone de un 5 a un 6 % del valor añadido por la industria en aquel año. Suponiendo dos certámenes anuales puede que asciendan a un 7 %, o bien un 2 ó 3 % de la producción provincial y el 50 % del valor añadido por los zapatos vendidos en firme en la exposición (y declarados en las estadísticas).

Veamos seguidamente la participación en la FICIA en el año 1969 de los industriales del calzado. El máximo de aportación (cerca del 20 %) corresponde a Elda por razones lógicas de emplazamiento. Siguen Elx y Petrer (13'9 y 3'5 %, respectivamente). Por totales provinciales Alicante representa cerca del 44 %, seguida de Barcelona (11 %), Valencia (5 %) y Baleares (4'6 %). Los porcentajes se han mantenido muy estables en los últimos cuatro años, aunque se observa un ligero descenso de Alicante en beneficio de la participación exterior: el descenso más importante afecta a Elda (del 25'7 % en 1968 al 20'4 % en 1972); Elx, sin embargo, gana peso en la FICIA, lo que no debe ser más que un reflejo del distinto desarrollo de la industria en las dos ciudades en los últimos años (*vide* apéndice 9).

En el siguiente cuadro exponemos la evolución por grupos de oferta.

---

<sup>76</sup> Exactamente 96'76 millones de pesetas. F.I.C.I.A. 1970-1980: *Informe Documento*, Elda, 1969 p. 15.

<sup>77</sup> F.I.C.I.A., op. cit., 1969, pp. 21-22.

NUMERO DE EXPOSITORES EN LA F.I.C.I.A. POR GRUPOS DE OFERTA

	1965		1968		1972	
	Septbre.	%	Septbre.	%	Septbre.	%
Calzados	169	44'2	326	52	376	48'3
Curtidos y piel	44	11'5	74	11'8	110	14'1
Accesorios	81	21'2	94	15	162	20'8
Maquinaria	77	20'2	104	16'6	91	11'7
Otros	11	2'9	29	4'6	40	5'1
<i>Total</i>	382	100'0	627	100'0	779	100'0

Fuente: *Diario de la F.I.C.I.A.*, 11 de septiembre de 1965 y *Memorias de la F.I.C.I.A.* 1968 y 1972.

Aunque el grupo básico sea el calzado, los restantes sectores mantienen cierta importancia, pues en ellos, generalmente, se integra más de la mitad de los expositores. Las industrias de la maquinaria tuvieron al principio un gran peso que luego han perdido en beneficio de formas de contacto más regulares (representantes, almacenes, etc.) con los clientes. Los curtidos y piel son los que presentan las máximas tasas de crecimiento en su participación, seguidos del calzado, que tiene un desarrollo muy significativo: fuerte crecimiento de 1965 a 1968 y luego estancamiento hasta 1972.

Generalmente los expositores que quieren vender al mercado exterior indican en sus anuncios de los catálogos feriales la producción mensual que estarían dispuestos a exportar. Basándonos en esta fuente exponemos a continuación un cuadro que registra la evolución de la oferta de calzado al mercado exterior en la FICIA.

PRODUCCION MENSUAL EXPORTABLE DECLARADA EN CATALOGO

(en miles de pares)

	1968	1969	1970	1972	Porcentaje
					1972
Elda	669	567	722	762	32'1
Elx	1.138	1.258	1.051	1.140	47'8
Petrer	148	151	153	189	8'0
Monòver	110	121	138	91	3'8
Saj	30	30	30	12	0'5
Villena	99	91	102	47	2'0
Almansa	133	144	98	137	5'8
<i>Total</i>	2.326	2.372	2.294	2.378	100'0

Fuente: F.I.C.I.A., *Catálogo Oficial*, 1968, 1969, 1970, 1972.

La oferta se ha mantenido muy estable a lo largo de los últimos tres años a unos 2'3 millones de pares mensuales. La de Elda ha crecido ligeramente en

perjuicio de los demás centros, que permanecen estabilizados. La cifra de oferta es relativamente alta, pues supone unos 28 millones de pares anuales, algo más del 40 % de la producción provincial. Elda es la ciudad que mayor porcentaje de su producción ofrece, seguida de Elx y las restantes ciudades que le rodean.<sup>78</sup>

Seguidamente comentamos las características de esta oferta:

- a) En 1972 había 187 empresas provinciales catalogadas, y puesto que su oferta era de 2'24 millones de pares se deduce una oferta diaria de 600 pares por fábrica, cantidad francamente razonable (se estima como producción óptima para una empresa la de 800 pares diarios). Las variaciones de unas ciudades a otras son, sin embargo, muy grandes, como puede verse en el siguiente cuadro:

OFERTA EN 1972 (mensual)

	<i>Pares</i>	<i>Fábricas</i>	<i>Media</i>
Elda	762.500	102	7.470
Elx	1.139.700	47	24.200

Fuente: Elaboración propia a partir del *Catálogo Oficial* de la F.I.C.I.A.

En Elda, por lo tanto, la oferta es de unos 300 pares diarios, francamente baja, mientras que en Elx es de unos 1.000 pares.

- b) En cuanto a la especialidad, aparte el caso de Elx, que además de una nutrida oferta abarca todos los tipos y especialidades, los demás municipios tienen su oferta concentrada en algunos tipos característicos: Elda ofrece calzado de señora casi únicamente, Villena hace lo mismo con el de niño, Monòver con el mocasín y Almansa con el de caballero (*vide* apéndice núm. 10).
- c) Un aspecto interesante es la intensidad con que la empresa española intenta actuar en los mercados extranjeros, que hemos intentado medir por los representantes que mantienen en ellos, según se ve en el siguiente cuadro.

<sup>78</sup> En el siguiente cuadro presentamos unas estimaciones mínimas:

Municipio	(en millones de pesetas)		Porcentaje
	Producción	Oferta	
Elda	1'02	0'72	70'6
Elx	1'82	1'05	57'7
Resto Provincia	0'95	0'42	44'3
<i>Total</i>	3'79	2'19	57'8

FABRICAS DEL CATALOGO DE 1972

	<i>Con representante</i>	<i>Total</i>
Elda ... ..	24	102
Elx ... ..	5	47

La cantidad de representantes en el mercado exterior es, por lo tanto, mínima; resulta interesante comprobar que las que lo tienen acusan mayor porcentaje en Elda (23'5 %) que en Elx (10'6 %). Estos profesionales representan normalmente a más de una empresa, lo que quiere decir que mantienen un alto grado de independencia (no ocurre lo mismo con los que actúan por cuenta de los importadores en España).

- d) Por último vamos a estudiar el grado de especialización de la oferta en el mercado exterior con el siguiente cuadro:

GRADO DE ESPECIALIZACION EN EL MERCADO EXTERIOR. 1972

<i>Ciudades</i>	<i>Empresas que no exportan</i>	<i>Empresas que sólo exportan</i>	<i>Empresas que venden en el mercado exterior e interior</i>
Elx	1	20	26
Elda	5	17	80
Petrer	0	0	23
Monòver	0	0	10

Fuente: Elaboración propia a partir de *Catálogo Oficial* de la F.I.C.I.A. año 1972.

Por lo tanto, de las 182 empresas estudiadas, 37 estaban orientadas exclusivamente al mercado exterior, lo que supone un porcentaje elevado (20 %). Vendían seis solamente en el mercado interior. La especialización es mucho mayor en Elx —donde el 42'6 % vendían sólo en el extranjero— que en Elda, donde las empresas únicamente exportadoras sólo representaban el 16'6 %.<sup>79</sup> Las fábricas de los pueblos de alrededor de Elda mantienen, según se desprende del cuadro, relaciones menos intensas con los compradores extranjeros.

*Otros servicios de la Feria: El C.E.P.E.X.*

A medida que la Feria fue creciendo, iba ampliando sus servicios, así, en 1965, montó un instrumento de promoción de mercados exteriores consistente

<sup>79</sup> Téngase en cuenta que las empresas con producción comprometida a un cliente extranjero no suelen participar en el certamen.

en la presentación de muestrarios, por medio de un equipo de vendedores profesionales, en ferias extranjeras: RECALEX.<sup>80</sup>

En el año 1967 se creó el Centro Promotor de Exportaciones (C.E.P.E.X.), que vino a sustituir con ventaja la anterior institución. En 1968 se realizaron nueve misiones, en donde participaron 46 agentes comerciales y fueron atendidas por cinco vendedores del C.E.P.E.X. En ese mismo año se inauguró en Elda, en un edificio adecuado, la Exposición-Oferta Permanente, que no era más que una exposición de unas 40 ó 50 firmas que está abierta todo el año.<sup>81</sup> Al mismo tiempo se creó un gabinete de asesoramiento para la exportación.

En el año 1969 la oferta total presentada por el catálogo editado por el C.E.P.E.X. era de 1'23 millones de pares mensuales, aproximadamente  $\frac{1}{3}$  de la presentada en la F.I.C.I.A. En este servicio Elda se destacaba netamente no sólo en cuanto a los pares ofrecidos, sino también en cuanto al número de fábricas que participaron (29'4 % y 44'4 %). La ciudad presentaba, sobre todo, calzado de señora de lujo o intermedio, con precios altos. Elx ofrecía calzado de calidades intermedias o económicas, tanto en señora como en caballero. En el siguiente cuadro puede verse los precios medios a que cada ciudad ofrecía los artículos.

PRECIOS MEDIOS POR PAR  
OFRECIDOS EN EL CATALOGO DEL C.E.P.E.X. EN 1969 (en dólares)

<i>Especialidades</i>	<i>Elx</i>	<i>Elda</i>	<i>Petrer</i>	<i>Monòver</i>
Señora lujo	—	6'9	6'5	6'6
" intermedio	4'0	5'0	3'9	4'6
" económico	1'9	—	—	—
" trenzado	—	5'8	—	—
" botas	6'3	10'8	—	10'0
" sandalias	1'7	4'1	2'6	—
Mocasines	1'7	—	3'2	1'5
Pollita	1'9	4'6	3'8	—

Fuente: *Catálogo Oferta Permanente del C.E.P.E.X.*, 1969, Elda, enero de 1969.

Es interesante constatar que dentro de calidades similares, los pueblos vecinos a Elda presentan precios inferiores, que son consecuencia, sin duda, de descensos en la calidad. Esta mengua de la calidad es aún más evidente si se tiene en cuenta que la especialidad de Elda es el calzado de lujo (6'9 dólares/par); la de

<sup>80</sup> En 1965 se participó en la Feria de Goteborg, en la Feria Internacional del BENELUX en Bruselas, en Frankfurt y en la Feria Internacional de New York, integradas en el Trade Center del Gobierno español. (*Diario de la F.I.C.I.A.*, 17-9-65, pp. 1-3.)

<sup>81</sup> F.I.C.I.A.: *Memoria 1968*, Elda, 1968, pp. 39-41.

Petrer, el intermedio (3'9 dólares/par) y pollita (3'8 dólares/par) y la de Monòver, señora intermedio (4'6 dólares/par) y mocasines (1'5 dólares/par).

En 1972 el número de empresas participantes en el catálogo se había reducido en un 50 %, pero su presentación había mejorado muchísimo.<sup>82</sup> La oferta se concentraba, pues solamente cuatro de las fábricas anunciantes presentaron más de un artículo.<sup>83</sup> Cada fábrica indica los pedidos mínimos que estaría dispuesta a admitir y la forma de pago (además de la producción mensual exportable, el precio y los países a los que exporta). Lo primero tiene gran relevancia a nuestros efectos por el hecho de existir, puesto que indica que las fábricas no pueden trabajar con series demasiado pequeñas. El segundo aspecto es también interesante: todas las empresas indican como forma de pago la carta de crédito irrevocable, que se haría efectiva a los sesenta días de recibir la mercancía. Esto, sin embargo, ha de entenderse como forma de pago para los nuevos clientes, pues con los tradicionales no se utiliza, generalmente, la carta de crédito.<sup>84</sup>

En las ventas realizadas por este organismo en el año 1971, Estados Unidos sólo absorbe el 30 % de éstas, lo que debe interpretarse como un intento de diversificar mercados. La cantidad exportada es, sin embargo, modesta, pues no alcanza el 5 % de la exportación española total en aquel año. El contingente principal fue el de Elda (31'2 %), seguida de Elx (19'1 %), que demuestra más importancia en volumen exportado de lo que cabría esperar por el número de empresas participantes.<sup>85</sup> Sigue Villena (15'1 %), Petrer (14'6 %) y Monòver (8'5 %).

### El INEXCOOP

Por último, la institución zapatera ha montado el INEXCOOP, organismo técnico cuya labor se centra en el control de la calidad de los productos y materias primas, asesoría jurídica y centro técnico de la moda. La función de este nuevo organismo es realmente de gran importancia. Está claro que la comercia-

---

<sup>82</sup> La reproducción en color de seis muestras del participante donde se aprecia perfectamente el aspecto del calzado; la introducción de mayor número de datos para que el cliente se haga una idea más precisa de las características de la oferta, etcétera.

<sup>83</sup> En los casos más extremos hay fábricas que ofrecen solamente sandalias. Lo corriente es, sin embargo, señora sport y vestir de tipos intermedios, pero se da, con alguna frecuencia, las ofertas de caballero-señora intermedio. Sin duda, la tendencia a introducir la moda en el caballero, los procesos de pegado utilizados en su fabricación, etcétera, hacen que la diferenciación de unos tipos a otros sea pequeña, se produce entonces un zapato *unisex*.

<sup>84</sup> C.E.P.E.X.: *Catalogue-offer of footwear, handbags and components*, Elda, enero 1972, 73 páginas.

<sup>85</sup> Elx participa en el C.E.P.E.X. sólo con doce empresas mientras Elda lo hace con cincuenta y dos; Petrer, con trece; Monòver, siete, y los restantes núcleos zapateros, catorce.

lización de la F.I.C.I.A. va pasando progresivamente a las organizaciones de fabricantes y a los grupos de importadores, de ahí el retroceso de aquélla; las nuevas funciones necesarias son servicios técnicos especializados, sobre todo la creación de un centro de la moda que otorgue un estilo propio y homogéneo a los fabricados de la zona, de modo que los zapatos «Made in Spain» sean reconocibles para los clientes, como lo son los «Made in Italy». Con esta finalidad se organizó *Selec moda*, que no es más que una exposición de estilo, previa a la F.I.C.I.A., realizada por diseñadores, peleteros y fabricantes de productos auxiliares y prefabricados. Con ello la ciudad se convierte, sin duda, en el centro de servicios altamente especializados de la zona. El desarrollo de la ciudad está, sin duda, condicionado por el mantenimiento de su dedicación al zapato de alta calidad y por la creación de un complejo de empresas y servicios alrededor de la moda en el calzado.

Otra entidad de gran importancia es la Asociación Sindical de Fabricantes de Calzado. Es una agrupación comarcal que reúne los fabricantes del Valle. Sus propósitos son informativos (noticias de mercados, morosos, ofertas, etcétera) y defensa de los intereses de los fabricantes (convenios, imposición fiscal, asesoría jurídica, cursos de cualificación de la mano de obra, etc.). Además intenta crear formas de cooperación entre sus asociados que pueden tener interés como base para llegar a coordinar los intereses de los empresarios (financiación, compra de pieles, comercialización, etc.). Al igual que la A.N.C.I. italiana, esta asociación puede llegar a desempeñar un gran papel. Sin embargo una serie de tensiones entre la Agrupación y la Feria está haciendo que cada una de las coyunturas difíciles para la industria redunden en discusiones y acusaciones mutuas y propuestas contradictorias.<sup>86</sup> En el enfrentamiento influyen cuestiones políticas, de prestigio personal e intereses de distintos grupos (grandes empresas relacionadas con el mercado exterior y, con frecuencia, con los grandes importadores y las empresas medias o pequeñas).<sup>87</sup>

## CONCLUSIONES

Se aprecian claramente dos áreas: una, especializada en fabricación de calza-

---

<sup>86</sup> En el decurso del año 1970 mientras para la FICIA no había crisis —contra toda evidencia— para la Agrupación sí; en 1973 los planteamientos se invirtieron de un modo tan espectacular que hasta la publicación humorística “Hermano Lobo” se preguntaba cómo podía ser posible que, mientras para un grupo de industriales era el peor momento de la industria en la última década, para los otros la situación era francamente optimista. Sin duda esto ha restado prestigio a ambas.

<sup>87</sup> La Feria ha encontrado su apoyo con frecuencia en la prensa del Movimiento y es claramente centralista.

do barato, centrada en Elx, y, otra, de calzado de calidad en piel, con centro en Elda. El origen de las especialidades hay que buscarlo en la artesanía previa al proceso industrial: alpargatería y zapatos, respectivamente; pero la conexión entre la actual especialidad y la antigua no es sencilla. Habría que referirla a la cualificación de la mano de obra y a la tecnología aplicada: así en Elx se pasa de la fabricación de alpargatas a la industria complementaria para esta fabricación (especialmente suelas de goma), que servirá de base para la fabricación de calzado vulcanizado, textil con piso de goma (especialmente zapatillas) y todo goma, de donde deriva a la fabricación de calzado barato, con piso de goma primero y de plástico después. En Elda se evoluciona desde el calzado de caballero barato al fino de señora.

La interacción de industrias es, sin duda, importante, aunque no alcanza a la curtición<sup>88</sup> y sí a las auxiliares. Parecen seguir íntimamente a la pequeña industria las de finisaje, cosido, y se hallan más centralizadas las de diseño, patrones, hormas. Las manufacturas que exigen mayor tecnología tienen un desarrollo inicial importante —aunque insuficiente— en las complementarias de plástico y escaso en la maquinaria, que se importa en su mayor parte del exterior o de Cataluña. La expansión de tal actividad exigiría como mínimo la creación de un centro de preparación de técnicos.<sup>89</sup>

El papel de la mano de obra es también muy importante; por una parte puede inducir la dispersión de las fábricas, como ya hemos visto; por otra lleva a una estructura espacial determinada por el coste y cualificación. Pero hay dos factores adicionales que ejercen su papel: la movilidad de los trabajadores y el desequilibrio de la demanda de empleo en favor del trabajo femenino.

El progreso de la aglomeración de fábricas eleva los salarios y hace posibles servicios cada vez más cualificados. Las industrias complementarias y servicios se desarrollan más deprisa que la fabricación de calzado. Mientras tanto, la elevación de los salarios dispersa las fábricas de zapato corriente y especialmente los talleres de aparado, que exigen más horas o trabajo menos cualificado. Todo esto lleva a una estructura espacial con una jerarquización de centros.

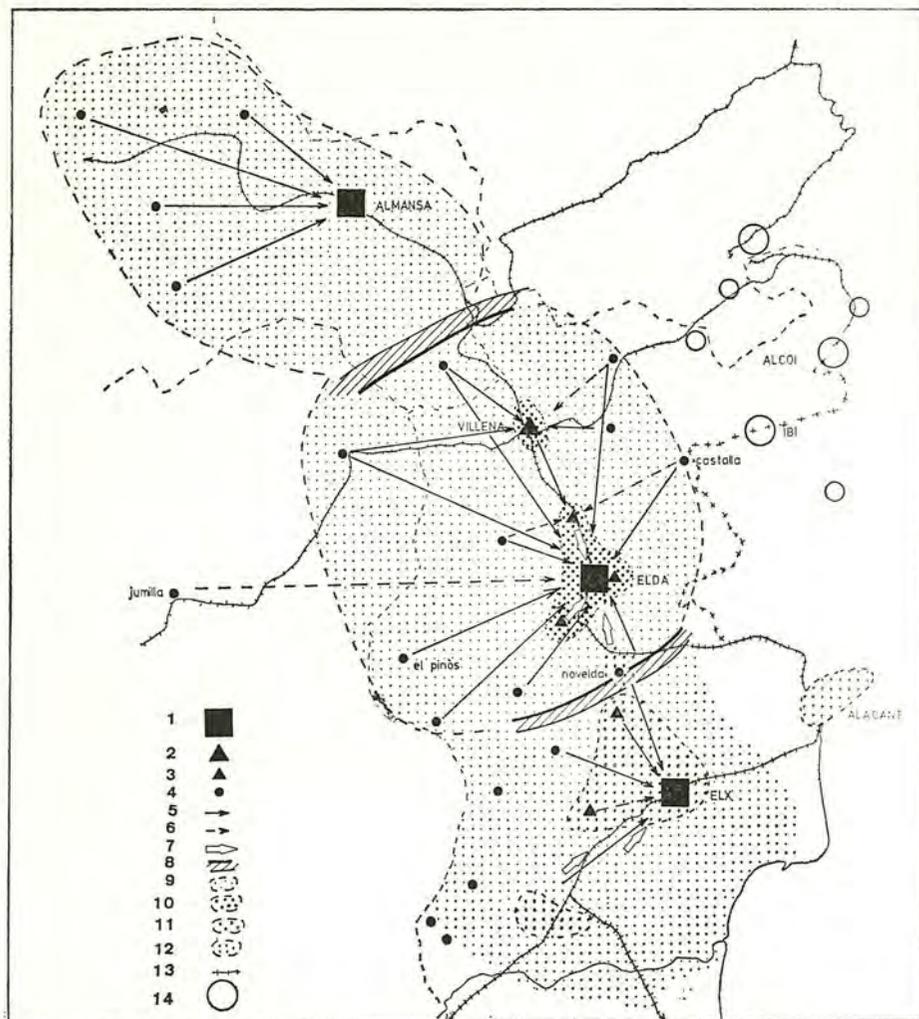
Esta estructura en torno a Elda, el más antiguo centro zapatero del Valle, puede resumirse como sigue (*vide* mapa 4).

- a) Una ciudad central donde la fabricación de calzado alcanza gran intensidad y está especializada en artículos de calidad elevada, pues la mano de obra es cara y tiene una gran cualificación por su pasado artesano. La densidad de servicios en este punto es muy acusada, especialmente en aquellos que exigen mano de obra más cualificada o un mercado más

---

<sup>88</sup> BERNABÉ MAESTRE, JOSÉ M.: *Indústria i subdesenvolupament al País Valencià*, Mallorca, Editorial Moll, 1975, pp. 89-93.

<sup>89</sup> Parece que incluso la preparación de los diseñadores es insuficiente, siendo corriente-mente autodidactas.



DISTRIBUCION COMERCIAL DE LA INDUSTRIA

1. Centros principales. — 2. Centros secundarios. — 3. Centros dependientes. — 4. Centros de trabajo a encargo (aparado, pasado). — 5. Dirección de los encargos. — 6. Id. probable. — 7. Migraciones diarias de trabajo. — 8. Límite de zonas según la fórmula de gravitación. — 9. Zona de trabajo a encargo. — 10. Zona de trabajo del zapato, fabricación completa. — 11. Antiguas zonas alpargateras (1940). — 12. Zona de industrias y servicios muy especializados. — 13. Ferrocarril. — 14. Otros centros industriales

amplio. Los comercios de productos que exigen mayor mercado también se localizan aquí, así como algunos profesionales muy cualificados (agentes exportadores, asesorías, control de calidad, etc.). Las economías externas procuradas por estas empresas vienen a ser la fuerza centrípeta del punto central, mientras el encarecimiento de la mano de obra, su fuerza centrífuga.

- b) Un segundo círculo concéntrico tiene una densidad, quizá, más baja en la fabricación de calzado, que además es de calidades inferiores y tiende hacia los tipos de caballero, cadete, etc. La cantidad de servicios es mucho más baja y se limita a aquellos que tienen una gran solidaridad con las fábricas de calzado o que no exigen mucha mano de obra especializada (finisaje, cajas de cartón). La menor cualificación obrera hace que sea más fácil la difusión de la manufactura de calzado de calidades medias (o bajas) —menos exigente en el terminado— para aprovechar unos salarios más bajos. Las empresas suelen ser más grandes que las de los puntos centrales, lo que seguramente se explica por la escasez de servicios y la baratura de la mano de obra: necesitan tener una sección de desvirado y lujado y pueden tener una sección completa de aparado (téngase en cuenta que el aparado en fábrica tienen mucha más productividad y ahorra transportes y molestias).<sup>90</sup>
- c) Un tercer círculo lo constituyen las zonas que no tienen más contacto con el punto central que los talleres de aparado y el aparado a domicilio, aunque suelen tener algún pequeño establecimiento de calzado, a veces subsidiario de alguna fábrica de la ciudad central. La densidad de servicios es nula, por lo que ha de mantenerse en estrecho contacto con el lugar central, lo que, sin duda, ha de encarecer considerablemente los costes de transporte, sobre todo si está marginado de las vías de comunicación. Es de suponer que en épocas de crisis estas industrias tiendan a desaparecer por completo,<sup>91</sup> sobre todo si se trata de fábricas grandes

<sup>90</sup> En el siguiente cuadro se intenta resumir este hecho en 1966.

	Empleo medio	GINI
Elda ... ..	14	0'19
Petrer ... ..	18	0'32
Monòver ... ..	16	0'31
Saj ... ..	6	0'20
Novelda ... ..	89	(1)

Este mismo fenómeno en las fábricas creadas con posterioridad puede verse en el capítulo de inversión.

<sup>91</sup> En Saj, Novelda y Monòver hubo fábricas de alguna importancia que desaparecieron en la postguerra en su mayor parte. En el Baix Vinalopó y alrededores fabricaban alpargatas Elx, Callosa del Segura, Coj y Granja de Rocamora, de donde desapareció durante la crisis de los años 50. Si las fábricas no alcanzan un volumen suficiente, no llegan a crear los factores de localización ya señalados, y el que desaparezcan no supone una reconversión, sino, en todo caso, emigración de los zapateros o alpargateros.

montadas con capital e iniciativa venidos de fuera. Los cortes aparados, como es lógico, son solicitados y transferidos a los puntos centrales.

- d) Más allá quedan las zonas cuyo único contacto con la ciudad central es la emigración.

Las fábricas de los pueblos centrales pueden emigrar hacia los círculos exteriores más que por traslado por creación de filiales, que no suelen ser plantas completas, sino secciones que ocupan mucha mano de obra (cortado, aparado). El personal cualificado que resulta puede ser base para una industrialización de estos pueblos, pero la falta de iniciativa y su situación marginal son inconvenientes importantes.

El límite de las áreas de atracción, entre los dos puntos centrales, está algo más al S de Novelda. Esta villa realiza aparado para Elda, pero parte de su huerta lo hace ya para Elx. Hacia el W, els Fondons trabajan para Elx, y la Romana y l'Alguenya para Elda y Petrer. Por el E, Castalla, Biar y Banyeres son los puntos extremos; por el N tiene talleres en Saj y Villena —que demuestran así su dependencia—, llegando hasta Caudete y Yecla. Más hacia el N —Montealegre, Pétrola— dependen de Almansa.

Los pueblos secundarios, que carecen de muchos servicios y de industria complementaria, padecen una gran inestabilidad y se hallan en un momento crítico. Las fábricas que aparecieron en los años veinte en los pueblos vecinos a Elda desaparecieron en los duros años de la postguerra. Los pueblos alpargateros de los secanos que bordean el valle del Segura también abandonaron esta actividad cuando empezó a reducirse el mercado para este producto, sin encontrar camino para la reconversión.

Precisamente en el caso de Elx, esta estructura espacial tiene diferencias importantes. En primer lugar los salarios se mantienen bajos y el tipo de industria (zapato corriente) hace posible una asimilación rápida de la mano de obra sin cualificación, lo que se relaciona con una corriente intensa de población inmigrante, e incluso movimientos pendulares importantes desde la huerta del Segura. Seguramente esta es la razón de que no se hayan presentado tensiones importantes que tiendan a difundir la industria y la aglomeración ha alcanzado una dimensión mucho mayor en el Valle medio.<sup>92</sup> Los centros secundarios que pueden señalarse son herencia de la época alpargatera.

Con todo, tarde o temprano la tendencia creciente de los salarios se irá imponiendo y sería a todas luces injusto querer mantener la industria a costa de los bajos ingresos de la población. Por eso parece razonable buscar alternativas asimilables por el conjunto ecológico existente que basen su competitividad en las economías externas presentes y puedan absorber la tendencia creciente de los salarios. Los industriales parecen, además, convencidos de que la competitividad del

---

<sup>92</sup> Con todo, nos consta la difusión del trabajo de aparado por los secanos al pie de la Serra de Crevillent.

calzado italiano se basa en buena parte en su industria complementaria, por la eficacia en resolver los problemas técnicos que presenta cada línea de moda y por la cantidad y variedad de productos que puede abastecer. En este orden ya hemos señalado tres sectores básicos: maquinaria, diseño y partes componentes de poliuretano. El desarrollo de estos sectores habría de ser uno de los aspectos más importantes de la planificación regional del Valle.

## **MERCADOS**



## 1. EVOLUCION DEL MERCADO EXTERIOR EN LA ULTIMA DECADA

El gran desarrollo de la producción de calzado en la última década solamente podía darse a condición de contar con un mercado capaz de una gran expansión; éste ha sido el mercado exterior.<sup>1</sup>

### PRODUCCION Y EXPORTACION NACIONAL DE CALZADO DE CUERO (en millones de pesetas)

<i>Año</i>	<i>Producción</i>	<i>Exportación</i>	<i>Porcentaje</i>
1961 ... ..	4.297'9	215'5	5'10
1962 ... ..	4.745'2	291'5	6'15
1963 ... ..	6.123'5	263'9	4'31
1964 ... ..	6.749'9	371'1	5'50
1965 ... ..	7.868'4	577'1	7'33
1966 ... ..	9.559'7	964'5	10'08
1967 ... ..	11.267'4	1.940'0	17'21
1968 ... ..	14.964'5	4.253'5	28'43
1969 ... ..	18.148'0	6.342'6	35'45
1970 ... ..	19.510'0	6.863'5	35'20
1971 ... ..	25.887'0	11.037'7	42'60
1972 ... ..	36.792'0	15.718'7	42'81

Fuente: Elaboración propia a partir de: I.N.E., *Estadística Industrial de España*. D.G.A., *Estadística del Comercio Exterior*: partidas 640.201, 640.202 y 640.203.

<sup>1</sup> El crecimiento de la producción española de calzado entre 1962 y 1968 queda explicado en un 69'2 % por la demanda interior; en un 30'8 % en la demanda de exportaciones. El porcentaje del crecimiento explicado por las exportaciones del sector sólo es superado por las ramas de envasado y enlatado de frutas y verduras (43'2 %), envasado y enlatado de pescado (33'4 %) e industrias del corcho (39'6 %). El incremento total de la producción en las industrias de consumo queda justificado en un 94'0 % por la demanda interior, las exportaciones sólo explican el 6 % (como antes, la diferencia es

Seguidamente podemos ver la evolución en valor del calzado de cuero,<sup>2</sup> indicando el porcentaje de la producción que representa.

Queda así evidenciado que la exportación española ha empezado a representar cierto peso en la producción muy recientemente, a partir de 1967.

TASAS DE CRECIMIENTO DE LA PRODUCCION  
Y EXPORTACION DE CALZADO DE CUERO

Años	$p'$ (1)	$p''$ (2)	$E'$ (3)
1962 ... ..	110'4	—	135'29
1963 ... ..	129'0	117'0	90'50
1964 ... ..	110'2	85'5	140'70
1965 ... ..	116'6	105'7	155'50
1966 ... ..	121'5	104'1	167'10
1967 ... ..	117'2	97'0	201'20
1968 ... ..	132'9	113'0	219'10
1969 ... ..	121'3	91'3	149'10
1970 ... ..	107'5	88'6	108'20
1971 ... ..	128'2	109'0	160'90
1972 ... ..	142'1	110'9	141'50

- (1) Obtenido dividiendo la producción del año por la del anterior y multiplicando el resultado por 100.
- (2) Obtenido dividiendo el  $p'$  del año por el del anterior y multiplicando por 100.
- (3) Obtenido dividiendo la exportación del año por la del anterior y multiplicando por 100.

La exportación arranca del Plan de Estabilización de 1959, en que la fuerte reducción del consumo interno mostró de forma dramática la necesidad de encontrar nuevos mercados. Como se ve en el cuadro precedente, hasta 1967 los saltos más importantes en la exportación van unidos a relativos estancamientos en la producción y viceversa, pero a partir de esta fecha, el éxito de la exportación y el desarrollo de la producción corren paralelos, demostrando que el calzado español ha alcanzado un nuevo estadio: de la exportación como modo de colocar un excedente que no puede absorber el mercado interior se ha pasado a la producción para exportar.

Veamos ahora la comercialización de otros tipos de calzado:

---

debida al aumento de las importaciones). (DONGES, JUERGEN B.: *La configuración de la exportación industrial española*, "Información Comercial Española", septiembre-octubre 1973, pp. 191-192.)

<sup>2</sup> Las estadísticas de exportación hasta 1972 no se han elaborado en pares, sino en toneladas métricas, un concepto que para el calzado tiene escaso significado.

**CALZADO TODO CAUCHO**  
(en millones de pesetas)

<i>Años</i>	<i>Producción</i>	<i>Exportación</i>	<i>Porcentaje</i>
1965 ... ..	517'5	8'0	15'5
1966 ... ..	530'9	5'2	1'0
1967 ... ..	583'2	9'0	1'5
1968 ... ..	528'5	24'2	4'6
1969 ... ..	545'7	52'6	9'6
1970 ... ..	589'4	88'8	14'2
1971 ... ..	464'2	316'0	68'0
1972 ... ..	499'8	330'1	73'4

Fuente: I.N.E. y D.G.A.

Puede observarse que hasta muy recientemente la única producción de calzado orientada hacia el mercado exterior era la de cuero. Sólo a partir de 1971 empiezan a destacarse salidas de otros tipos, particularmente el calzado de caucho y plástico, seguido del textil con suela de caucho. Es decir, a una primera avalancha de calzado de cuero —calidades medias o altas— está siguiendo una segunda de calzado textil y de caucho, mucho más modesta, que utiliza, seguramente, los contactos establecidos por la primera. A pesar del crecimiento señalado, su importancia dentro del conjunto de calzado exportado no deja de ser muy reducida, como puede constatarse en el siguiente cuadro:

**EXPORTACION DE DIVERSOS TIPOS DE CALZADO  
COMO PORCENTAJE DEL TOTAL**  
(continuación)

<i>Años</i>	<i>Calzado cuero</i>	<i>Calzado caucho</i>	<i>Calzado textil y plástico</i>	<i>Calzado suela otras materias. Alpargatas</i>	<i>Partes componentes</i>
1961	74'3	0'55	0'25	0'32	24'58
1962	79'0	0'68	0'15	0'52	19'65
1963	74'6	0'24	2'50	0'46	22'30
1964	66'8	1'68	0'80	0'97	29'75
1965	77'0	1'06	1'1	0'69	20'15
1966	81'4	0'44	3'1	0'42	14'64
1967	87'8	0'36	2'7	0'71	8'43
1968	90'7	0'53	2'3	0'77	5'70
1969	90'3	0'75	2'8	1'05	4'97
1970	90'0	1'10	3'9	0'63	4'11
1971	89'2	3'16	5'2	0'66	3'22
1972	89'1	1'87	5'0	0'81	2'94
1974	80'8	3'88	10'0	1'55	3'75

Fuente: Elaboración propia a partir de D.G.A.

En la primera mitad de la década de los sesenta, la exportación de partes componentes (sobre todo cortes aparados) tuvo una importancia relativamente alta. En la segunda mitad esta partida se redujo drásticamente en beneficio de la producción de calzado de cuero que, al crecer con tanta rapidez, absorbió las posibilidades de oferta de este producto, que es relativamente inelástica, al ser de elaboración prácticamente artesanal y exigir un largo tiempo de aprendizaje.

Las demás partidas han tenido una evolución fluctuante, excepto el calzado textil y plástico, que, poco a poco, va aumentando su peso sobre el total de la producción. Puede verse en el siguiente cuadro la evolución de los productos exportados a lo largo de la década.

EXPORTACION POR EL CAPITULO 64 DEL ARANCEL.  
PORCENTAJE DE CRECIMIENTO ANUAL ACUMULADO

<i>Período</i>	<i>Calzado caucho</i>	<i>Calzado cuero</i>	<i>Calzado textil y plástico</i>	<i>Alpargatas</i>	<i>Partes componentes</i>	<i>Total</i>
1965/61	50	28	70	55	21	27
1969/65	50	81	121	63	23	75
1972/69	84	35	64	25	— 14	36

Fuente: Elaboración propia a partir de D.G.A.

Merecen destacarse, en primer lugar, los fuertes ritmos de crecimiento, y, en segundo, el creciente papel de algunos sectores como calzado de caucho y textil. En la primera fase (1961/65) la tasa de crecimiento del calzado de cuero era alta con respecto a la media del capítulo, aunque más baja que la del calzado de caucho, textil y alpargatas, que representaban porcentajes mínimos de la exportación total. El ritmo de crecimiento más bajo venía dado por las partes componentes (única partida por debajo de la media y única, aparte del calzado, cuya importancia era grande dentro del conjunto). En la segunda fase, 1965/69, se produce el «boom» exportador, el calzado de cuero alcanza aquí tasas inusitadas, sólo superadas por el calzado textil. Los demás capítulos, aun con tasas superiores a las del período anterior, no alcanzan al cuero, cuyo papel de líder queda bien patente por el hecho de que su tasa de crecimiento está siempre por delante de la media. En el tercer período, 1969/72, la tasa de crecimiento del calzado de cuero se reduce enormemente, pasando a ser superada por la media del capítulo. Los sectores que ahora se muestran en cabeza son —como ya hemos visto— el calzado de caucho, textil y plástico. Con todo, aun pensando que el índice de crecimiento del calzado de cuero es bajo con respecto a algunas otras partidas, no hay que olvidar que es de un 35 % anual acumulado, es decir, que en menos de tres años duplica el valor exportado.

La expansión de las exportaciones se ha realizado fundamentalmente en dos

impulsos: el primero, de fines de 1967 hasta mediados de 1969, estuvo preparado por la devaluación monetaria de aquel año y por el acuerdo internacional denominado «Ronda Kennedy», que otorgaba a este producto ciertas reducciones arancelarias: el segundo se inicia a fines de 1970 hasta principios de 1972. La primera crisis, 1969-70, no impidió un cierto progreso, aunque muy lento; la segunda, iniciada a fines de 1972 por la violenta alza especulativa de las pieles, aún persiste en niveles muy bajos en la primera mitad de 1974. En el siguiente cuadro podemos ver la profundidad y extensión de ambas crisis:

TASAS DE CRECIMIENTO DE LA EXPORTACION MENSUAL  
EN VALOR POR EL CAPITULO 64 DEL ARANCEL

<i>Meses</i>	69/68	70/69	71/70	72/71	73/72
Enero	35'2	35'3	61'5	42'0	— 6'1
Febrero	53'2	0'9	29'7	119'3	— 11'9
Marzo	40'1	23'3	50'9	100'6	— 21'4
Abril	127'9	— 10'4	49'3	57'1	— 25'0
Mayo	107'6	— 9'8	71'3	56'5	— 22'0
Junio	55'7	8'9	65'9	5'9	39'0
Julio	46'6	6'8	61'1	41'0	— 2'0
Agosto	92'6	— 25'4	98'7	7'5	7'0
Septiembre	2'9	4'9	145'8	46'1	— 17'0
Octubre	60'9	10'1	52'0	12'3	7'3
Noviembre	— 5'9	12'7	130'4	18'6	21'0
Diciembre	23'1	65'1	22'0	16'7	

Fuente: Dirección General de Aduanas.

Como se ve, el problema planteado en la actualidad es grave y difícil de resolver: por una parte se trata de aclarar cuál es la verdadera naturaleza de la crisis y su posible superación; por otra, cuáles son las posibilidades futuras de esta industria y qué medidas deberían tomarse para asegurar un futuro tranquilizador a las zonas especializadas en estas producciones. Habría que decidir si debe tenderse hacia la producción de moda en plantas de tamaño pequeño o medio o bien hacer el zapato en serie y, en cada caso, si se debe preferir las calidades altas o las bajas. Por último, lo que a nuestro juicio es el problema más grave, si las redes de comercialización son adecuadas o no. Repetidamente se han señalado los peligros que representa el hecho de que la mayor parte de la exportación se dirija a EE.UU., y sobre las necesidades y las posibilidades de diversificar los mercados se ha desarrollado una amplia polémica. Pero parece más importante el hecho de que las redes de comercialización no están en manos de los fabricantes, sino en las de grandes compañías importadoras. No cabe duda de que es éste el problema esencial, pero parece difícil dar con la solución correcta.

## PRECIOS Y CALIDADES EN LA EXPORTACIÓN DE CALZADO

Dado que las estadísticas de las exportaciones españolas de calzado contabilizan por kilos en lugar de pares, hemos tenido que calcular la evolución de los precios por kilos y, seguidamente, como medida más significativa —pero menos precisa—, hemos estimado los precios por par. Para ello se han utilizado los coeficientes de conversión que resultan del año 1972 (único año en el que la D.G.A. indica, además del peso, la cantidad de pares), estudiando sólo la evolución para calzado de señora y de caballero (*vid.* apéndice núm. 11).

En el calzado de señora la curva de precios de exportación se inicia a un nivel relativamente alto y luego desciende para volver a ascender en los años 1967-69. Es difícil averiguar a qué es debida semejante evolución:

- a) Dado que en los primeros años de la década de los sesenta, la mayor parte de las expediciones de calzado por avión salían de Son Sant Joan, podemos suponer que se exportaba fundamentalmente calzado balear de artesanía.
- b) La primera fase en la evolución de las exportaciones (1962-66) llevó consigo una reducción importante de los precios, que quedaron equiparados a los de calzado corriente con piso de cuero. Dada la relación que se veía entre mecanización y exportación parece razonable admitir que en esos momentos se estaba sustituyendo la exportación de calzado balear de artesanía por producciones de Castellón, Barcelona y de las fábricas más mecanizadas de Alicante. El hecho de que por Valencia y Castellón salieran por estas fechas más de la mitad de las exportaciones, parece confirmar nuestra apreciación.
- c) La fase ascendente de 1965-1968 estuvo unida a un brutal desarrollo de los precios hasta colocarse de nuevo cerca de los del calzado de artesanía. Es muy probable que el desarrollo de las exportaciones españolas de calzado estuviera unido a la introducción en el mercado exterior de un tipo de calzado de señora de calidad media-alta. Puesto que al mismo tiempo se produce el *boom* de las salidas por las aduanas de Alicante, puede afirmarse que ésta es la zona originaria de la expansión, como hemos dicho anteriormente y, por lo tanto, que no se trata de calzado de artesanía, sino de fabricaciones mecánicas.
- d) A partir de 1969 los precios de exportación no aumentan, a pesar de que suben los precios al por mayor. El hecho puede ser explicado por varias razones:

1. Por una contención de precios del calzado de exportación. Precisamente arranca de 1969 la intervención de compañías extranjeras, y su papel en este sentido parece suficientemente claro, repercutiendo sobre los beneficios de las empresas.<sup>3</sup>
2. La sustitución del tipo de calzado exportado es también posible. El éxito de Elx, en cuanto a ciudad de los negocios del calzado, viene precisamente de esas fechas y no puede olvidarse que Elx es el centro del calzado barato.<sup>4</sup>

La evolución de los precios de exportación del calzado de caballero es diferente. Se ha mantenido siempre al nivel del precio del calzado corriente, al que sigue con gran fidelidad. A principios de la década de los sesenta fueron moderadamente altos, pasando a descender suavemente a continuación. Las exportaciones de calzado de caballero eran entonces relativamente altas y crecían más rápidamente que las de señora. A partir de 1967 el calzado de señora empezó a superar al de caballero y progresivamente se han ido distanciando. Probablemente, el hecho de que el ir a la moda tenga mucha más importancia para la mujer que para el hombre ha sido un *handicap* importante para el calzado de caballero, pues la curva de precios de calzado de señora supera a la de caballero, casi al mismo tiempo que las de exportación. Como consecuencia del proceso indicado, mientras los precios de producción del calzado, a igual calidad, eran mayores en el de caballero que en el de señora en 1968 (+ 31'5 en artesanía, + 22% en corriente con piso de cuero, + 10 % en calzado corriente con piso de goma), los precios de exportación eran mucho mayores en el calzado de señora (+ 77'5 por 100). Semejante diferencia expresa mejor que cualquier otro indicador el hecho de que la exportación de calzado de caballero tiene un significado muy distinto a la del de señora, tanto desde el punto de vista del consumo (factor moda) como desde el punto de vista de la producción (mayor o menor mecanización del proceso, diseño, etc.). En los últimos años esta diferencia se ha reducido considerablemente y en 1972, aun siendo mayor el precio en el calzado de señora, la distancia es pequeña (15'5 %).

---

<sup>3</sup> La empresa exportadora puede reducir sus precios más que las otras porque se beneficia de la desgravación fiscal y, además, sus gastos bancarios son reducidos.

<sup>4</sup> No es lo mismo calzado barato que calzado *de batalla*. Elx fabrica calzado de moda, con gran variedad de modelos, en plástico, cuero artificial, suelas de goma, etc., con un acabado poco meticuloso y, por lo tanto, precios bajos. El encarecimiento del cuero ha sido uno de los factores importantes que han incitado la producción de calzado de plástico, que en tipos para mujer ha llegado a suponer más del 50 % de la producción.



## 2. TIPOS DE TRANSPORTE

Las facturaciones de artículos del capítulo 64 del arancel (calzados, polainas y componentes) se realizan, sobre todo, por vía marítima y, en segundo lugar, por avión, ya que los principales mercados radican en América.<sup>5</sup> En la medida en que el precio por unidad asciende, se prefiere el avión al barco. El volumen expedido por avión se ha incrementado con el encarecimiento de los fletes marítimos y la rebaja apreciable de los aéreos, pues, en general, los tipos de lujo y artesanía soportan bien este tipo caro de transporte. No ocurre lo mismo con el calzado de caucho y textil.

### EL TRANSPORTE AÉREO

El transporte por vía aérea ha supuesto el 26 % del total exportado en 1972, mientras sólo era el 8'3 % en 1963. Ha experimentado, pues, una gran expansión debido, fundamentalmente, a la mejora y abaratamiento de los servicios de carga y la fuerte demanda exterior, que exige suministros rápidos y mercancías en perfectas condiciones de descarga. También cuentan los factores negativos en el transporte por mar durante todo el viaje, y, sobre todo, en los almacenes

---

<sup>5</sup> Para este trabajo se ha utilizado como fuente los datos de salida de mercancías publicados por aduanas en *Comercio Exterior de España*, Dirección General de Aduanas, Ministerio de Hacienda, para los años 1962 a 1972.

Su clasificación se suele hacer por capítulos arancelarios hasta 1967 y en adelante por partidas. En el estudio se han trabajado los totales por capítulo de 1962 a 1969. Por partidas arancelarias se han estudiado algunas aduanas entre 1970 y 1972. En el año 1972 se disponía de la publicación de las salidas por aduana de todas las posiciones arancelarias con la novedad de una tabulación adicional en número de pares, ésta ha sido, por lo tanto, la fuente utilizada en los estudios más pormenorizados. Se ha trabajado el capítulo 64: calzado, polainas, y sus partes componentes no metálicas.

portuarios, el peligro de robo y la humedad, que puede dañar seriamente el artículo.<sup>6</sup> En consecuencia, el avión es un medio de transporte adecuado para el calzado de calidad, que requiere un trato cuidadoso y tolera perfectamente los gastos. El cuadro siguiente muestra la evolución de las cantidades expedidas por avión.<sup>7</sup>

#### EVOLUCION DEL TRANSPORTE AEREO DE CALZADO

Año	Peso (Tm.)	Porcentaje sobre el total exportado	Valor (en miles de ptas.)	Porcentaje sobre el total exportado	Precio medio ptas/K.	Precio medio exportación total
1962	—	—	93.980	25'30	—	—
1964	210	8'3	160.421	28'90	765	220
1966	663	13'7	292'242	24'60	464	206
1968	2.458	16'0	1.547.512	33'—	600	326
1972	13.144	26'0	6.909.000	39'20	526	348

Fuente: Elaboración propia a partir de la D.G.A.

En 1964, la vía aérea se utilizaba únicamente para fabricados de precios muy elevados, que salían por Barajas, Barcelona y Son Sant Joan. Este último era el aeropuerto más importante de España en exportación de calzado, con el 71 % de la mercancía remitida por este medio y cuyo valor suponía el 18'4 % de la venta exterior de calzado en dicho año. Sin duda, este tipo de envíos guardan relación con la producción de cortes aparados y de calzado de artesanía y lujo. Esta es la situación de Baleares, con una gran tradición en el calzado de artesanía, y la de Madrid, rodeado de pequeñas empresas de este tipo y en comunicación con la provincia de Alicante. Distinto parece el caso de Barcelona, a la que se puede suponer más en conexión con la fabricación de partes componentes (fundamentalmente suela troquelada y cortes aparados). También Baleares y Alicante disponen de una elevada producción de este último artículo.

La cantidad de mercancía exportada por vía aérea aumentó considerablemente entre 1964 y 1966, pasando del 8 % del total al 13'7 %, aunque no ocurrió lo mismo con el valor, que perdió importancia relativa (24'6 % en 1966 y 28'9 % en 1964). Esto fue consecuencia del descenso del precio unitario, al mismo tiempo que de la disminución del peso relativo en la exportación total de los cortes aparados (pasando de 136 Tm en 1964 a 128 Tm en 1966 y del 23'20 % al 12'35 %). Puede observarse que el precio medio de la exportación total también

<sup>6</sup> Referido por los industriales de la zona. Puede verse, sin embargo, *El mercado del calzado en Canadá*, DIRECCIÓN GENERAL DE EXPANSIÓN COMERCIAL DEL MINISTERIO DE COMERCIO, Madrid, 1968, p. 32. También, *El mercado del calzado en Australia*, Elda, junio 1970, p. 7.

<sup>7</sup> Para obtener una guía en la evaluación de los precios se han elaborado los precios medios por Kg. de las salidas por todas las aduanas por el capítulo 64 del arancel.

disminuyó, aunque el descenso fue mucho mayor en la mercancía transportada por avión, pasando la razón, entre ambos, de ser 3'48 en 1964 a 2'26 en 1966.

Son Sant Joan experimentó en el intervalo 1964-66 un fuerte crecimiento (del 85 % en valor), algo inferior, sin embargo, al de la exportación total y, desde luego, muy por debajo del de la exportación aérea (210 %). Como consecuencia perdió importancia relativa, muy ligeramente en el peso (5'58 % en 1964 a 5'62 % en 1966) y, de un modo más acusado, en el valor (18'4 % en 1964 y 14'7 % en 1966),<sup>8</sup> debido al descenso de los precios por Kg., perdiendo así el primer puesto que ocupaba.

Barajas pasó en 1966 al primer puesto nacional por el peso de la mercancía exportada (aunque no por el valor), 0'1 % en 1964 y 6'5 % en 1966, cifras que indican un crecimiento intensísimo que debió estar en relación con la provincia de Alicante, que en estos momentos empezaba a despegarse en las ventas al exterior. Los precios de los artículos que extraía eran mucho más bajos que la media general.

Muntades perdió importancia relativa y absoluta, en volumen y en valor, al mismo tiempo que los precios por kilogramo descendieron fuertemente. Manises bajó menos (aunque partía de un nivel inferior). Solamente San Pablo (Sevilla) mantuvo niveles de precios similares a los de Mallorca (superiores a 600 pesetas/kilogramo); de todos modos, su importancia era muy pequeña.

En resumen, en el intervalo 1964-66 se produjo un retroceso de Mallorca y un asombroso crecimiento de Barajas. Retrocedió también Muntades y desapareció Sondica (Vizcaya). Hubo descenso general de los precios medios por kilogramo, manteniéndose relativamente altos en Son Sant Joan y en San Pablo, mientras que en Muntades y Barajas quedaban en niveles muy bajos (alrededor de 300 pts/Kg.). Esta evolución expresaba un cambio en los tipos de mercancía exportada: los cortes aparados y, en general, las partes componentes del calzado (partida 6.405 del arancel) descendieron en peso relativo, del 29'75 % al 14'64 % sobre el valor y más aún en peso.

En 1968, la participación de la exportación por aeropuerto llegó al 16 % sobre el peso y al 33 % sobre el valor total exportado, con un crecimiento del 440 % desde 1966 a 1968. Los precios por kilogramo pasaron de 464 a 600 pesetas, pero este aumento fue inferior al de los precios medios de la exportación total (58 %), lo que indica una sustitución de artículos caros por baratos debido, quizá, por descenso de los costes de transporte o porque el factor tiempo iba adquiriendo una importancia prioritaria cada vez mayor.

Se operaron también modificaciones en cuanto a las zonas de salida: Barajas se mantuvo en el primer lugar y Son Sant Joan en el segundo, pero un aeropuerto sin importancia apreciable en 1966 disponía ahora del tercer lugar: l'Altet (Alicante). Son Sant Joan, a pesar del fortísimo crecimiento experimentado

---

<sup>8</sup> Entendemos por importancia relativa, como se deduce del contexto, la exportación por el aeropuerto en cuestión como porcentaje del total exportado.

entre 1967 y 1968, siguió descendiendo su importancia relativa (4'78 % en el peso y 9'9 % en el valor); sus precios se mantuvieron estables, por encima de los de los demás aeropuertos. Barajas incrementó su peso (6'5 % a 7'5 %) y su valor (de 7'2 % a 14'8 %), al mismo tiempo que ascendieron fuertemente los precios, acercándose a los de Son Sant Joan, lo que parece que deba ser atribuido a un aumento en la calidad del género exportado (calzado de artesanía y de lujo), cosa coherente con las tendencias de la exportación global.

El máximo crecimiento lo encontramos en la Rabassa (o l'Altet), que, sin porcentajes apreciables en 1966, consiguió un 3'6 % en peso, presentando precios por debajo de los de Barajas. Muntades perdió importancia relativa (sobre el valor: 7'1 % en 1964, 1'8 % en 1966 y 0'9 % en 1968) y disminuyó sus precios. En general se observa, pues, en este intervalo un crecimiento en las salidas por Madrid-Alacant, coincidente con un descenso de las salidas por Barcelona-Mallorca, en términos relativos.

En 1972 la exportación por aire ha alcanzado niveles aún superiores, mayores crecimientos en peso que en valores y descenso de los precios medios. El primer aeropuerto exportador es Barajas, que canaliza una gran parte del calzado alicantino, concentrando el 20'1 % del valor (14'8 % en 1968).<sup>9</sup> L'Altet (Alacant) y Sont Sant Joan intercambian posiciones y porcentajes, quedando el alicantino como segundo, con el 9'8 %, y el mallorquín, el tercero, con el 6'8 %.

Casi todo el calzado facturado por aeropuerto es de cuero y con un precio un 37 % más alto que la media de exportación. La diferencia, que no parece excesiva, se ha ido acortando a lo largo de la pasada década (*vide* apéndice número 12), a la par que disminuía la exportación de partes componentes, que tienen mayores precios por kilogramo. En realidad, la partida básica (69'2 % del total)<sup>10</sup> es el calzado de cuero de señora —la mayor utilización de este medio ha ido unida a la exportación de calzado de señora—, seguida, a gran distancia, por el calzado de caballero.

El análisis de la distribución de las salidas por productos muestra resultados sorprendentes (*vide* apéndice núm. 13).

- a) Cerca del 60 % del calzado de señora se exporta por avión, con lo que este medio se manifiesta el más importante para este tipo de calzado. Sin embargo no es éste el producto con mayor precio por unidad de peso ni por unidad de volumen. El factor rapidez en el servicio y, sobre todo, cuidado, deben privar sobre la consideración del precio.
- b) Algo más de 1/3 de las partes componentes se factura por este medio, lo que era previsible dado el elevado precio por unidad de peso y el escaso volumen de este artículo.

<sup>9</sup> Todos los porcentajes que se citan en adelante —salvo indicación en contrario— se refieren al total exportado en valor.

<sup>10</sup> Se trata de porcentaje sobre el valor; sobre el peso sería algo menor y aumentaría, en compensación, el porcentaje del calzado de caballero.

- c) Cerca de  $\frac{1}{4}$  del calzado de caballero y de  $\frac{1}{6}$  del de niño salen por los aeropuertos españoles. Sorprende el elevado porcentaje de salidas siguiendo el tipo de transporte caro, pero aún más el hecho de que los precios medios del artículo sean más bajos que los de calzado de caucho, que, sin embargo, tienen menos tendencia a utilizar el avión. También aquí los factores de rapidez en el servicio y cuidado del envío (protección de la humedad, menor riesgo de robos, transporte más cuidadoso, etc.) privan sobre la vía marítima.

Un breve comentario sobre los distintos aeropuertos nos ayudará a completar el cuadro. Todos los aeropuertos muestran una estructura similar a la descrita anteriormente como general. Hemos preparado, sin embargo, unos coeficientes de especialización<sup>11</sup> que nos ayudan a interpretar los porcentajes (ver apéndice número 14). Los resultados son, en parte, los esperados:

- a) Son Sant Joan tiene una elevada especialización en las salidas de calzado de caballero y en partes componentes, de precios muy altos (se trata, sin duda, de las famosas palas trenzadas mallorquinas). Una especialización también muy elevada en facturaciones de calzado de caucho tiene el aeropuerto de Barcelona.
- b) Contrariamente a lo que cabría suponer, la especialización en salidas de calzado de señora no es muy elevada en l'Altet, siendo más alta en calzado de niño y textil-plástico. Este aeropuerto tiene una participación muy baja en el calzado de caballero y partes componentes, pero, salvo esta laguna, su participación es alta en todos los demás artículos y en ninguno excesiva. Una estructura similar tiene Barajas, aunque con mayor participación del calzado de caballero. Estos dos aeropuertos son, sin duda, salida del calzado del Valle del Vinalopó y Almansa.
- c) El primer aeropuerto catalán tiene una elevada especialización en el calzado de caucho y, en menor medida, en el de caballero y niño de cuero; a cambio las partes componentes apenas cuentan.

Desde el punto de vista de los precios (*vide* apéndice núm. 14) las conclusiones son también muy significativas. El aeropuerto mallorquín tiene los precios mucho más altos en todos los artículos que exporta, lo que indica su especialización en fabricados de alta calidad. L'Altet los tiene a un nivel más bajo, aunque en algunos artículos esté por encima de la media, significativamente en el calzado de señora, especialidad de Elda. Es curioso que el precio de las alpargatas facturadas por este aeropuerto sea mayor que el del zapato de caballero. Barajas y Barcelona tienen, por lo general, sus precios por debajo de la media, excepto el

---

<sup>11</sup> ISARD, WALTER: *Métodos de Análisis Regional*, Esplugues de Llobregat (Barcelona), 1971, pp. 255-58.

calzado de caucho catalán —que es, además, su especialidad— y el calzado de niño en Madrid.

En resumen, Son Sant Joan era el primer aeropuerto exportador de calzado a principios de la década de los sesenta y ha ido reduciendo progresivamente su participación hasta quedar en un discreto tercer lugar. Exporta productos de alta calidad y, por lo tanto, de precios muy elevados, por lo que goza de un merecido prestigio. Su especialización son los zapatos de caballero y las partes componentes (palas trenzadas). La estabilización de las exportaciones en ambos productos a lo largo de la década está unida a la tendencia evolutiva mostrada por el aeropuerto y, desde el punto de vista de la demanda, está originada por la escasa aceptación que tiene entre los hombres el «zapato de moda» y por la mayor demanda de partes componentes en la industria nacional.

L'Altet no existía como aeropuerto a principios de la década de los sesenta y su predecesor (la Rabassa) no exportaba calzado (las primeras partidas empezaron a salir en 1966). Su desarrollo ha sido espectacular, colocándose en segundo lugar dentro de los aeropuertos españoles en 1972. Su exportación está diversificada, observándose cierta especialización en calzado de señora, niño y textil-plástico —a cambio de una fuerte carencia de caballero— de precios intermedios entre los mallorquines y la media nacional. Las mejores calidades corresponden al calzado de señora, textil-plástico y alpargatas. El fenomenal desarrollo de su exportación —sobre todo del calzado de señora— a partir de 1966 está íntimamente ligado a la evolución del aeropuerto y originado por la rápida difusión del «zapato de moda» entre las clases medias o bajas.

Barajas es un caso similar, pero con productos de calidad inferior, al igual que Barcelona. El aeropuerto madrileño es el más importante en cuanto a salidas de calzado, con un rápido crecimiento. Aislado de las zonas productoras, debe su éxito a la fácil accesibilidad y la abundancia de servicios, por lo que canaliza gran parte del calzado del Valle junto con algo de producción propia (por este aeropuerto sale  $\frac{1}{5}$  de la exportación total española). Muntades tiene mucha menos importancia y parece estar más bien en relación con productos de fabricación cercana (por ejemplo, fábricas de caucho) o mallorquines, por lo que sus precios son algo más altos que los madrileños.

#### OTROS TIPOS DE TRANSPORTE

El transporte por carretera, en régimen TIR,<sup>12</sup> es de reciente aplicación y ha

---

<sup>12</sup> Régimen TIR (Transportes Internacionales Reunidos): facturación internacional por carretera.

tenido cierto éxito, mientras que el transporte por ferrocarril se mantiene estacionario, dificultado por la excesiva lentitud. En la facturación para el mercado nacional éste no suele emplearse prácticamente nunca, salvo en el caso de pequeños paquetes postales, que suelen ser muestras o pequeñas cantidades de mercancía de gran urgencia.<sup>13</sup> La pérdida de peso relativo de los mercados europeos con respecto a los americanos es la causa primera del estancamiento de los sistemas de transporte terrestres. En el siguiente cuadro puede verse la evolución de los distintos tipos de transporte:

DISTRIBUCION EN VALOR DE LAS EXPORTACIONES POR DISTINTOS MEDIOS  
(en millones de pesetas)

	1962	%	1964	%	1966	%	1968	%	1972	%
Puertos	237'34	63'9	321'22	57'9	831'77	70'2	2.870'—	60'9	9.033'4	51'5
Ferrocarril	39'64	10'7	73'38	13'2	60'49	5'1	190'34	4'1	938'1	5'3
TIR	—	—	—	—	—	—	99'72	2'1	699'1	4'0
Aeropuerto	93'98	25'4	160'42	28'9	292'24	24'7	1.547'51	32'9	6.894'5	39'2
	370'96	100'0	555'02	100'0	1.184'50	100'0	4.707'57	100'0	17.565'1	100'0

Fuente: Elaboración propia a partir de D.G.A.

<sup>13</sup> Dato proporcionado por don Enrique Navarro.



### 3. ZONAS DE SALIDA

A continuación vamos a intentar el análisis de la estructura y evolución de la exportación de calzado por las principales zonas de salida y medios de transporte, intentando delimitar la zona drenada por cada aduana.

#### ALICANTE

Dispone de dos aduanas: el puerto y el aeropuerto de l'Altet. En 1962 su exportación se realizaba solamente a través del puerto, que, además, tenía mínima importancia. El aeropuerto no empezó a exportar hasta 1966.

El primer gran avance de la exportación provincial se produjo en 1963 (año de la creación de la F.I.C.I.A.), pero aún así Alicante era superado por Barcelona, Baleares, Gerona y Valencia en total provincial, aunque el puerto quedó en segundo lugar detrás del de Valencia. El segundo salto se dio en 1968, pasando del 27'4 % al 41 % del total nacional, colocándose a la cabeza de las provincias españolas en exportación de calzado.

La exportación por aduanas de Alicante evoluciona del modo siguiente:

#### PORCENTAJES SOBRE EL TOTAL

	1964	1965	1966	1967	1968	1972
Puerto	10'4	11'4	19	26'6	34'4	42'2
Aeropuerto	—	—	—	0'8	6'6	9'8

Fuente: Elaboración propia a partir de la D.G.A.

Se puede buscar una relación entre el aumento de la importancia relativa del calzado de señora en la exportación total y el aumento de exportación desde Alicante.<sup>14</sup>

En 1972, prácticamente, la mitad de la exportación provincial es calzado de señora; algo más de un cuarto, calzado de caballero (la provincia exportó en 1972 mucho más calzado de caballero que Baleares), y, el resto, otros tipos. No exporta partes componentes, pero sí calzado de goma y materias plásticas, de precios muy bajos, y zapatos de niño. Sus precios son altos en calzado de señora y muy bajos en los demás, incluso en algunos tipos de calzado de señora. Puede decirse, sin temor a errar, que su gran especialidad es el calzado de *señora* de calidad media-alta, que en gran parte se exporta por aeropuerto, tanto por el de Alacant como por el de Madrid (entre los dos superan los veinte millones de pares). En calzado de caballero, aún no siendo su especialidad, es la primera zona expedidora de España, facturando sólo la provincia cerca de diez millones de pares (Baleares exporta 4'4 millones de pares).

Sobre esta zona podemos hacer un análisis bastante preciso de su exportación porque disponemos de una tabulación de la exportación alicantina en 1968 y 1969, realizada por la Cámara de Comercio de Alicante sobre las exportaciones tramitadas en la Subdelegación Regional del Ministerio de Comercio de aquella ciudad.<sup>15</sup> La tabulación se ha realizado solamente para las partidas 6.401, 6.402, 6.403 y 6.404 del arancel (calzado de caucho, cuero, textil y plástico, alpargatas y calzado con piso de madera), faltando las partes componentes, partida 6.405, pero, hasta donde podemos observar, la exportación alicantina por este concepto no creemos que pueda alcanzar el 1 % del total exportado en valor.

A continuación exponemos un cuadro de evolución de las exportaciones alicantinas.

EVOLUCION DE LAS EXPORTACIONES ALICANTINAS (en millones de pesetas)

Año	Estimaciones de la Cámara de Comercio (1)	Porcentaje del total nacional	Total Alicante (A + B)	Salidas aduana Barajas (A) (2)	Salidas aduana Alicante (B) (2)
1966	—	25'8	309	85'4	223'5
1967	—	42'7	943	337'4	605'6
1968	2.492	56'0	2.625	698'6	1.926'6
1969	3.809	53'1	3.730	1.004'2	2.725'7
1970	—	53'7	4.097	746'3	3.350'3
1971	—	57'0	7.002	2.317'6	4.684'0
1972	—	61'8	10.981	3.540'3	7.440'4

Fuentes: (1) Cámara de Comercio de Alicante.

(2) Dirección General de Aduanas.

<sup>14</sup> La inversión en industrias de calzado en Alicante supuso el 80 % de la realizada en toda España en este sector en 1968.

<sup>15</sup> CÁMARA DE COMERCIO DE ALICANTE: *Mercado Mundial del Calzado*, Alicante, 1970, 202 páginas.

La suma de las salidas por las aduanas alicantinas y por Barajas es una estimación aceptable de la exportación provincial, puesto que coincide con bastante aproximación con las cifras de la Cámara de Comercio. Sin embargo, según nuestras apreciaciones, habría que añadir una cantidad indeterminada de alpargatas que se venden en Francia y cuya facturación, por todos los indicios, se hace por vía terrestre; su valor no puede haber superado, en 1972, los once millones de pesetas. Quizás hubiera también que añadir treinta o cuarenta millones de pesetas por calzado textil y de plástico por la misma razón. La suma aumentaría entonces en un 0'40 %, siendo, por tanto, una cantidad despreciable. Por último habría que adicionar partidas, con destino a países cercanos, salidas por aduanas terrestres de calzado de cuero —Francia— y que seguramente tienen una tendencia creciente; en todo caso, estas partidas no pueden haber superado los doscientos millones de pesetas en 1972, por lo que en total el tope máximo sería de 11.230 millones de pesetas, y el mínimo, de 10.981, es decir, una distancia del 2 %; en todo caso, la media de 11.000 parece una cifra suficientemente aproximada.

Alicante es, con gran diferencia, la primera provincia exportadora de calzado, y puesto que prácticamente la única zona productora es el Valle del Vinalopó, a ésta habría que aplicar el calificativo. A mediados de la década de los años sesenta exportaba, aproximadamente,  $\frac{1}{4}$  del total nacional, cantidad similar a la exportada por Baleares. El empujón de 1967-68 fue particularmente intenso<sup>16</sup> en la zona que nos ocupa, pasando a superar el 50 % de la exportación total en 1968 y el 60 % en 1972. Por lo tanto puede decirse que el *boom* exportador de la segunda mitad de la década de los sesenta (que multiplicó por diez la exportación española) tuvo su origen en el Valle del Vinalopó.

Como ya hemos dicho, la exportación de la provincia está orientada hacia el calzado de señora:

<sup>16</sup> En el siguiente cuadro puede verse el fenómeno:

Crecimiento de la exportación por el capítulo 64.  
(en millones de ptas.)

	España (E)	Alacant (A)	Porcentaje A/E
1967-1966 ... ..	634	1.027	63'7
1968-1967 ... ..	1.682	2.486	67'6
1969-1968 ... ..	1.105	2.324	47'5
1970-1969 ... ..	367	597	61'5
1971-1970 ... ..	3.005	4.893	61'5
1972-1971 ... ..	3.898	5.119	75'0

Fuente: Elaboración propia a partir de D. G. A.

La conclusión más importante que puede extraerse del cuadro precedente sería la siguiente: puesto que el porcentaje de participación de Alicante en el incremento de la exportación es mucho mayor que el porcentaje de participación en la exportación española de calzado (1967, 27'4; 1972, 42'5) se deduce que el motor indiscutible de la exportación española de los últimos años ha sido la citada provincia.

EXPORTACION DE CALZADO DE LA PROVINCIA DE ALICANTE  
(porcentajes sobre el total en valor)

	1968	1969	1972	Diferencia con la distribución española <sup>17</sup>		
				1968	1969	1972
Calzado caucho	0'86	0'46	2'0	- 0'4	+ 0'3	+ 0'1
" cuero	96'83	97'50	92'1	+ 6'3	+ 7'3	+ 2'9
" señora	71'05	66'20	59'0	+ 20'0	+ 18'5	+ 13'5
" caballero	16'75	22'24	24'6	- 16'4	- 14'4	- 12'0
" niño	9'03	9'16	8'7	+ 2'8	+ 3'3	+ 1'5
" textil-plást.	2'25	1'99	5'6	- 0'2	- 0'8	+ 0'6

Fuentes: Elaboración propia a partir de *Cámara de Comercio de Alicante* y D.G.A.

Tal como aparecen los datos puede indicarse que el calzado de señora ha ido cediendo terreno al de caballero a lo largo de los cuatro años. A su vez, el calzado de cuero lo ha ido cediendo ligeramente a las otras especialidades, concretamente al de caucho y textil de tipo barato.

Los datos de base tienen algunas incongruencias de significado difícil de precisar, por lo que no se pueden hacer comprobaciones directas, al menos con los datos de 1969. El número de pares contabilizado parece excesivo y, por lo tanto, los precios, excesivamente bajos; téngase en cuenta que estimando 1'6 pares de señora por Kg. y un par de caballero por Kg. resultaría entonces:

EXPORTACION DE CALZADO DE CUERO EN 1969  
(en miles de pares)

<i>Tipos</i>	<i>España (1)</i>	<i>Alicante (2)</i>
Señora	9.200	12.957
Caballero	11.300	8.452

- (1) Estimado a partir de los datos de la D.G.A. utilizando los coeficientes que hemos indicado anteriormente.  
(2) Tabulación de la Cámara de Comercio de Alicante.

<sup>17</sup> Nos referimos a la diferencia que existe entre los porcentajes sobre el total exportado por Alicante para las diferentes partidas, y los mismos porcentajes referidos a España. Por ejemplo, el 97'50 % del calzado exportado por la Provincia de Alicante en 1969 era de cuero, este mismo artículo supuso el 90'2 de la exportación española de calzado; la diferencia es, pues, + 7'3. Lo que en realidad se hace al calcular estos índices es tomar la distribución de la exportación española como base y sobre ella se miden las desviaciones de la distribución de la exportación alicantina. Si la desviación es positiva indica una especialización en la exportación del artículo correspondiente.

Los resultados son francamente inconsistentes, como se aprecia a simple vista, ya que la exportación alicantina de calzado de señora sería mayor que la nacional.

Tomando como punto de partida el valor, Alicante contribuyó en 1968 con el 72'5 % de la exportación española en calzado de señora, el 27 % de la de caballero y el 77 % de la de niño. En 1969 había aumentado el porcentaje de participación en las tres ramas, pero, sobre todo, en caballero, pasando a exportar cerca del  $\frac{1}{3}$  del total.

En el siguiente cuadro podremos ver la orientación geográfica de la exportación alicantina de calzado:

DISTRIBUCION GEOGRAFICA DE LA EXPORTACION  
POR EL CAPITULO 64 DEL ARANCEL (excepto partida 6.405)  
(en porcentajes sobre el valor)

	1968		1969
	Alicante	España	Alicante
América	89'34	81'9	86'09
Europa	8'65	12'0	10'71
Asia-Africa-Oceanía	2'03	6'1	3'17

Fuente: *Cámara de Comercio de Alicante*.

Puede observarse la fuerte concentración hacia América del comercio de calzado, tal como hemos indicado en varias ocasiones. El 60 % de la exportación alicantina se dirigía, en 1968, a EE.UU., lo que supone un elevado porcentaje, aunque no tan alto como el total nacional, que concentraba en este mercado el 73'54 %. Entre 1968 y 1969, el porcentaje aumentó enormemente, pasando a ser en esta última fecha del 78 %, más elevado que para el total nacional. Desconocemos cuál ha sido en 1972, pero tememos que no haya descendido de modo apreciable y quizá, incluso, haya aumentado.

América importa el calzado de señora de calidades altas y de caballero muy barato. Europa absorbe casi toda la producción de partes componentes, calzado de caucho, alpargatas, etc.

## BALEARES

La zona ha seguido una tendencia inversa a la de Alicante, según se desprende del siguiente cuadro:

VALOR DE LA EXPORTACION DE CALZADO  
EN PORCENTAJES SOBRE EL TOTAL NACIONAL

<i>Zonas</i>	1962	1963	1964	1965	1966	1967	1968	1972
Alicante	1'75	12'2	10'4	11'4	19'0	27'4	41'0	42'5
Baleares	26'6	19'0	23'4	23'4	16'3	—	12'9	9'0

<i>Zonas</i>	<i>Variación interanual</i> <sup>18</sup>					
	1963	1964	1965	1966	1967	1968
Alicante	567	33	49	160	170	218
Baleares	— 32	93	35	59	28	70

Fuente: Elaboración propia a partir de D.G.A.

El porcentaje de mercancías facturadas por el aeropuerto es muy elevado: 75'4 % en valor del total exportado en 1972 por las islas. Esta proporción ha sido siempre superior al 50 % y ha ido ascendiendo entre 1962 y 1964, con un máximo en 1963-64 que corresponde al máximo de precios y, probablemente, es debido a la exportación de cortes aparados, que también en estos años alcanza las cotas más elevadas en la exportación global.

Tiene una alta especialización en calzado de caballero y partes componentes, siendo reducidas las exportaciones de calzado de señora y niño y de productos baratos: calzado de caucho, textil, etc.

### BARCELONA

Barcelona, con una reducida producción de calzado, canaliza, seguramente, la exportación del valle del Ebro: Zaragoza, Logroño, etc. La aduana más importante es la marítima, que absorbe siempre más del 50 % del total. Los precios, en general, son bajos. Su importancia fue creciente hasta 1965 y a partir de esta fecha empezó a descender:

<sup>18</sup> La variación interanual de un año (por ejemplo, 1963) se calcula dividiendo la exportación de ese año (1963) por la del anterior, multiplicando por cien y restando a continuación la cantidad cien. Su significado reside en expresar el crecimiento de la exportación entre los dos años en forma de porcentaje y tomando como base el primero (en nuestro ejemplo, 1962).

VALOR DE LA EXPORTACION BARCELONESA DE CALZADO  
EN PORCENTAJES SOBRE EL TOTAL NACIONAL

	<i>Porcentajes sobre el total</i>	<i>Variación interanual</i>
1962 ... ..	19'4	
1963 ... ..	18'3	— 10
1964 ... ..	22'4	96
1965 ... ..	24'6	46
1966 ... ..	19'0	25
1967 ... ..	18'3	75
1968 ... ..	13'6	59
1972 ... ..	12'9	

Fuente: Elaboración propia a partir de la D.G.A.

Muestra la misma tendencia a la baja que Baleares y también la fuerte recuperación de 1964, lo que sugiere una relación entre las dos; a partir de 1965, los aumentos son menores que los de la exportación global. Los máximos del transporte aéreo y de ferrocarril deben situarse entre 1963 y 1965, correspondientes con los mayores porcentajes de partes componentes del calzado, tal y como muestran los elevados precios por kilogramo (1.020 pts/Kg. en 1964), que no parecen adecuados para el calzado (precios medios de dicho año: *señora*, 248; *caballero*, 192; *niño*, 290), sino para dicho artículo (suela troquelada, 1.226; cortes aparados, 950).

En 1972 la exportación tiene una acusada preferencia por el calzado de caballero y las partes componentes (también alpargatas).

OTRAS ZONAS

Valencia canaliza una gran parte de la exportación de calzado, bien en relación con su producción interna, bien en relación con la de la provincia de Castellón (Vall d'Uixó). Su importancia es decreciente desde 1962:

VALOR DE LA EXPORTACION DE CALZADO

	<i>Porcentajes sobre el total nacional</i>		<i>Variación interanual</i>	
	<i>Valencia</i>	<i>Manises</i>	<i>Valencia</i>	<i>Manises</i>
1962 ... ..	27'9	0'3		
1963 ... ..	25'6	1'5	— 20	403
1964 ... ..	27'1	0'2	66	— 75

	<i>Porcentajes sobre el total nacional</i>		<i>Variación interanual</i>	
	<i>Valencia</i>	<i>Manises</i>	<i>Valencia</i>	<i>Manises</i>
1965 ... ..	27'2	0'3	36	77
1966 ... ..	19'6	0'6	14	202
1967 ... ..	13'3	0'3	27	0
1968 ... ..	9'0	0'7	45	338
1972 ... ..	7'7	0'2		

Fuente: Elaboración propia a partir de D.G.A.

La baja de 1963 se recupera algo en 1964, pero desde 1965 empieza un descenso continuado. Los precios han sido muy inferiores a la media, tanto en el aeropuerto como en el puerto, lo que indica seguramente exportación de calzado en serie de calidad media-baja. No hay ningún indicio de exportación de partes componentes del calzado. Era el primer puerto en la exportación de calzado hasta 1966, en que fue alcanzado por Alacant, que lo superó al año siguiente.

En consonancia con lo dicho sobre los precios, la exportación en 1972 mostraba una importante tendencia por el calzado todo caucho, textil con piso de caucho, materias plásticas, etc., y en zapato de cuero para caballero. Es muy probable que la mayor parte de esta exportación tenga su origen en la Vall d'Uixó, con lo que las series comentadas pueden reflejar la historia de la mayor fábrica de España. En un primer momento era ésta el principal foco expedidor de calzado español y vendía calidades baratas, preferentemente de caballero con suela de caucho. Cuando la exportación española empezó a cobrar verdadera importancia, la de Vall d'Uixó quedó rezagada, pues la demanda exterior no coincidía con el tipo de fabricados de la zona (ya hemos dicho en varias ocasiones que es de calzado de moda, frecuentemente de señora). No quiere esto decir que las ventas exteriores de la fábrica hayan disminuido, sino sólo que su crecimiento ha sido relativamente lento. Seguramente la fábrica ha tenido desde un principio un mercado seguro y sujeto a escasa variación debido tanto al tipo de artículo vendido como al tipo de relación comercial.

Gerona es una importante zona de paso para el ferrocarril y carretera en el comercio con Europa. Las salidas de calzado tuvieron relativo interés en los primeros años de la década de los sesenta (1962-63), pero progresivamente han perdido importancia, seguramente con relación al descenso relativo de la importación europea en beneficio de la americana:<sup>19</sup>

<sup>19</sup> Ver capítulo dedicado al mercado americano.

VALOR DE LA EXPORTACION DE CALZADO  
EN PORCENTAJES SOBRE EL TOTAL

	1962	1963	1964	1965	1966	1967	1968	1972
Gerona	9'9	14'7	5'6	2'2	0'6	1	0'7	1'3

Fuente: Elaboración propia a partir de D.G.A.

También le habrán afectado, seguramente, la creación de aduanas en régimen TIR y TIF<sup>20</sup> en Madrid y Barcelona.

Es punto de paso para una gran cantidad de alpargatas destinadas a Francia, principal y casi único comprador internacional de este artículo. Tiene, además, importancia el calzado de caballero y el textil con suela de caucho, plástico, etc.

Vizcaya y Guipúzcoa han crecido en importancia hasta 1966 y, a partir de entonces, decaen lentamente.

VALOR DE LA EXPORTACION DE CALZADO  
EN PORCENTAJES SOBRE EL TOTAL

Zonas	1965	1966	1967	1968	1972
Irún TIR					3'0
Irún	1'9	1'2	1'3	1'8	1'0
Pasajes		4'4	1'9	1'2	0'1
Bilbao	1'4	0'9	1'3	1'9	0'9

Fuente: Elaboración propia a partir de D.G.A.

En general, la mercancía canalizada procede de las zonas productoras vecinas: Guipúzcoa, Navarra, Logroño. Los precios son muy bajos (en 1967: 63 pesetas/kilogramo, 94 en Pasajes), de los más bajos de España y con una tendencia estacionaria. Al ser zona de frontera, las especializaciones son las mismas que en el caso anterior: alpargatas, calzado de caballero, textil con piso de caucho y plástico. En esta zona, sin embargo, tiene cierta importancia la exportación de partes componentes.

Barajas es el primer aeropuerto de España en exportación de calzado a partir de 1967. La exportación ha seguido una tendencia creciente desde 1962, pero las características de este crecimiento hacen suponer una fuerte dependencia de Alicante:

<sup>20</sup> TIF: Transportes Internacionales por Ferrocarril.

VALOR DE LA EXPORTACION DE CALZADO  
EN PORCENTAJES SOBRE EL TOTAL

	1962	1963	1964	1965	1966	1967	1968	1972
Barajas	3'50	4'2	3'1	3'3	7'2	15'3	14'8	20'1
Alicante	1'75	12'2	10'4	11'4	19'0	27'4	41'0	32'4
La Rabassa-l'Altet						0'8	6'6	9'8

Fuente: Elaboración propia a partir de D.G.A.

Este movimiento paralelo se observa muy bien hasta 1967. En 1968 hay un retroceso del peso relativo de Barajas que viene compensado con un fabuloso incremento de la Rabassa, que canaliza los géneros que se dirigían a Madrid en los años anteriores.

Los precios fueron fuertemente elevados en 1963, 1964 y 1965, fenómeno ya observado en los restantes aeropuertos y, al parecer, en conexión con la exportación de partes componentes, que alcanzaron precios muy altos. En 1966 alcanzan las cotas más bajas y, a partir de esta fecha, vuelven a crecer, en relación con la exportación de calzado de calidad (*señora lujo y niño*) procedente de Madrid, Burgos y, sobre todo, de Alicante.

Barajas es un punto de salida de calzado de señora, siendo escasa su participación en el transporte de los demás productos.

En general se puede observar un descenso de los porcentajes de todas las salidas, excepto en Alicante y Barajas. Tal como hemos visto, el descenso de la importancia de los mercados europeos, unido al fuerte aumento de los americanos, ha hecho descender el peso relativo de las salidas terrestres. El aumento experimentado en algunas aduanas aéreas, el fabuloso crecimiento del puerto y aeropuerto de Alacant y las fuertes conexiones observadas con Barajas, muestran que la producción para exportar se produce, en su mayor parte, en Alicante y Almansa.

#### PRECIOS Y CALIDADES

El hecho de que dispongamos de estadísticas muy pormenorizadas referentes a 1972, que contabilizan la exportación por aduanas, nos ha permitido un estudio de los precios por par de calzado en cada aduana de salida. Hemos estudiado sólo las aduanas que exportaron por un valor superior a 10 millones de pesetas por considerar que las inferiores deben referirse a partidas de muestras o a encargos pequeños que no tienen significación a efectos de la industria.

Partimos del supuesto de que el calzado salido por aeropuerto, del cual

hemos hablado ya, es de calidades altas, y el salido por los demás medios de transporte es de calidad baja. Ya vimos que el calzado de calidad sale por tres aduanas sobre todo: Barajas, l'Altet y Son Sant Joan. El calzado de calidad media-baja, que es exportado por medios distintos del avión y sale de forma más dispersa. Se factura por el norte de España (Vizcaya y Guipúzcoa), tanto en señora como en caballero, pero, sobre todo, de caballero, acompañado de zapato textil y alpargatas (es la más importante zona de salida de alpargatas, con dos millones de pares en 1972). Estas provincias sólo exportan calzado barato. Baleares es el caso opuesto, pues exporta solamente calzado de alta calidad (apenas factura por los puertos y, en todo caso, sus precios son los máximos de España para todo tipo de medios de transporte y todo tipo de artículos). Podemos calificar a las tres provincias citadas como de producción homogénea, barata en el Norte y cara en Baleares. Alicante, sin embargo, fabrica calzado de señora de calidad alta —sin alcanzar la balear— y, al mismo tiempo, zapatos de señora y caballero muy baratos (aunque es necesario decir que el zapato de señora es siempre de mucha mayor calidad que el de caballero.)<sup>21</sup> Por Cartagena sale un calzado de señora y caballero muy barato. Por Valencia, los precios son algo superiores dentro del calzado corriente. Barcelona y sus alrededores tiene escaso desnivel entre los precios de aeropuerto y de puerto. Los precios del calzado de caballero son mayores que los de señora, al contrario que en Alicante, desnivel que quizás haya que achacar a partidas mallorquinas expedidas desde el puerto de Barcelona y calzado aragonés.

---

<sup>21</sup> A igualdad de calidades, un par de caballero vale siempre más que uno de señora; en Alicante, el precio del calzado de señora es muy superior al de caballero, tanto en la exportación por el puerto como por aeropuerto.



#### 4. LA DISTRIBUCION ESPACIAL DE LA EXPORTACION

El desarrollo de las exportaciones españolas ha ido unido a un proceso de concentración de la demanda en EE.UU. y Canadá, que actualmente absorben casi los tres cuartos del valor total exportado, por lo que es prácticamente el único mercado de que dispone el calzado español. En el siguiente cuadro puede seguirse la evolución del fenómeno, observándose en los últimos años una ligera recuperación de los mercados europeos.

EXPORTACION ESPAÑOLA POR EL CAPITULO 64 DEL ARANCEL  
(en porcentajes sobre el total de cada año)

<i>Años</i>	<i>EEUU y Canadá</i>	<i>CEE y EFTA</i>
1961 ... ..	38'33	57'67
1962 ... ..	52'07	44'70
1963 ... ..	49'34	45'69
1964 ... ..	49'47	46'56
1965 ... ..	54'05	38'79
1966 ... ..	62'64	29'84
1967 ... ..	72'53	18'22
1968 ... ..	78'72	13'63
1969 ... ..	76'30	14'70
1970 ... ..	76'80	15'40
1971 ... ..	74'00	19'80
1972 ... ..	72'80	22'60
1973 ... ..	69'10	27'10
1974 ... ..	58'50	37'80

Fuente: Elaborado a partir de D.G.A.

Los restantes países europeos absorben entre el uno y el dos por ciento del total y el resto del mundo no supera el cinco por ciento. En los últimos años se observa un descenso del peso relativo de Africa mientras aumenta aceleradamente la importancia de Asia y Oceanía. Asia no compró calzado español hasta 1964

y la penetración se hizo a partir del Próximo Oriente, promocionada por misiones comerciales.

Esta extraordinaria dependencia del mercado de un solo país hace que la exportación y la producción (debido a la importancia del mercado exterior) fluctúen al compás de la evolución de la demanda estadounidense, como puede verse en el siguiente cuadro:

EVOLUCION DE LA EXPORTACION A EE.UU.  
POR EL CAPITULO 64 DEL ARANCEL

<i>Años</i>	<i>Tasa de crecimiento de las exportaciones en porcentajes</i>	<i>Porcentaje que sobre el total supone EE.UU.</i>	<i>Tasa de crecimiento de las exportaciones a EE.UU. en porcentajes</i>
1965 ... ..	35	50'5	44'5
1966 ... ..	58	56'7	78'0
1967 ... ..	87	66'5	118'5
1968 ... ..	112	73'1	133'0
1969 ... ..	50	71'0	45'5
1970 ... ..	9	71'4	9'1
1971 ... ..	64	69'2	58'5
1972 ... ..	41	69'6	42'0
1973 ... ..	— 5	65'3	— 11'0
1974 ... ..	26	56'6	7'0

Fuente: Elaborado a partir de D.G.A.

Puede observarse cómo el desarrollo de las exportaciones de los años 1965-1968 estuvo unido al creciente peso de la importación de EE.UU., que fue, por lo tanto, dado su volumen, el mayor impulsor de la demanda de aquellos años. El estancamiento de las importaciones americanas en los años 1969-70 produjo una crisis, y desde entonces se ha intentado una política de diversificación de exportaciones que sólo ha conseguido reducir el peso relativo de las adquisiciones americanas en un 2 %. La crisis de 1972-73 está unida nuevamente a un descenso del porcentaje importado por el mercado americano, pero su recuperación va unida al aumento de la demanda europea.

El crecimiento de la exportación de calzado español no ha ido unida a una expansión similar del comercio mundial del calzado, por lo tanto su participación en el conjunto mundial ha aumentado de modo espectacular (representaba en 1962 el 1'08 % de las exportaciones mundiales, y en 1968, el 5'36 %),<sup>22</sup> pero esta participación ha sido desigual según los mercados.

De todos los países importadores de calzado del mundo, los doce primeros absorben el 87 % de la exportación mundial, pero el 92 % de la exportación española, como puede verse en el siguiente cuadro:

<sup>22</sup> DONGES, JUERGEN B., op. cit., p. 187.

EXPORTACION DE CALZADO EN 1968

Países	Exportación mundial		Exportación española		P' — P
	1.000 pares	porcentaje P	1.000 pares	porcentaje P'	
EE.UU.	175.438	29'13	20.778	68'88	+ 39'76
Reino U.	64.400	10'69	2.824	9'36	— 1'33
Alemania R.F.	60.905	10'11	556	1'84	— 8'27
URSS	49.600	8'23	9	0'02	— 8'21
Canadá	42.267	7'02	1.481	4'90	— 2'12
Suecia	26.726	4'42	544	1'80	— 2'63
Bélgica	24.062	3'99	78	0'25	— 3'74
Países Bajos	22.773	3'78	166	0'55	— 3'23
Francia	22.556	3'74	954	3'16	— 0'58
Hong-Kong	13.564	2'25	5	0'01	— 2'24
Suiza	11.188	1'85	203	0'67	— 1'19
Dinamarca	10.472	1'73	82	0'27	— 1'46
Total		86'95		91'70	
Total mundial	536.089	100'00	30.165	100'00	

Fuente: Cámara de Comercio de Alicante.

La importación de calzado a nivel mundial la realizan muy pocos países. Puede servir como indicador el hecho de que los tres primeros reciban el 50 % de las importaciones mundiales. En el caso español, la concentración de mercados es aún mayor, pues absorben el 80 %. El hecho puede apreciarse con claridad en la columna P' — P del cuadro anteriormente expuesto. Excepto en el caso de EE.UU., en que la introducción de calzado español es muy intensa, en los demás países es más baja que lo que sería el término medio. Merece indicarse que la diferencia mayor entre los porcentajes se observa en la URSS y Alemania R.F., lo que puede interpretarse como que es en estos países donde más grande es la distancia entre capacidad de absorción e importaciones efectivas de calzado español. Son, por lo tanto, mercados que permiten un aumento de las importaciones, al menos en principio.<sup>23</sup>

Hay algunas observaciones que hacer a las conclusiones extraídas:

- a) Los mercados pueden variar para cada producto, y dentro del calzado hay muchos tipos y calidades: zapatilla, calzado de cuero, caucho, etcétera, cuyos mercados cabe pensar serán distintos.

<sup>23</sup> Para este análisis se ha utilizado:

CÁMARA DE COMERCIO DE ALICANTE: *Mercado Mundial del Calzado*, Alicante 1970, 202 pp. Basado en un trabajo estadístico que consta de una encuesta a nivel mundial entre los más cualificados organismos de cada país para determinar producción, importación y exportación del calzado, y, como consecuencia, el consumo aparente; una clasificación de la exportación alicantina para 1968 y 1969 a partir de las exportaciones tramitadas a través de la Subdelegación Regional del Ministerio de Comercio de Alicante y una tabulación en pares y pesetas, por países, de la exportación española de calzado en 1968.

- b) El análisis anterior tiene un supuesto implícito: todos los exportadores se enfrentan al mercado en igualdad de condiciones. Esto, sin embargo, no ocurre, pues cada país tiene determinados tratos de favor con algunos otros.
- c) Lo dicho expresa la situación en 1968 y, desde entonces, las cosas han cambiado. En todo caso es interesante conocer las tendencias en los últimos años.

Empecemos analizando el último punto. Con el fin de valorar adecuadamente la penetración del calzado español en los mercados extranjeros se ha realizado un cálculo comparativo de la situación entre 1968 y 1971, únicos años para los que disponíamos de datos a escala internacional. Puesto que no poseíamos datos de todos los países, y muchos de ellos sólo importaban cantidades muy reducidas, se ha tomado como base de los cálculos un conjunto formado por dieciséis países, que importan más de diez millones de dólares en calzado en 1971 (excluida la URSS por carecer de datos), lo que supone el 77 % del total mundial en valor. Entonces se ha hecho una comparación entre la distribución de las importaciones de esos dieciséis países y las exportaciones españolas de calzado a ellos dirigidas.<sup>24</sup> Los resultados pueden verse en el siguiente cuadro:

#### INDICES DE PENETRACION DEL CALZADO ESPAÑOL

<i>Países</i>	<i>1968</i>	<i>1971</i>
Alemania R.F. ... ..	20'1	34'7
Bélgica ... ..	20'1	12'2
Francia ... ..	28'3	43'4
Holanda ... ..	20'3	41'3
CEE ... ..	21'5	33'3
Reino Unido ... ..	61'9	58'8
Suecia ... ..	32'1	34'6
Suiza ... ..	30'1	9'4
Australia ... ..	48'4	45'0
EE.UU. ... ..	210'0	173'3
Canadá ... ..	108'8	106'6

Fuente: Elaboración propia a partir de:

Cámara de Comercio de Alicante.

United Nations, *Commodity Trade Statistics*.<sup>25</sup>

<sup>24</sup> Un sistema similar ha sido utilizado por: CÁMARA DE COMERCIO DE ALICANTE, op. cit., 1970.

<sup>25</sup> Los índices de penetración no son más que una medida de la desviación de la exportación española por países con respecto a la importación mundial. Se obtienen dividiendo el porcentaje de la exportación de calzado español dirigida a un país determinado, por el porcentaje de la exportación mundial que absorbe dicho país. En realidad mide la desviación que existe entre la importancia que cada país tiene en la importación española, tomando como base su papel en la exportación mundial. Si ambas son iguales, el resultado es 100.

Los resultados muestran con toda claridad la estructura de la exportación española. En 1968 la introducción de calzado español es intensa en el mercado de EE.UU. (más del doble que la media) y normal en Canadá. En todos los demás países es muy inferior a la media, siendo, pues, la penetración, en teoría, muy insuficiente. Con todo, resulta curioso que los porcentajes más bajos correspondan a la CEE (21'5), estando mucho mejor introducido en el Reino Unido, Suecia, etc. Dentro de la CEE, Francia es el país que más preferencia muestra por el calzado español. Se aprecia claramente un esfuerzo de introducción del zapato español en la Comunidad Económica Europea en el trienio 1969-71, paralelo a un descenso en la importancia de los mercados americano (descenso importante, 210-173) y Reino Unido. A pesar de todo, la estructura polarizada de 1968 se mantiene prácticamente intacta. Recientemente, como ya hemos comentado, ha mejorado la penetración en los mercados europeos (*vide* apéndices números 15 y 16).

Una comparación entre la exportación española y la italiana, que, por referirse al mismo tipo de producto, habrían de tener mercados similares, puede ser instructiva para calibrar las zonas a las que el calzado español llega con más dificultad.

EXPORTACION DE CALZADO en 1971  
(en porcentaje sobre el total)

<i>Zonas</i>	<i>Italia</i> <i>I</i>	<i>España</i> <i>E</i>	<i>E/I</i>
EE.UU.	38'0	71'3	1'88
CEE	41'2	10'9	0'26
EFTA	12'0	8'7	0'73

Fuente: Elaboración propia a partir de UNITED NATIONS, *Commodity Trade...*, op. cit.

La penetración española es mucho más intensa en los mercados americanos (Canadá, EE.UU.) que en los europeos. En Italia ocurre lo contrario y, por lo tanto, su comercio está más diversificado. Sin embargo, dentro de Europa, la presión italiana es mucho más neta en la CEE que en la EFTA, donde la situación española, con un 25 % menos de lo que sería con el porcentaje italiano, no es excesivamente mala. España apenas supera la cuarta parte de lo que debería exportar para mantener una estructura similar a la italiana.

La situación privilegiada que en cuanto a aranceles goza Italia dentro de la Comunidad queda bien patente en el cuadro expuesto. Esta situación, sin embargo, parece difícil que pueda superarse en tanto España no entre a formar parte de la CEE. En 1972 el derecho de importación era del 7'2 % para el calzado español y, a decir verdad, era relativamente bajo (12 % Reino Unido, 12 % EE.UU.), pero, al parecer, suficiente para que el calzado italiano pudiera com-

petir de modo eficaz. Los mandatos de negociación de la CEE son cada vez más «duros» con respecto al calzado español, reflejando de este modo el temor a nuestras exportaciones.<sup>26</sup>

EXPORTACIONES A LA CEE DE CALZADO  
(porcentajes sobre el total 1971)

<i>Países importadores</i>	<i>CEE</i>	<i>EFTA</i>	<i>Países de economías planificadas</i>	<i>Otros</i>	<i>Total</i>	<i>Italia</i>
Bélgica	92'8	2'1	2'2	2'9	100	37'2
Francia	76'3	5'0	7'1	21'6	100	61'3
Holanda	82'4	3'4	5'2	9'0	100	36'8
Alemania RF	77'9	4'9	3'9	13'3	100	59'2
<i>Total</i>	80'4	4'3	4'3	11'0	100	56'6
Reino Unido	36'5	9'7	12'6	41'2	100	26'4

Fuente: Elaboración propia a partir de UNITED NATIONS, *Commodity Trade Statistics*.

Sorprende en principio el alto nivel de autosuficiencia que tiene la Comunidad en este artículo. Más del 80 % del calzado importado por «los seis» procede de ellos mismos. La EFTA tiene una importancia muy pequeña, que hay que achacar a la falta de una industria de calzado potente. Los países restantes apenas superan el 11 %, lo que indica las escasas posibilidades que terceros países tienen ante este mercado. Dentro de la Comunidad, Italia es el principal proveedor, que proporciona más de la mitad del total importado por los países miembros. En segundo lugar queda Francia, que, como cliente, presenta un comercio liberal, pues el 33'7 % de las importaciones vienen de otros países. Escaso margen hay en este mercado para las industrias de países subdesarrollados, como puede verse en el cuadro adjunto:

IMPORTACION DE CALZADO EN 1971

<i>Zonas importadoras</i>	<i>Exportadores desarrollados</i>	<i>Porcentaje de subdesarrollados</i>
CEE ... ..	92'6	3'0
Alemania RF ... ..	92'7	3'5
Reino Unido ... ..	61'1	26'2
EE.UU. ... ..	80'0	10'2

Fuente: Elaborado a partir de UNITED NATIONS, *Commodity Trade...*

<sup>26</sup> SANS FERRÁN, JOSÉ M.º: *El sector de la piel en relación a su aprovisionamiento de materias primas y a la exportación de sus manufacturas*, "Economía Industrial", enero 1974, p. 62.

Todo esto parece indicar que si no se forma parte de la CEE hay pocas posibilidades de aumentar nuestras ventas de calzado a este mercado, pues cuenta como miembro con el primer exportador mundial.

En Gran Bretaña, y, en general, los países desarrollados de la EFTA, el problema es distinto. Las preferencias arancelarias a los miembros del Commonwealth permiten la fácil introducción del calzado del SE de Asia —sobre todo de Hong-Kong— a precio muy bajo, pero se trata de calzado de vinilo o caucho muy barato. Estos tipos no compiten con los españoles ni los italianos, que frente al mercado del Reino Unido se encuentran en igualdad de condiciones y aquí la penetración española era un 16 % superior a la italiana; sin embargo, con la entrada de este país en la CEE la situación ha cambiado. Un caso similar es el de EE.UU. y Canadá.

El último mercado de importancia es el COMECON. En estos mercados las ventas están centralizadas en organismos estatales que efectúan las compras para todo el país de acuerdo con la planificación realizada. Su importación global probablemente superó los 300 millones de dólares en 1968, pero la mayor parte de este comercio se hace entre sus países componentes, de los que Checoslovaquia, Hungría y Yugoslavia son grandes productores —especialmente el primero—. Por otra parte, el mercado no parece adecuado a las ofertas españolas e italianas, pues exige fabricados de alta calidad en hormas cómodas y colores nuevos, que sean resistentes y duraderos.<sup>27</sup> En el siguiente cuadro pueden verse algunas cifras de su importación:

#### EXPORTACION A LA URSS EN 1971

<i>País</i>	<i>Valor en 1.000 \$</i>	<i>Porcentaje sobre el total exportado por el país</i>
Italia	10.630	1'35
Francia	8.007	4'70
Japón	2.553	1'89
Yugoeslavia	32.852	46'30
España	0	0

Fuente: *Commodity Trade Statistics*, UNITED NATIONS, 1973.

En resumen, las distintas barreras, arancelarias o no, entre las diversas comunidades dificultan en gran modo el comercio del calzado español. Por esta razón está extraordinariamente concentrado en EE.UU. y, con menos intensidad, en Canadá y Reino Unido. El hecho de que en los últimos años se haya conseguido cierta diversificación sugiere que puede seguirse por este camino, pero, seguramente, el avance no podría llegar muy lejos, a menos que se consigan ciertas

<sup>27</sup> *Mercado URSS*, "Diario de la FICIA", I Día ferial, Elda, 1967.

concesiones arancelarias que permitan realizar el comercio en mejores condiciones. En este sentido, la entrada de España en el Mercado Común será un paso decisivo.

La exportación española a los mercados del Comecón, de la que tanto se habló en 1969-70, es muy posible que no pase de un «desideratum», pues aquí, más que en ningún otro sitio, el consumo de sus propias producciones tiene primacía absoluta, al parecer, y las barreras son bastante más vigorosas que un arancel. En todo caso parece que sus pautas de consumo no encajarán demasiado con el tipo de oferta española.

### EL MERCADO DE LOS ESTADOS UNIDOS

Estados Unidos es un enorme mercado, con una población que supera los 200 millones de habitantes y un consumo cercano a los 4'6 pares por habitante. Como productor es el primero mundial, con más de 600 millones de pares anuales, que cubren el 76'7 % del consumo. La importación abastece el 23 % restante, siendo la exportación, prácticamente, nula.

El principal proveedor es Italia, que suministraba el 38 % del valor en 1971, seguida de España (17 %) y Japón (13 %). Contabilizando sobre los pares, el orden cambia, quedando entonces en primer lugar Japón (26 %), seguido de China (24 %) e Italia (22 %). Como puede apreciarse por las cifras dadas, las diferencias de precios de unos a otros son enormes, de los 7'2 \$ del Reino Unido o los 13'9 \$/par de Suiza, a los 54 centavos de Hong-Kong, 1 \$ de Japón o 0'75 centavos de China.

Veamos estas relaciones en el siguiente cuadro:

#### IMPORTACION DE CALZADO EN E.E.U.U. EN 1971 (excepto calzado de caucho)

<i>Zonas Exportadoras</i>	<i>Cantidad 1.000.000 pares</i>	<i>Valor 1.000.000 \$</i>	<i>Porcentaje (pares) 1971</i>	<i>1972</i>	<i>Precio por par</i>
<b>A M E R I C A</b>					
P. desarrollados	2'86	11'85	0'8	0'7	4'15
P. subdesarrollados	14'26	37'91	3'9	4'8	2'66
	17'12	49'76	4'7	5'5	2'90

## ASIA

P. desarrollados	95'66	95'80	26'0	13'3	0'99
P. subdesarrollados	40'41	39'17	11'0	45'0	0'97
P. economía planificada	87'50	65'94	23'8	0	0'75
	223'57	200'91	60'8	58'3	0'90

## EUROPA

CEE	84'95	323'58	23'1	22'2	3'80
EFTA	4'93	36'46	1'3	1'8	7'40
Otros	33'76	139'12	9'2	11'2	4'12
P. economía planificada	2'90	7'66	0'8	1'0	2'64
	126'54	506'82	34'4	36'2	4'01

Fuente: UNITED NATIONS, *Commodity Trade...*, 1971.

Dos hechos destacan con facilidad en el cuadro:

- a) El elevado porcentaje que suponen los países desarrollados y la escasa entidad de los subdesarrollados, aspecto que resumimos a continuación a partir del cuadro anterior.

### PORCENTAJE SOBRE EL TOTAL EN 1971 Y 1972

	<i>En pares</i>		<i>En valores</i>	
	1971	1972	1971	1972
Países desarrollados	60'5	49'1	80'1	75'4
Países subdesarrollados	14'9	49'8	10'2	23'5
Países socialistas	24'6	1'1	9'7	1'1
	100'0	100'0	100'0	100'0

La estructura de las importaciones estadounidenses ha variado y sus importadores se orientan cada vez más hacia los países subdesarrollados, donde pueden obtener el producto más barato y, quizá, mejores condiciones para el control de las instalaciones y la inversión e, incluso, beneficios fiscales. El brusco cambio de peso de los países planificados se debe, sin duda, a que las importaciones de Taiwan se contabilizaron en 1971 dentro de este epígrafe, mientras que en 1972 pasaron a «otros países subdesarrollados de Asia sin especificar». Las zonas que se muestran más dinámicas son: los países subdesarrollados de Asia (del 34 % al 45 %), la EFTA (del 3'5 al 4'6 %) y los países del Mediterráneo europeo que no pertenecen a la CEE (9'2 a 11'2 %). En el Extremo Oriente, Japón va perdiendo terreno en beneficio de los países subdes-

arrollados de la zona (Corea, Hong-Kong, Filipinas, etc.); en el calzado de cuero lo pierden Italia y Francia en beneficio de España, Yugoslavia, Grecia, en Europa, y Brasil, Argentina y México en América.

- b) La fuerte polarización de los precios —ninguna media entre 1 y 2'5 \$—, lo que parece sugerir que sólo importa calzado de precios medios y altos o calzado de precios muy bajos. Este calzado de precios bajos está formado por sandalias de cloruro de polivinilo, que vienen del sureste asiático, tanto de países poco desarrollados —Taiwán, Hong-Kong—, recientemente desarrollados —Japón— y países socialistas —China—. Excepto en este último caso, se trata de países muy pequeños y no exactamente desarrollados ni subdesarrollados.

Los países claramente desarrollados europeos y americanos remiten a USA calzado caro, por un precio de alrededor de 4 \$/par, que supone cerca del 35 % de la importación total, incluyéndose en este grupo Italia y España. Los países socialistas europeos y los subdesarrollados americanos producen un calzado de cuero en calidad inferior, pues sus precios oscilan de 2'5 a 3 \$/par. Al parecer son zapatos en series grandes y materiales corrientes en cuero —o sintéticos— con suela de cuero o plástico.

No disponemos de datos sobre los beneficios de mayoristas y minoristas americanos, pero los hemos estimado partiendo de los canadienses y, con dichas estimaciones, más aranceles e impuestos USA, hemos elaborado el siguiente cuadro de precios al consumo y al por mayor:

CUADRO DE PRECIOS DE CALZADO  
AL CONSUMO Y AL POR MAYOR EN EE.UU.  
(estimados en \$/par)

<i>Países exportadores</i>	<i>Precio CIF (1) de importación</i>	<i>Precio al consumo</i>	<i>Precio mayorista</i>	<i>Precios límites de calidad</i>
Hong-Kong	0'54	1'32	0'81	barata
China	0'75	2'23	1'13	"
Japón	1'—	3'—	1'50	"
Corea del Sur	1'21	3'63	1'81	"
Brasil	2'76	8'28	4'14	media
Italia	3'65	10'95	5'47	"
España	3'95	11'85	5'93	"
Francia	5'21	15'65	7'82	alta
Alemania RF	6'83	20'50	10'75	"

(1) C.I.F.: Coste, seguro y flete.

Fuente: UNITED NATIONS, *Commodity Trade...*, y elaboración propia.

La industria americana tiene, por lo tanto, el mínimo de competencia exterior, entre 1'81 y 4'14 \$/par, de precio mayorista. La máxima competencia parece estar en el calzado de precios muy bajos (menos de 2 \$) y los de precios medios (4 a 6 \$).

Es muy instructiva la comparación de la evolución de los principales proveedores. La importación española, que suponía (en pares) el 3'6 % del total en 1966, alcanzó el 10'6 en 1969, para luego caer, en 1971, al 8'7 %. Algo similar ocurrió con Italia, que alcanzó el 34 % en 1968 para caer luego al 21'5 % en 1971.

IMPORTACION DE EE.UU. (EXCEPTO CAUCHO)  
EN MILLONES DE PARES

Años	Italia	España	Brasil	Incremento anual		
				Italia	España	Brasil
1966 ... ..	31'77	3'47	0'03	—	—	—
1967 ... ..	41'55	6'69	0'06	31'0	93	100
1968 ... ..	59'—	14'25	0'01	42'0	113	83
1969 ... ..	60'54	20'69	0'46	3'0	45	4.600
1970 ... ..	81'68	21'25	2'40	35'0	3	521
1971 ... ..	78'90	31'99	8'50	3'5	51	354
1972 ... ..	80'70	40'—	11'80	2'0	25	39

Fuente: UNITED NATIONS y F.I.C.I.A.

El crecimiento de las exportaciones españolas a EE.UU. en los últimos años es mucho más rápido que el de las italianas y más lento que el de las brasileñas. Las cantidades exportadas están en una proporción inversa a las tasas de crecimiento en los dos últimos años.

Merece observarse que la estabilización española de 1970 estuvo unida a un fuerte crecimiento de la exportación italiana y brasileña, ¿una pérdida de competitividad del calzado español en aquel año? ¿Es esto mismo lo que ha ocurrido en 1973? El que sea así con respecto al calzado brasileño parece razonable —dados sus bajos salarios—, pero no lo es, sin embargo, con respecto al italiano, siendo Italia país más desarrollado que España.

En el período 1969-1971 las tasas de crecimiento superiores a la media han correspondido a China, Hong Kong, Brasil y Corea del Sur —dentro de los más importantes y en pares—, pero si contamos por valor habría que añadir México y Francia. Excepto China y Francia se trata de países poco desarrollados que fabrican un calzado de precios muy bajos. El caso francés es distinto por tratarse de calzado de alta calidad.

Importación de calzado español: Estados Unidos es, como hemos dicho, el principal mercado para el calzado español y el principal motor del *boom* de los años 1967-69. Al principio de la década importaba de España, sobre todo, calzado de caballero de precios muy altos —generalmente de Baleares— y algunas

partidas de *señora*,<sup>28</sup> que no superaban el 6 % del valor de la exportación total española de este tipo ni el 9 % de la exportación a EE.UU. por el capítulo 64.

Podemos resumir la evolución de las exportaciones a EE.UU. del siguiente modo: hasta 1968 las partes componentes pierden importancia por estancamiento de su exportación y por el violento crecimiento del calzado de cuero. De 1968 a 1972 el papel del calzado de cuero sigue siendo dominante, aunque menos activo. Empiezan a crecer los porcentajes del calzado de caucho y textil, aunque con todo apenas superan el 6 % del total. Ya anteriormente señalamos que la exportación de calzado de cuero antes de 1965 estaba especializada en calzado de *caballero*, pasando a continuación al de *señora*. Cada uno de estos tipos de calzado exige distintos procesos de fabricación, establecimientos y, en la mayor parte de los casos, zonas geográficas diferentes y, por lo tanto, la expansión ha tenido consecuencias distintas en cada momento (vide apéndice núm. 17).

Pasemos ahora a estudiar la importancia que la importación americana tiene sobre el total exportado de cada artículo. El mercado americano es dominante en el calzado de cuero, pues absorbe más del 70 % de la exportación española de este producto. Para los demás artículos su importancia ha sido más reducida, por término medio, aunque el calzado de caucho ha mejorado posiciones en los últimos años. En partes componentes ha habido fuertes oscilaciones,<sup>29</sup> pero, con todo, su importancia ha sido siempre limitada, pues este producto se dirige preferentemente a los países europeos. Estos últimos muestran mayor interés por el calzado textil, de plástico y las partes componentes, y menor por el calzado de cuero, quizá porque de algún modo complementa la oferta italiana.<sup>30</sup>

---

<sup>28</sup> "Algunos zapatos muy buenos que han llegado al resto del mundo desde las Islas Baleares han ganado una reputación de buena calidad que no siempre se encuentra." (PLAN DE AYUDA A LA INDUSTRIA DEL CALZADO: *Productividad de la industria española de calzado*, Madrid, 1959).

<sup>29</sup> Desde un 20-25 % en 1960-62 y 1967-68 a un 5 % en 1965 y 1'6 % en 1972.

<sup>30</sup> A.G.I.E.S: *En dificultades el sector de calzados*, Milán, marzo 1975, pp. 25-26. "La verdadera dificultad... [del sector es]... haber pensado siempre en una exportación de calzado de piel, descuidando totalmente el campo del *sintético*."

## 5. COMERCIALIZACION DE LA EXPORTACION

Como ya hemos visto, el fenómeno industrial del calzado en España e Italia se basa en una cuestión de moda. El control sobre este aspecto psicológico del mercado es, por tanto, importante.

A mediados de la década de los años sesenta ya se planteó en varias ocasiones la necesidad de crear una moda claramente española que diese un apoyo sólido a nuestros fabricados en los mercados extranjeros.<sup>31</sup> Desde que se iniciaron las exportaciones los zapateros del Valle se habían dado cuenta de que el calzado debía estar «en línea», es decir, no debía desentonar de lo que por entonces «se llevaba». Esto exigía salidas anuales de los modelistas a los países europeos para observar (copiar) las creaciones francesas e italianas, pues la moda española no podía imponerse en el mercado exterior.<sup>32</sup> El problema se vio desde dos vertientes distintas: la publicidad necesaria para el lanzamiento de una moda y el equipo técnico con preparación suficiente para diseñarla. En el primer aspecto se lanzó en 1969 la revista *Modapiel*, en colaboración con la prensa catalana del calzado.<sup>33</sup> En el segundo se creó, en 1971, el INESCOOP, con un gabinete de estu-

<sup>31</sup> "Para crear una moda es necesario disponer de un equipo técnico capacitado que la defina y lance... Esta necesidad no la tenemos cubierta y habríamos de poner el máximo empeño y entusiasmo para que ello se consiguiera. Una moda es el compendio de creación, difusión a nivel muy elevado y constancia en mantenerla." (*Rafael Sirvent, de Calzados TUDI, "Diario de la FICIA", 17-9-68, p. 5.*) "En realidad moda española no existe. Nuestros modelistas salen mucho al extranjero, toman ideas..., se puede decir que los que crean son Francia e Italia." (*Entrevista al Sr. Noguero, "Diario de la FICIA", 18-9-68, p. 5.*) Estas declaraciones adquieren mayor significado si se tiene en cuenta que se trata de fabricantes de calzado de señora de gran lujo.

<sup>32</sup> Esto no quiere decir una repetición pura y simple de los modelos europeos, sino que la creación se produce dentro de unas pautas —hormas, tacones, pisos, colores de curtidos, etc.—, determinadas de antemano. La dependencia de la línea europea de moda no es más que un aspecto de nuestra dependencia en cuanto a técnica y organización comercial.

<sup>33</sup> Concretamente con la revista *Técnica del Calzado*. La revista tuvo una tirada de 4.500 ejemplares en el primer número, de los que 1.700 se repartieron a suscriptores, en gran parte extranjeros.

dios de la moda, el «Centro de Tendencias de la Moda», que definía su meta: «una de las metas más ambiciosas del calzado español... ha sido, desde hace tiempo, y lo es todavía, llegar a conseguir la implantación de una Moda Española del Calzado».<sup>34</sup> Seguidamente el Instituto presentó las tendencias de la moda en una *Guía de la Moda del calzado para la temporada Primavera-Verano 1974*,<sup>35</sup> organizó congresos de diseño y prototipos de los principales modelistas españoles por «la necesidad, cada día más imperiosa, tanto de coordinar y conjuntar la moda, como de conseguir que España se imponga en este campo de la creatividad...».<sup>36</sup> Es de temer, sin embargo, que estas iniciativas resulten insuficientes.

La moda mundial del calzado, como la del tejido, se orienta en INTERSHOE, una convención formada por representantes de varios países que define el colorido, hormas y estilo de los zapatos.<sup>37</sup> Es difícil averiguar cuál es el origen de estas decisiones, aunque parece que está en las colecciones preparadas por la alta confección, y en este sentido se puede afirmar que la moda textil condiciona la del calzado, de ahí la necesidad de una conexión entre ambas.<sup>38</sup> La institución no decide, sin embargo, el colorido, limitándose a presentar proposiciones ante MODEUROP, que indica cada año los coloridos y acabados de los muestrarios.<sup>39</sup> Ambas instituciones aparecen para los fabricantes españoles como inaccesibles (en realidad no existe representación ni de la Feria).

En la medida en que España va encontrando dificultades en el mercado exterior, las llamadas a conseguir una moda propiamente española se recrudecen. Sin embargo hay un factor, el más importante sin duda, que condiciona las realizaciones en este sentido y que vamos a tratar a continuación: la comercialización:

La primera forma de comercialización del calzado fueron los certámenes feriales y las promociones del C.E.P.E.X. En aquellos momentos se vendía un calzado muy barato, con una terminación poco cuidada y con un estilo algo tosco, pero que competían muy bien en precio con el italiano.<sup>40</sup> Gran parte de las ventas se hacían directamente a un importador y, en parte, eran utilizadas para completar la temporada. En el año 1961, sólo a dos años de su fundación, fue visitada la F.I.C.I.A. por 125 compradores extranjeros, que en 1968 se habían convertido en 1.812, alcanzando los 3.000 en 1971. Al principio la mayor afluencia

<sup>34</sup> INEXCOOP: *Memoria 1972*, p. 18.

<sup>35</sup> INEXCOOP (*Centro de Tendencias de la Moda*), Elda, 1973, 115 pp.

<sup>36</sup> [Cuando exista] «una exigencia de obligatoriedad del comprador por conocer nuestros diseños, coloridos, tendencias, etc., la industria del calzado habrá alcanzado una base firme de desarrollo». (*Selecmoda*, «Ficiainform», noviembre 1972, pp. 6-7.)

<sup>37</sup> SALVADOR JOSEFINA: *La Intershoe en Madrid*, «Ficiainform», mayo 1970, pp. 6-8.

<sup>38</sup> SALVADOR, JOSEFINA: *Los zapatos en la alta costura española*, «Ficiainform», marzo 1971, p. 5.

<sup>39</sup> *Modeurop para las tendencias de primavera-verano 1972*, «Ficiainform», marzo 1971, página 4.

<sup>40</sup> CÁMARA OFICIAL DE COMERCIO DE ESPAÑA EN LONDRES: *El mercado británico del calzado de cuero*, Londres, 1968, edición ciclostilada.

cia de compradores estaba originada por el mercado nacional (1.328 frente a 379 en 1964), pero la venta a ambos mercados estaba equilibrada (0'26 millones de pares al extranjero y 0'29 al interior). La proporción de compradores extranjeros fue aumentando rápidamente, pero las ventas a este mercado lo hicieron en proporciones aún mayores, de modo que en 1968 se vendieron 4'08 millones de pares al exterior y 1'76 al mercado nacional, alcanzando cerca de  $\frac{1}{3}$  de la exportación total española. En el siguiente cuadro puede verse este fenómeno:

EXPORTACION DE CALZADO POR LA F.I.C.I.A.  
(en millones de pesetas)

Años	Ventas totales B	Ventas al extranjero A	Porcentaje sobre la exportación total española	A/B
1967 ... ..	671'76	575'99	29'7	0'858
1968 ... ..	1.446'75	1.355'51	31'8	0'947
1971 ... ..	1.952'15	1.526'56	13'8	0'78
1972 ... ..	1.617'65	1.216'71	10'5	0'752

Fuente: Elaboración propia a partir de *Memoria de la F.I.C.I.A.*, varios años.

La exportación por el C.E.P.E.X. ha tenido una evolución distinta a la que se observa en el cuadro anterior (*vide* apéndice núm. 18). El incremento de las ventas al exterior realizadas por dicho organismo no compensa la caída de las realizadas en los certámenes, por lo que puede hablarse de un fuerte descenso de la participación de la F.I.C.I.A. en los mercados exteriores. La afluencia de comerciantes sigue, sin embargo, un ritmo creciente. Los fabricantes ya habían observado antes que los compradores nacionales venían a orientarse en la Feria para luego comprar por medio de los viajantes; los extranjeros parece que están haciendo lo mismo (visitan las Ferias y luego, a través de su red de compras, pasan las órdenes de fabricación a las ofertas más interesantes). No puede tampoco descartarse que se estén contabilizando como compradores individuos de países competidores que vienen a observar (igual como hacen los fabricantes del Valle en la Feria de Vigevano o en la semana del cuero de París).

Hasta 1968 el problema no fue cómo colocar pares en el mercado, sino cómo producir más pares para el mercado.<sup>41</sup> El descenso de importancia de la F.I.C.I.A. estuvo unido al progreso de otras formas de comercialización que eran las siguientes:

<sup>41</sup> "Hay mucho campo donde promocionar nuestros fabricados, pero para ello hay que disponer de suficiente producción que permita cumplir de momento los compromisos que se pudieran contraer." (*Entrevista con Rafael Sirvent, de Calzados TUDI*, "Diario de la FICIA", 17-9-68, p. 5.)

- a) Sistema de representantes o comisionistas, que ha sido muy poco utilizado.
- b) Sistema de venta a un cliente único. El sistema es muy arriesgado para el proveedor, pues pierde todo contacto con el mercado y cuando el cliente se desinteresa por sus fabricados aquél se encuentra en una situación muy comprometida. En contrapartida, goza de una producción cubierta todo el año, cobro prácticamente al contado y nulos gastos de ventas. En el momento de rápido crecimiento de las empresas este método tenía la ventaja de no exigir apenas capital circulante. El sistema llevó a una situación latente de dependencia, que se fue acentuando con el tiempo a medida que el cliente presionaba sobre los precios y condiciones de venta. Su evolución terminó al iniciar la década de los años sesenta para muchas de estas empresas, por pasar a propiedad de los importadores extranjeros, estableciendo contratos de derechos de comercialización con caracteres leoninos. El cliente (frecuentemente un importador americano) se obligaba a comercializar el producto del fabricante español y, a cambio, adquiría la exclusiva de su distribución (que incluso impedía al empresario competir montando, por ejemplo, una fábrica de producción de calzado independiente). Además se congela la distribución de beneficios, se fijan los márgenes de los mismos y se imponen las marcas que indica el cliente. Este puede, sin embargo, transferir sus derechos a cualquier otra empresa, romper el contrato y, en caso de que se impongan contingentes, sustituir la importación de calzado por la de cortes aparados. Sin duda, semejantes acuerdos limitan gravemente el futuro de la industria del calzado.
- c) Ante estas dificultades algunas empresas han optado por formar agrupaciones propias<sup>42</sup> que se encarguen de introducir el artículo en los mercados extranjeros. En nuestra opinión ésta es la solución válida, puesto que es la única que permite un control del mercado, imponiendo marcas y estilos, lo que posibilita una acumulación más amplia y mejores perspectivas de continuidad (al imponer un estilo y una marca se crea un mercado relativamente estable para ella).

Un aspecto complementario de nuestro análisis anterior sobre la comercialización en el mercado exterior es el de los márgenes comerciales. Desgraciadamente no disponemos de ningún estudio sobre los márgenes comerciales en el mercado de Estados Unidos, pero las referencias personales de los fabricantes hablan de porcentajes que multiplicarían por cuatro o por cinco el precio del calzado en fábrica. Disponemos, sin embargo, de estos datos para el mercado de Canadá. Aplicando estas tasas y añadiendo unos gastos de transporte que, según

---

<sup>42</sup> En 1972, en Elda, "Asociación Comercial Exportadora", y, recientemente, "Unidis". Tienen mayor vigor en Elx con el "Grupo Vizcarra" y Ruisar Pinet, S. A.

las indicaciones que disponemos, son, por término medio, unas cincuenta pesetas par por avión, llegamos al siguiente cálculo:

#### PRECIO POR PAR DE CALZADO EXPORTADO A CANADA

	<u>Pesetas</u>
Precio F.O.B. (1) ... .. .	300'0
Precio del importador ... .. .	482'0
Precio del mayorista ... .. .	564'4
Precio del minorista ... .. .	1.128'8

- (1) Precio F.O.B. es el precio de fábrica más los gastos de transporte hasta el buque o el avión, no incluye ni flete ni seguro. Se ha tomado el de 300 pesetas por ser aproximadamente el precio medio de la exportación española de calzado.

Es muy probable, por lo tanto, que una gran parte del calzado exportado de España multiplique por cuatro su precio en el mercado americano y, por tanto, el negocio de importación se manifiesta como capaz de producir unas tasas de beneficios inusitadas. No es de extrañar que los fabricantes de los países desarrollados tiendan a convertirse en comerciantes. A modo de ejemplo ilustrativo de este hecho se expone el siguiente cuadro:

#### IMPORTADORES CANADIENSES DE CALZADO EN 1968

	<i>Señora Caballero</i>	
Importadores fabricantes ... .. .	53	60
Importadores ... .. .	30	31
	<hr/>	
<i>Total</i> ... .. .	83	91

Fuente: Elaboración propia a partir de relaciones de importadores publicadas por el MINISTERIO DE COMERCIO, *El mercado de calzado en Canadá*, Madrid, 1968, 71 pp.

#### PROTECCIÓN ARANCELARIA

Desde el punto de vista de la protección aduanera la zona más accesible al calzado español es precisamente la CEE, donde, en opinión de los fabricantes, más dificultades existen a la importación de calzado español por la competencia interna italiana y francesa. En el acuerdo entre la Comunidad y España, firmado en junio de 1970, se convino una reducción inicial del 10 %, que por medio de

incrementos sucesivos alcanzaría el 100 % en 1977.<sup>43</sup> En el mandato de negociación para los «nueve» se pretendió retrasar estos plazos.

Los mercados de la EFTA tienen aranceles superiores, pero de momento no existe competencia interna y por ello parecen más accesibles, al igual que ocurre con EE.UU., Australia, Sudáfrica y Canadá, tienen un grado de protección muy alto, en relación con políticas de apoyo a su industria, pues debido a su elevada renta les resulta difícil competir con el calzado importado (se trata de países que no tienen niveles de industrialización muy altos.)<sup>44</sup>

Casi todos los países subdesarrollados tienen una fortísima protección arancelaria a la importación de estos productos e incluso algunos de los que generalmente son además productores la tienen prohibida, lo que forma parte de una política general de importación de artículos de consumo sólo indispensables, sobre todo si se tiene producción propia. Únicamente algunos puertos francos (Singapoor, Hong-Kong, etc.) o países con una balanza comercial extraordinariamente favorable (Koweit) tienen liberalizada su importación.

En general, el calzado forma parte de una serie de productos (textiles, artículos de caucho, materias plásticas, etc.) en los que tienden a especializarse países en vías de desarrollo y con los que invaden los mercados de los desarrollados gracias al menor precio, que les permite ofrecer una mano de obra más abundante. Los desarrollados se han mostrado generalmente muy reticentes a dejar libre entrada a estas invasiones, y este punto se ha convertido en uno de los más importantes caballos de batalla en las discusiones entre ambos grupos económicos (ha sido tema de discusión en el GATT y, sobre todo, en las Conferencias de las Naciones Unidas sobre el Comercio y el Desarrollo —UNCTAD—).<sup>45</sup> En el caso concreto de EE.UU. esta oposición se ha manifestado con la introducción en las negociaciones de restricciones «voluntarias» a la exportación, como las que culminaron las negociaciones de octubre de 1971 con Japón, Hong-Kong, Corea y Taiwán sobre productos textiles. Dentro de esta línea debe enten-

---

<sup>43</sup> MINISTERIO DE COMERCIO: *Acuerdo entre España y la C.E.E.*, Madrid, 1970, pp. 12-13.

<sup>44</sup> Así los consideraban las reglas de negociación del GATT para la Ronda Kennedy, aprobadas en 1965.

<sup>45</sup> MAGRO MAS, ALEJANDRO: *Comercio Internacional: El G.A.T.T.*, Madrid, 1968, páginas 182-191. "El Acuerdo General no dispone de estipulaciones capaces de resolver los problemas del comercio y del desarrollo de los países menos desarrollados, ya que solamente cubre, aunque imperfectamente, el sector correspondiente a la protección de sus industrias nacientes a través de elevaciones arancelarias y restricciones cuantitativas, pero en ningún caso sirve para garantizar la libre entrada de sus exportaciones tanto de productos primarios como manufacturados en los países industrializados. Y así se da el caso de que, a medida que las nuevas industrias de los países poco desarrollados van estando en condiciones de exportar sus manufacturas, los países industrializados han ido cerrando sus mercados para dichos productos."

derse el problema de los contingentes a la importación de calzado que con frecuencia ha esgrimido la administración americana y las sugerencias de limitaciones «voluntarias».<sup>46</sup>

---

<sup>46</sup> ARENCIBIA, JUAN: *La limitación voluntaria de la exportación como ejemplo de "barrera no arancelaria" al comercio internacional*, "Información Comercial Española", número 481-482 (septiembre-octubre 1973). Revista mensual del Ministerio de Comercio, páginas 238-242.



## 6. EL MERCADO INTERIOR

El mercado nacional <sup>47</sup> está muy desorganizado. Cuenta con 23.000 establecimientos detallistas que en su mayor parte compran directamente al fabricante con pedidos de poca entidad y de una gran variedad de modelos, preferiblemente para servir a corto plazo, de donde derivaba —hasta hace poco— la fuerte estacionalidad de la fabricación. Actualmente hay una tendencia a crear cooperativas de compra que realizan pedidos para todos sus asociados y, por lo tanto, tienen dimensiones razonables.

El Valle del Vinalopó es el principal proveedor de este mercado <sup>48</sup> en todos los tipos de artículos. En calzado fino, el 75 % de los comercios nacionales se abastecen de esta zona, mientras Baleares sólo suministra el 13 %. Dentro del Valle, compran en Elda el 45 % de los comercios, y en Elx, el 16 % quedando las restantes ciudades con porcentajes menores. Por mercados, Castilla, Andalucía y Canarias se abastecen en esta zona casi exclusivamente (más del 80 % de los comercios). El Valle es también el principal proveedor del resto, pero en competencia con aportaciones de otros centros: Baleares para sí misma; Cataluña, Aragón y N de España y Paterna para Valencia.

En el calzado barato es también la primera zona proveedora nacional (57 % de los comercios), seguida por Zaragoza (11 %) y Logroño (5 %). El primer centro proveedor es ahora Elx (40 %), seguido de Elda (11 %). El área que se suministra del Valle es menor que en el tipo anterior, pues se reduce a Andalucía, Murcia y Canarias, manteniendo un porcentaje relativamente alto en la Submeseta Sur (62 %). En el mercado catalán tienen importancia los suministros de Logroño, al igual que en el País Vasco y Submeseta Norte, pero con todo, Alacant es señalada por un 50 % de los comercios, aproximadamente.

En el calzado de niño, el Valle dispone, prácticamente, del monopolio de venta (73 %), siendo la principal ciudad proveedora Elx (25 %), seguida de

---

<sup>47</sup> Esta información se ha obtenido, en la parte no citada expresamente, de una encuesta entre industriales.

<sup>48</sup> BANCO ESPAÑOL DE CRÉDITO: *Anuario del Mercado Español*, 1970, Madrid, 1971, páginas 45-53.

Villena y Elda. Sin embargo, Cataluña, Aragón y País Vasco realizan algunas compras en Zaragoza y Logroño.

En zapatillas tiene mucha menos importancia, pues sólo suministra al 37 % de los comercios, que compran casi todos en Elx, único proveedor provincial. Andalucía, Canarias y Murcia son los principales clientes, encontrando la máxima competencia en la Submeseta Norte, Aragón y País Vasco-región cantábrica por la aportación de Logroño. Con todo, el Valle del Vinalopó es el principal proveedor en todos los mercados, incluso en el País Vasco (24 % de las respuestas frente a 18 % para Logroño).

El aprovisionamiento se realiza casi siempre por compra directa en la fábrica, aunque la importancia de este método decrece a medida que lo hace la calidad del artículo, como puede verse a continuación.

#### PORCENTAJE DE LAS RESPUESTAS

	<i>De fábrica</i>	<i>De representante</i>	<i>De mayorista</i>	<i>Total</i>
Calzado fino ... ..	91	6	3	100
Calzado corriente ... ..	89	8	3	100
Calzado niño ... ..	88	6	6	100
Calzado playeras ... ..	82	8	10	100

Fuente: BANESTO, *Anuario del Mercado Español*, 1970.

La oferta de las demás provincias —exceptuando también a Baleares— se canaliza con más facilidad a través de los mayoristas, mostrando este sistema cierta preferencia por las zonas marginales.

Las ventas se realizan generalmente por medio de viajantes que visitan a los clientes, les enseñan los muestrarios y hacen los pedidos, realizando en fábrica un cierto control del proceso, en algunas ocasiones, asegurándose de que se cumplen las indicaciones del comprador. Antes eran empleados de las fábricas, cuando eran suficientemente grandes, pero actualmente la mayor parte de los representantes trabajan por cuenta propia: llevan los muestrarios de varias fábricas y cobran una comisión según los pares vendidos y su valor, pero no constan en plantilla. Las fábricas más importantes tienen representantes en las principales ciudades, pero su papel en la comercialización es reducido, como se ha dicho más arriba.

Se visita a los clientes en abril-mayo-junio para enseñarles los muestrarios de invierno y en octubre-noviembre-diciembre para los de verano, aunque los fabricantes de producciones *clásicas* (es decir, que no varían con la moda) suelen salir antes, sobre todo si tienen grandes producciones. Estas épocas son de institucionalización reciente, pues hace diez años se salía en enero para el verano y en julio para el invierno (es decir, se fabricaban los pedidos para el invierno,

a continuación se salía de viaje para el verano, a la vuelta se fabricaban los pedidos y al terminar se salía para el invierno); los pedidos se han adelantado, por lo tanto, unos tres meses. En cuanto al servicio de pedidos —la facturación— los meses punta van de la segunda semana de agosto a la segunda de septiembre para el calzado de invierno, y de marzo hasta mediados de abril para el de verano, habiéndose adelantado más de un mes sobre lo que sería norma hace diez años. Algunos zapatos muy de plena temporada (sandalias, guarachas, topolinos, etcétera) se sirven a últimos de mayo.

Desde el punto de vista de los proveedores, la zona Barcelona, Madrid y el Norte <sup>49</sup> son las mejores plazas (siempre las principales ciudades). El Norte es un mercado de gran consumo que por razón del clima y por su mayor nivel de vida no regatea precios; en Madrid se da al mismo tiempo una demanda de alta y de baja calidad. El calzado barato alicantino tiene su mejor mercado en Andalucía y Canarias. Los sectores turísticos litorales son mercados buenos sólo para el calzado de verano, preferentemente de playa, pues hay muchas tiendas que incluso cierran en invierno.

Las ventas se hacen, generalmente, a la vista de muestrarios que cambian por completo cada temporada. Con frecuencia los clientes introducen cambios en los modelos en que tienen especial interés (por ejemplo, solicitan un modelo con el adorno, el tacón o la horma, etc., de otro, o con detalles de algún modelo que piensa va a gustar, etc.), de modo que el muestrario no es más que un punto de partida. La venta mediante catálogos no se realiza más que en el caso de las grandes fábricas de artículos de caucho, que no cambian sus modelos en mucho tiempo, y en este caso el cliente no tiene ninguna posibilidad de solicitar cambios en las muestras.<sup>50</sup> Hacia 1960 se hacían 160 muestras para cada muestrario (unas 300 al año), pero en la actualidad se han reducido a 80-100 cada temporada. El dibujo de un modelo puede tener un precio de coste de mil pesetas, que, ajustado y escalado, se convierte en dos mil; la fabricación del par de muestra podemos estimarla en 500 pesetas<sup>51</sup> y su coste total sería entonces de 2.500 pesetas. Los dos muestrarios anuales costarían, por lo tanto, unas 750.000 pesetas si fueran de tipo antiguo (300 muestras), lo que supone una incidencia por par de nueve pesetas.<sup>52</sup> Las fábricas que trabajan para un único cliente extranjero o nacional suelen tener un muestrario muchísimo más reducido.

Cada modelo puede ajustarse a varias hormas diferentes —dos o tres—, con diferentes combinaciones de colores de piel, varios tipos de suelas y tacones de varias alturas, con lo que la diversidad en la producción de cada fábrica es

<sup>49</sup> Sin embargo son varias las fábricas encuestadas que no venden en Barcelona.

<sup>50</sup> Por ejemplo, la bota de agua "El Gallo", de FACASA, hace más de diez años que se fabrica bajo idéntico modelo.

<sup>51</sup> La muestra suele ser un veinte por cien más cara que el zapato fabricado en serie.

<sup>52</sup> Los cálculos se han hecho para una empresa de calzado de lujo de señora.

extraordinaria. La maquinaria y los prefabricados, sin embargo, han limitado esta variedad. La mayor parte de la demanda se concentra en unos cuantos modelos: el 45 % en los siete primeros,<sup>53</sup> pero la variedad, al menos antiguamente, era necesaria, pues los clientes exigían en muchas ocasiones modelos en exclusiva.

---

<sup>53</sup> SPROAT, HERBERT V.: *Productividad de la industria del calzado*, Madrid, 1959, p. 32.

## 7. MERCADOS DE COMPRA

La principal materia prima del calzado es la piel curtida y, dado que la provincia no produce, se ha de importar en su totalidad, generalmente de Barcelona, Valencia y Lorca. El principal proveedor de pieles es Barcelona: la suela procede, en mayoría, de Igualada; las pieles, de la misma Barcelona, Badalona, Mollet de Vallès, Igualada, Vic. Lorca suministra pieles de calidades bastas y fuertes<sup>54</sup> y Valencia en calidades intermedias. Las compras, sólo en el caso de las mayores empresas que trabajan en grandes series, se hacen directamente a las fábricas (obteniendo así mayores descuentos). Lo normal es comprar en los almacenes de pieles de las grandes ciudades zapateras,<sup>55</sup> que surten las necesidades propias y las de los pueblos de alrededor. Los almacenes suelen tener furgonetas de distribución de los géneros, pero para los pedidos rápidos (que son frecuentes, pues gran parte de las fábricas apenas planifican su producción y aún menos sus necesidades) suele utilizarse el vehículo de la fábrica. A veces se movilizan las empresas de transporte, pero, salvo que se trate de paquetes de alguna entidad, este medio es lento y muy caro (con frecuencia es más barato el transporte del lugar de producción al centro zapatero que de éste a la población secundaria. La forma de pago más frecuente es a plazo (tres meses) y por letra de cambio. Dada la estacionalidad de la producción es posible, si se venden los zapatos al contado, cobrarlos antes de pagar las pieles; esto es, sin duda, lo que se pretende mediante el descuento de letras, las ventas al contado a cliente único y las ventas al extranjero por medio de crédito irrevocable.

El cuero sintético se prepara en Elx y Alicante, pero la mayor parte se trae de Barcelona, y lo mismo ocurre con los productos químicos, cuyas casas centrales son, con frecuencia, extranjeras (por ejemplo, en adhesivos, Bayer, Ge-

<sup>54</sup> GIL OLCINA, ANTONIO: *Las industrias de alpargatas y curtidos en Lorca*, "Saitabi", 1969, p. 277.

<sup>55</sup> Según el catálogo de la F.I.C.I.A. de 1970, de las 57 casas de curtidos incluidas, 31 tienen representante en Elda; 10, en Elx; 7, en Villena; 9, en Almansa; 1, en Petrer, y 1, en Saj. En cuanto a su localización, 25 eran catalanas; 11, valencianas; 4, italianas; 3, de Lorca; 2, de Burgos, y 4, de lugares diversos.

neral, etc.). En adornos, hebillas, etc., la zona tiene una producción suficiente. En general, la parte de los accesorios se preparan en la zona, bien en las ciudades zapateras, bien en Alacant, donde se están creando industrias de pisos de goma y sintéticos para el calzado, pero gran parte viene aún de los grandes centros industriales, antiguos suministradores —sobre todo de Barcelona—: Los productos textiles, adhesivos, remaches, cuero sintético, etc., vienen de Barcelona; las cremalleras, de Vitoria. Alcoy prepara los contrafuertes y topes. La compra raramente se realiza en fábrica —salvo en el caso de fabricantes de la localidad—, al igual que en el curtido existen almacenes especializados en estos productos. En el siguiente cuadro puede verse la localización de las empresas:

#### EMPRESAS SUMINISTRADORAS EN 1969

<i>Localización</i>	<i>Trenzado y otros</i>	<i>Curtidos</i>	<i>P. químicos</i>	<i>Hormas hebillas</i>	<i>Maquinaria</i>
Alicante	9	3	12	21	5
Resto España	5	42	9	10	8
Extranjero	—	1	6	—	55
Españolas con patente extranjera	—	1	8	—	—
Exportadoras	8	12	—	1	—

Fuente: Elaboración propia a partir de *Catálogo de la F.I.C.I.A.*, 1969.

En cuanto a la maquinaria, existe alguna producción nacional que abastece, quizá, el 20 % de las necesidades de las fábricas españolas, pero el restante 80 %, que comprende las máquinas complicadas (centrar y montar, hornos, etcétera), es necesario importarlo. La importación de maquinaria quedó paralizada al terminar la guerra civil y no se reanudó hasta inicios de los años sesenta, experimentando un fuerte crecimiento a partir de este momento. Los principales centros suministradores son: Alemania (donde se realiza la Feria de Pirmasens, especializada en este tipo de maquinaria), Italia, EE.UU. y Reino Unido. En Elx y en Elda existen talleres de maquinaria capaces de construir tipos sencillos.

Por último vamos a hacer algunas indicaciones sobre la materia prima de una de sus industrias auxiliares: el curtido. España es un productor de cuero de escasa importancia, por lo que gran parte de los que se utilizan en la industria es necesario importarlos. A pesar de esta situación deficitaria, en un primer momento la introducción de este producto estaba fuertemente gravada con el fin de valorizar los productos de la ganadería. Poco a poco se ha ido pasando a la situación contraria de gravar las salidas de pieles en bruto autorizando sus entradas. Sin embargo en los últimos años el fuerte incremento de los precios de las materias primas ha traído una apasionada discusión entre curtidores y fabricantes sobre la existencia o no de una fuerte especulación por parte de aquéllos

y la libre importación de pieles curtidas (hasta ahora sólo lo pueden hacer los curtidores). La discusión fue extraordinariamente acalorada y los ánimos están aún lo suficientemente exaltados para que no se vea claro qué es lo que pasó en realidad, si bien es cierto que la crisis del sector ha hecho descender violentamente los precios, reforzando las hipótesis de una especulación.



## **APENDICES**



APÉNDICE NÚM. 1

INVERSION EN NUEVAS INDUSTRIAS. EMPLEO

	1966	1967	1968	1969	1970	1971	1972	Total
Elda	35	71		35	95			236
Monóver	67	49		89	45			250
Saj				203				203
Villena		27		57	25			109
Aspe					28			28
Elx	65	27	123	591	534	291	159	1.789
Redován				34				34
Albatera					210			210
Benejúzar						33		33
Petrer							75	75
Novelda					74			74

Fuente: Elaboración propia a partir de *Economía Industrial*.

APÉNDICE NÚM. 2

INVERSION EN NUEVAS INDUSTRIAS. NUMERO DE ESTABLECIMIENTOS

	1966	1967	1968	1969	1970	1971	1972	Total
Elda	2	2		1	1			6
Monóver	2	1		1	1			5
Saj				1				1
Villena		1		1	1			3
Aspe					1			1
Elx	4	1	2	10	11	3	2	33
Redován				1				1
Albatera					1			1
Benejúzar						1		1
Petrer							1	1
Novelda					1			1

Fuente: Elaboración propia a partir de *Economía Industrial*.

APÉNDICE NÚM. 3

INVERSION EN NUEVAS INDUSTRIAS EN MILES DE PESETAS

	1966	1967	1968	1969	1970	1971	1972	Total
Elda	4.663	5.579		5.240	7.064			22.546
Monòver	3.290	3.414		10.365	1.641			18.710
Saj				10.965				10.965
Villena		1.140		2.801	2.500			6.441
Aspe					2.490			2.490
Elx	7.413	1.099	8.879	78.489	48.390	37.610	10.928	192.808
Redován				4.632				4.632
Albatera					30.707			30.707
Benejúzar						3.284		3.284
Petrer							3.103	3.103
Novelda					4.201			4.201

Fuente: Elaboración propia a partir de *Economía Industrial*.

APÉNDICE NÚM. 4

EVOLUCION DEL NUMERO DE ESTABLECIMIENTOS

Empleados por establecimiento	1962	1966	1970	1971	1972
Más de 500			1	1	1
251-500	3	3	5	4	4
101-250	11	8	10	11	22
51-100	25	42	74	80	79
26-50	92	112	197	196	215
11-25	} 455	261	287	285	274
6-10		243	221	212	194
1-5	309	460	292	266	237

Fuente: Servicio Sindical de Estadística.

APÉNDICE NÚM. 5

EVOLUCION DEL EMPLEO EN LA INDUSTRIA DEL CALZADO

<i>Empleados por establecimiento</i>	1962	1966	1969	1970	1971	1972
Más de 500			596	635	901	1.023
De 251 a 500	1.259	1.055	954	1.580	1.390	1.561
De 101 a 250	2.014	1.066	1.980	1.627	1.483	2.917
De 51 a 100	2.198	3.065	4.583	5.199	5.811	5.694
De 26 a 50	3.292	4.155	6.792	7.225	7.312	7.954
De 11 a 25		4.259	4.718	4.905	4.950	4.806
		5.707				
De 6 a 10		1.875	1.616	1.721	1.684	1.550
De 1 a 5	1.111	1.516	1.199	1.067	885	793
Total	15.581	16.885	22.438	23.959	24.416	26.298

Fuente: Servicio Sindical de Estadística.

APÉNDICE NÚM. 6

NUEVOS PUESTOS DE TRABAJO CREADOS EN EL PERIODO 1970-1972

	<i>Total</i>	<i>Porcentaje</i>	1970	1971	1972
Calzado	3.595	79'2	92'0	74'1	66'0
Complementarios	380	8'4	5'7	9'0	11'5
Confección piel	94	2'1			5'6
Goma	399	7'5	0'5	11'4	14'2
Plástico	95	2'1	1'4	5'5	1'3
Maq. para calzado	30	0'7	0'3		1'4
Total	4.533	100	100	100	100

NUEVOS PUESTOS DE TRABAJO EN INDUSTRIAS COMPLEMENTARIAS

	<i>Empleo</i>	<i>Porcentaje</i>
Pisos-tacones	180	47'4
Cortes aparados	109	28'7
Troquelado	37	9'7
Hormas	18	4'7
Vivos, cercos	33	8'7
Adornos	3	0'8
Total	380	100'0

Fuente: Elaboración propia a partir de *Economía Industrial*, Ministerio de Industria.

APÉNDICE NÚM. 7

EMPRESAS COMPLEMENTARIAS, DE ACCESORIOS, COMERCIO,  
SERVICIOS, ETC.

1972

	<i>Elda</i>	<i>Petrer</i>	<i>Monòver</i>	<i>Novelda</i>	<i>Saj</i>	<i>Villena</i>
Fáb. de agujas	2					
Fáb. de brillantina	4					
Fáb. cajas cartón	15	3	2			3
Fáb. cambrillones	1			2	1	
Fáb. cartón	1					
Fáb. cera	1					
Cercos cuero	9					
Fáb. contrafuertes	4	1				
Fáb. telas para contraf.	1					
Fáb. clavazón	1					1
Taller finisaje	50	5	3		2	1
Fáb. hormas plástico	6	1				
Fáb. hormas	11	2			2	2
Fáb. productos para lujar	2					
Fáb. máquinas de pegar	11					
Fáb. escalar patrones	2					
Fáb. patrones	39	4	1			10
Fáb. pisos plástico	1					
Fáb. plantillas	17			1		2
Revistas profesionales	1					
Fáb. suela troquelada	30	6	1			4
Accesorios	30	4		2		5
Agentes aduanas	1					
Agujas para coser	8					
Apliques	2			1		
Plástico para hormas	1					
Almacenes calzado	12	8	2		1	
Agentes comerciales	1					
Cola para calzado	7	1				
Cuero artificial	1					
Cuchillas	1					
Curtidos	55	3			1	24
Prod. químicos	1					
Máquinas fáb. de calzado	19	1				3
Calzado vulcanizado	5					
Plástico para calzado	2					
Suela de goma	2	1				

Fuente: *Anuario de las industrias de la piel, 1972*, Barcelona, 450 pp.

APÉNDICE NÚM. 8

EVOLUCION DE LA INDUSTRIA ZAPATERA DE ELX

	Zapateros	Fábricas de zapatos	Empleados
1935	1	45	442
1940	2	90	781
1945		22 *	263 *
1950		36 *	
1955		47 *	640 *
1960		87 *	947 *
1966		161 *	

\* Sólo fabricación manual.

EVOLUCION DE LA INDUSTRIA ZAPATERA DE ELX SEGUN LA DIMENSION  
DE LOS ESTABLECIMIENTOS

Años	De 0-5 emplead.	De 6-20 emplead.	De 11-25 emplead.	De 26-50 emplead.	De 51-100 emplead.	De 101-250 emplead.
1935	132 (33)	60 (6)	125 (5)			125 (1)
1940	281 (70)	96 (10)	134 (6)	145 (3)		125 (1)
1945 *	73 (18)	20 (2)		45 (1)		125 (1)
1955 *		420 (42)		68 (3)	51 (1)	101 (1)
1960 *		820 (82)	75 (3)	52 (2)		
1966 *		? (153)	? (5)	? (3)		

NOTA: Las cifras entre paréntesis indican número de establecimientos.

\* Sólo fabricación manual.

MAQUINARIA EMPLEADA EN LA INDUSTRIA DEL CALZADO DE ELX

	1935	1940	1945	1950	1955	1960	1966
Máq. pegar suelas							68
Máq. montar			48	56	75	46	58
Máq. cosido Blacke			41	46	43	42	43
Máq. desvirar			108	98	120	119	175
Máq. puntear			27	28	27	23	18
Otras			69	8	13	12	4
Máq. cortar suela	35	36	80	68	60	73	
Máq. fijar				36	8	8	18
Taller vulcanizado						7	3
Taller finisaje y otros						8	4
Taller troquelado							18

Fuente: Elaboración propia a partir de Matriculas de la Industria.

APÉNDICE NÚM. 9

OFERTA DE LOS EXPOSITORES DE LA F. I. C. I. A. EN SEPTIEMBRE  
(en miles de pares)

	1968		1972	
	Miles de pares	Porcentaje	Miles de pares	Porcentaje
Alicante	309	49'3	342	43'9
Elda	161	25'7	159	20'4
Elx	72	11'5	108	13'9
Monòver	12	1'9	14	1'8
Petrer	22	3'5	27	3'5
Saj	7	1'1	3	0'4
Villena	21	3'3	4	0'5
Prov. Albacete	10	1'6	14	1'8
Prov. Barcelona	74	11'8	85	10'9
Baleares	31	5'0	36	4'6
Prov. Madrid	24	3'8	22	2'8
Prov. Navarra	3	0'5	11	1'4
Prov. Valencia	25	4'0	39	5'0
Total	536	85'6	633	81'3
Extranjero	91	14'4	146	18'7
Total	627	100'0	779	100'0

Fuente: *Memorias de la F. I. C. I. A.*, septiembre 1968 y 1972.

APÉNDICE NÚM. 10

OFERTA EN SEPTIEMBRE DE 1969 EN MILES DE PARES

	ELX		ELDA		PETRER	
	Miles de pares	Porcentaje	Miles de pares	Porcentaje	Miles de pares	Porcentaje
Señora	311'8	24'8	429'5	75'7	58'0	38'4
Caballero	336'5	26'7	9'0	1'6	16'0	10'6
Mocasín	141'5	11'3	17'0	3'0	21'0	13'9
Cadete	141'0	11'2	15'0	2'7	8'5	5'6
Pollita	103'0	8'2	44'5	7'8	13'5	8'9
Niño	83'0	6'6	50'0	8'8	29'5	19'6
Vulcanizado	141'2	11'2	2'0	0'4	4'5	3'0
Total	1.258'0	100'0	567'5	7'5	151'0	100'0

	<i>MONÓVER</i>		<i>VILLENA</i>	
	<i>Miles de pares</i>	<i>Porcentaje</i>	<i>Miles de pares</i>	<i>Porcentaje</i>
Señora	19'5	16'1		
Caballero	26'5	21'9	1'0	1'0
Mocasín	55'0	45'4	2'5	2'6
Cadete	10'0	8'3	5'0	4'9
Pollita	10'0	8'3	18'5	18'3
Niño			74'0	73'2
Vulcanizado				
Total	121'0	100'0	91'0	100'0

Fuente: Elaboración propia a partir de *Catálogo F. I. C. I. A.*, 1969.

#### APÉNDICE NÚM. 11

#### PRECIOS EN PESETAS DEL CALZADO DE CABALLERO

<i>Año</i>	<i>Precios por par al por mayor</i>			<i>Precio exportación **</i>	
	<i>Corriente *</i>	<i>Mallorca *</i>	<i>Artesanía *</i>	<i>Por Kg.</i>	<i>Por par</i>
1961	182	248	371	188	186
1962	190	255	338	203	201
1963	207	279	409	202	200
1964	209	296	495	192	190
1965	218	304	512	180	178
1966	233	317	525	193	191
1967	244	330	549	197	195
1968	256	348	556	209	206
1969	295	387	586	229	226
1970				237	234
1971				256	253
1972				283	280
1973					311
1974					318

Fuentes: \* I. N. E.

\*\* Elaboración propia a partir de D. G. A.

PRECIOS EN PESETAS DEL CALZADO DE SEÑORA

Año	Precios por par al por mayor			Precio exportación **	
	Corriente *	Mallorca *	Artesanía *	Por Kg.	Por par
1961	138	213	277	343	214
1962	141	214	273	251	157
1963	151	242	306	243	152
1964	151	252	322	248	155
1965	154	259	331	263	164
1966	163	268	337	394	246
1967	172	287	370	498	311
1968	186	324	417	586	366
1969	210	350	435	582	364
1970				582	364
1971				536	335
1972				519	324
1973					337
1974					375

Fuentes: \* I. N. E.

\*\* Elaboración propia a partir de D. G. A.

APÉNDICE NÚM. 12

PRECIOS POR PAR EN PESETAS DE LO EXPORTADO POR ADUANAS EN 1972  
CALZADO DE SEÑORA, PRECIO MEDIO

	Medio total	Aeropuerto	Puerto	Aduanas terrestres
Alacant	309	387	270	
Baleares	490	494	417	
Valencia	286		294	
Madrid	352	353		
Barcelona	307	332	290	347
Tarragona	185		185	
Gerona	211			212
Lérida	338			338
Vizcaya	279		277	
Guipúzcoa				244

PRECIOS MEDIOS EN PESETAS POR PAR DE LO EXPORTADO  
POR ADUANAS EN 1972

CALZADO DE CABALLERO

	<i>Medio total</i>	<i>Aeropuerto</i>	<i>Puerto</i>	<i>Aduanas terrestres</i>
Alacant	218	296	216	
Baleares	688	656	783	
Valencia	272	333	270	
Madrid	363	363		
Barcelona	310	432	324	244
Tarragona	212		373	
Gerona	187			188
Lérida	303			
Vizcaya	201		201	
Guipúzcoa	213		141	218

Fuente: Elaboración propia a partir de D. G. A.

APÉNDICE NÚM. 13

EXPORTACION DE CALZADO EN 1972 POR AEROPUERTO  
(EN PORCENTAJES SOBRE EL TOTAL)

<i>Artículos</i>	<i>Porcentaje sobre el total de cada artículo</i>	<i>Valor</i>	<i>Total aeropuerto</i>	<i>Peso</i>
Calzado caucho	15'3	0'7		0'8
Calzado cuero	41'1	95'5		95'5
Calzado cuero señora	59'6	69'3		64'8
Calzado cuero caballero	24'7	23'2		27'0
Calzado cuero niño	16'5	3'0		3'8
Calzado textil-plástico	8'8	1'1		2'5
Alpargatas	0'9			
Partes componentes	35'8	2'7		1'1
Total	39'1	100'0		100'0

<i>Artículos</i>	<i>Barajas (en valor)</i>	<i>L'Altet (en valor)</i>	<i>Son Sant Joan (en valor)</i>	<i>Muntades (en valor)</i>
Calzado caucho	0'6	0'6	0'8	2'4
Calzado cuero	97'5	97'3	85'5	96'0
Calzado cuero señora	78'4	87'8	21'4	54'0
Calzado cuero caballero	15'9	5'3	64'0	37'7
Calzado cuero niño	3'2	4'2	0'1	4'3
Calzado textil-plástico	1'4	1'9		1'0
Alpargatas				
Partes componentes	0'4	0'4	13'7	0'3
Total	100'0	100'0	100'0	100'0

Fuente: Elaboración propia a partir de D. G. A.

APÉNDICE NÚM. 14

EXPORTACION POR AEROPUERTO. INDICES DE ESPECIALIZACION EN 1972

<i>Artículo</i>	<i>Barajas</i>	<i>L'Altet</i>	<i>Son Sant Joan</i>	<i>Muntades</i>
Calzado caucho	0'86	0'86	1'14	3'43
Calzado cuero	1'02	1'02	0'90	1'01
Calzado cuero señora	1'13	1'27	0'31	0'78
Calzado cuero caballero	0'68	0'23	2'75	1'62
Calzado cuero niño	1'07	1'40		1'43
Calzado textil-plástico	1'27	1'73		0'91
Partes componentes	0'15	0'15	5'07	0'11

Fuente: Elaboración propia a partir de los datos del apéndice núm. 13.

EXPORTACION POR AEROPUERTO. PRECIOS MEDIOS  
POR KILOGRAMO EN PESETAS. 1972

<i>Artículos</i>	<i>Total</i>	<i>Barajas</i>	<i>L'Altet</i>	<i>S. S. Joan</i>	<i>Muntades</i>
Calzado caucho	496	365	350	730	685
Calzado cuero	516	470	635	622	481
Calzado cuero señora	586	495	690	767	582
Calzado cuero caballero	450	370	333	585	418
Calzado cuero niño	420	466	416	600	258
Calzado textil-plástico	241	241	334		285
Alpargatas	325	100	600		250
Partes componentes	1.335	1.180	416	1.495	1.100

Fuente: Elaboración propia a partir de D. G. A.

APÉNDICE NÚM. 15

EXPORTACION A EUROPA DE CALZADO ESPAÑOL  
(EN MILLONES DE PESETAS)

<i>Años</i>	<i>Calzado caucho</i>	<i>Calzado cuero</i>	<i>Calzado textil-plástico</i>	<i>Alpargatas</i>	<i>Partes componentes</i>	<i>Total</i>
1961	0'05	110'39	0'19	0'80	58'16	169'68
1962	0'34	110'89	1'63	1'65	54'85	169'56
1963	0'21	92'25	6'18	1'39	68'90	168'93
1964	1'19	106'51	1'32	5'20	154'38	268'89
1966	5'39	265'37	33'94	15'22	124'78	454'70
1968	4'24	421'05	70'06	35'74	176'39	707'51
1969	9'24	711'49	137'62	71'06	257'70	1.182'84
1970	7'84	858'36	161'39	44'73	248'89	1.321'59
1971	52'71	1.884'77	271'25	74'74	347'30	2.634'61
1972	44'54	3.159'11	289'37	138'48	443'48	4.098'70

Fuente: Elaboración propia a partir de D. G. A.

APÉNDICE NÚM. 16

EXPORTACION DE CALZADO ESPAÑOL A LA C E E  
(EN MILES DE PESETAS)

<i>Años</i>	<i>Calzado caucho</i>	<i>Calzado cuero</i>	<i>Calzado textil-plástico</i>	<i>Alpargatas</i>	<i>Partes componentes</i>	<i>Total</i>
1961	2	36.325	17	432	26.698	63.474
1962		44.511	798	1.090	18.374	64.773
1963	26	42.620	4.524	277	31.848	79.295
1964	24	43.075	1.140	5.007	80.515	129.761
1965	40	56.429	3.729	3.608	87.604	151.410
1966	831	72.002	24.214	3.719	91.371	192.175
1967	1.963	73.299	14.852	14.946	92.070	197.146
1968	1.259	97.349	23.752	33.213	134.611	290.195
1969	1.717	255.588	47.203	70.534	208.178	583.259
1970	2.945	374.911	48.288	39.275	218.254	683.819
1971	18.206	1.127.021	113.520	56.370	309.156	1.624.726
1972	17.541	2.006.475	160.838	104.505	361.115	2.666.809

Fuente: Elaboración propia a partir de D. G. A.

EXPORTACION ESPAÑOLA A LA C E E. PORCENTAJE SOBRE LA EXPORTACION  
TOTAL ESPAÑOLA DE CADA CONCEPTO

<i>Años</i>	<i>Calzado caucho</i>	<i>Calzado cuero</i>	<i>Calzado textil-plástico</i>	<i>Alpargatas</i>	<i>Partes componentes</i>	<i>Total</i>
1961		16'9	1'7	48	36'2	21'9
1962		15'3	43'3	57'3	25'3	17'5
1963	2'9	16'2	51'3	19'7	40'3	22'4
1964	0'3	11'6	27'1	94'3	48'8	23'3
1965	0'5	9'8	45'0	69'3	57'9	20'2
1966	16'0	7'5	66'6	74'3	52'7	16'2
1967	21'8	3'8	25'2	95'2	49'1	8'9
1968	5'2	2'3	20'5	88'7	50'5	6'2
1969	3'3	4'0	23'7	95'5	59'6	8'3
1970	35	5'5	16'2	82'0	69'7	9'0
1971	5'8	10'8	17'4	67'6	76'6	13'0
1972	5'3	12'7	18'3	73'0	69'6	15'1

Fuente: Elaboración propia a partir de D. G. A.

APÉNDICE NÚM. 17

EXPORTACION ESPAÑOLA DE CALZADO A EE. UU.  
(EN MILLONES DE PESETAS)

<i>Años</i>	<i>Calzado caucho</i>	<i>Calzado cuero</i>	<i>Calzado textil-plástico</i>	<i>Alpargatas</i>	<i>Partes componentes</i>	<i>Total</i>
1961	0'01	96'81	0'38	0'07	12'11	109'49
1962	1'23	168'95	0'30	0'10	17'31	187'89
1963	0'02	156'37	1'91	0'04	9'04	167'38
1964	7'22	242'43	2'15	0'11	9'60	261'68
1965	7'11	359'88	3'81	0'08	7'59	377'96
1966	2'61	646'92	4'62	0'09	18'81	673'06
1967	2'52	1.407'53	6'04	0'07	55'53	1.471'70
1968	17'80	3.322'29	21'52	0'28	66'91	3.428'80
1969	31'37	4.858'94	48'33	1'55	47'70	4.988'45
1970	58'12	5.257'24	114'36	1'21	11'90	5.452'59
1971	244'14	8.053'98	346'12	3'76	7'04	8.644'05
1972	254'32	11.474'50	528'84	2'30	9'93	12.281'88

Fuente: Elaboración propia a partir de D. G. A.

EXPORTACION ESPAÑOLA DE CALZADO A EE. UU.  
PARTIDA USA / PARTIDA TOTAL (EN PORCENTAJES)

<i>Años</i>	<i>Calzado caucho</i>	<i>Calzado cuero</i>	<i>Calzado textil-plástico</i>	<i>Alpargatas</i>	<i>Partes componentes</i>	<i>Total</i>
1961	0'6	45'5	38'0	7'8	17'0	37'8
1962	47'3	58'0	16'7	5'8	23'8	50'6
1963	2'2	59'2	21'7	2'9	11'5	47'2
1964	77'6	65'3	51'2	2'1	5'8	47'1
1965	88'7	62'3	46'0	1'5	5'0	50'4
1966	50'2	67'1	12'7	1'8	10'9	56'8
1967	28'0	72'5	10'2	0'4	29'7	66'6
1968	73'5	78'1	18'6	0'8	25'1	73'1
1969	59'5	76'8	24'3	2'1	13'7	71'0
1970	69'3	83'0	57'5	2'5	3'8	71'5
1971	77'2	73'0	53'1	4'5	7'7	69'0
1972	77'0	73'0	50'2	1'6	1'9	69'8

Fuente: Elaboración propia a partir de D. G. A.

APÉNDICE NÚM. 18

EXPORTACIONES DE LOS MIEMBROS DEL CEPEX

<i>Años</i>	<i>En miles de pesetas</i>	<i>En millones de pesetas</i>	<i>Porcentaje sobre la exportación total de España</i>
1968	289'9	72'5	1'7
1969	646'4	161'6	2'5
1970	733'9	200'0 *	2'9
1971	917'4	300'0 *	2'7
1972	1.261'1	500'0 *	3'2

Fuente: FICIAINFORM, varias fechas, y elaboración propia.

\* Cifra estimada.



## BIBLIOGRAFIA

- AGENCIA INFORMACIONI ECONOMICHE SPAGNOLE (AG. I. E. S.), Milano, publicación mensual, años 1969-1973.
- AGRUPACIÓN SINDICAL DE FABRICANTES DE CALZADO: Circulares informativas varias, años 1971-1972.  
— *Memoria del ejercicio 1971*, Elda, diciembre 1971, 16 pp.
- ALBERT, JAVIER, y GONZÁLEZ LÓPEZ, CARMEN: *Trabajo de etnología: Algueña*, curso 1972-73, mecanografiado.
- "Alborada", Elda, revista de fiestas anual, 1961 y 1965.
- Anuario comercial e industrial de Elda y Petrel, 1968-69*, Elda, 1968, 330 pp.
- ARENCIBIA, JUAN: *La limitación voluntaria a las exportaciones como ejemplo de barrera no arancelaria al comercio internacional*, en "Información Comercial Española", septiembre-octubre 1973, pp. 239-247.
- Asamblea Local del Movimiento, II*, Sax, 1969, 21 pp.
- ASENCIO CALATAYUD, JUAN: *Geografía agraria de Aspe*, en "Cuadernos de Geografía", número 7, Valencia, 1970, pp. 239-258.
- Así*, publicación quincenal de la Organización Sindical Alicantina, septiembre 1964, edición extraordinaria dedicada a Elda.
- BANCO DE BILBAO: *Renta Nacional de España y su distribución provincial*, Publicación periódica, años 1960, 1962, 1967, 1969.
- BANCO ESPAÑOL DE CRÉDITO: *Anuario del mercado español*, años 1965-1973.
- BAKIS, HENRY: *La sous-traitance dans l'industrie*, "Annals de Geographie", núm. 463, París, 1975, pp. 297-317.
- BARBANCHO, ALFONSO, G.: *Las migraciones interiores en España*, Madrid, 1967, 128 pp. más 32 tablas.

- BERNABÉ MAESTRE, J. M.: *La exportación española de calzado*, Tesis de licenciatura inédita, Facultad de Filosofía y Letras, Valencia, 1970.
- *Indústria i subdesenvolupament al País Valencià*, Ed. Moll, Mallorca, 1976, 109 pp.
- *La exportación española de calzado y el Centro Promotor de Exportaciones (CEPEX)*, en "Estudios Geográficos", núm. 120, pp. 479-488.
- *Origen de la industria del calzado en el País Valenciano*, en Actas del I Congreso de Historia del País Valenciano.
- CAJA DE AHORROS DE NOVELDA: *Memoria*, ejercicios 1970 a 1972.
- CALCHI NOVATI, GIAMPAOLO: *Congres International sur les conditions pour le developpement des pays de l'aire mediterraneanné. Raport General*. Ciclostilado.
- CÁMARA OFICIAL DE COMERCIO, INDUSTRIA Y NAVEGACIÓN DE ALICANTE: *Catálogo de Exportadores, 1969*, Alicante, 1969, 140 pp.
- *Memoria, 1972*, Alicante, 1973.
- *Alicante, desarrollo industrial*, Alicante, 1972, 175 pp.
- *Comentarios sobre la coyuntura industrial*, publicación mensual, año 1972.
- CÁMARA OFICIAL DE COMERCIO, INDUSTRIA Y NAVEGACIÓN DE ALICANTE, CASTELLÓN Y VALENCIA: *La región exporta, 1970-1973*, Valencia, 1975, 913 pp.
- CÁMARA DE COMERCIO, INDUSTRIA Y NAVEGACIÓN DE CATALUÑA: *Tabla Input-output de la economía catalana. Año 1967*, Barcelona, 1972.
- CÁMARA DE COMERCIO E INDUSTRIA DE ATENAS: *Trade with Greece*, diciembre 1974 y 1975.
- CÁMARA OFICIAL DE COMERCIO DE ESPAÑA EN LONDRES: *Mercado británico del calzado de cuero, 1968*, ciclostilado.
- CÁMARA OFICIAL DE COMERCIO, INDUSTRIA Y NAVEGACIÓN DE VALENCIA: *Memoria económica de Valencia, 1971*, Valencia, 1973, 401 pp.
- CAMARASA, ESTELA: *La pesca en la provincia de Alicante*, "Cuadernos de Geografía", número 14, Valencia, 1974, 84 pp.
- CANO, GARCÍA, G. M.: *La comarca de Baza*, Valencia, 1974, 523 pp.
- CEPEX: *Catalogue-offer of footwear, hanbags and components*, Elda, 1968-1972, publicación anual.
- CONSEJO ECONÓMICO SINDICAL DE LA REGIÓN VALENCIANA: *Contabilidad de la Región Valenciana (año 1967)*, Valencia, 1973.
- CONSEJO ECONÓMICO SINDICAL DE BALEARES: *Contabilidad Regional de Baleares (1967)*, Palma de Mallorca.

- CONSEJO ECONÓMICO SINDICAL DE ALICANTE: *Perspectivas de desarrollo económico de la Provincia de Alicante (en los próximos cinco años)*, Madrid, 1962, 134 pp.
- CONSEJO ECONÓMICO SINDICAL PROVINCIAL: *Provincia de Alicante. Evolución económico-social. Período 1964-68*, Madrid, 1969, 106 pp.
- COOPERATIVA AGRÍCOLA Y CAJA RURAL DE AHORROS Y PRÉSTAMOS DE PETREL: *Memoria de ejercicio, 1950-1970*.
- CHORLEY, R. J., y HAGGETT, P.: *La Geografía y los modelos socio-económicos*, Madrid, 1971, 437 pp.
- "Diario de la FICIA", Elda. Sólo se publica durante los días del certamen. Años 1965-1973.
- DIRECCIÓN GENERAL DE ADUANAS: *Estadística del Comercio Exterior de España* (en nomenclatura de Bruselas), Madrid, 1961 a 1973.
- DONGES, JURGEN B.: *La configuración de la exportación industrial española*, "Información Comercial Española", núms. 481-482, 1973, pp. 185-217.
- DOUMERGUE, YVES: *Un bel exemple d'implantation industrielle en milieu rural: L'Usine BATA de Moussey-Bataville (Moselle)*, "Information Geographique", pp. 125-130.
- DOVERE, JOSEE: *La chaussure de luxe manque de clients*, "Le Monde", 21-8-73, pp. 9-10.
- Estudio sobre control de calidad en la industria del calzado*, Diputación Provincial, Alicante, 1974, 377 pp.
- EXCMO. AYUNTAMIENTO DE MONÓVAR: *Memoria sobre Administración local. La ciudad de Monóvar*, Monóvar, 1947.
- FARNES: *Identification of Footloose Industries*, "Annals of Regional Science", 1968, páginas 303-312.
- Festa d'Elig*, Elx, 1972.
- FICIA: *Catálogo oficial*, Elda, publicación semestral coincidiendo con los certámenes feriales, años 1968 a 1973.
- FICIA: *Acciones para limitar la importación de calzado en Estados Unidos*, Elda, 1970, mecanografiado.
- FICIA: *Memorias*, Elda, 1965 a 1972 (a partir de 1968, dos ediciones anuales).
- FICIA: *Modapiel*, núm. 7, Barcelona, 1973, publicación semestral.
- FICIA: *Relaciones de compradores nacionales y del exterior visitantes de este certamen*, Elda, septiembre 1969, 62 pp.

- FICIA: *Estudio-informe sobre la situación de la industria exportadora de calzado y propuestas de soluciones*, Elda, mayo 1973, 15 pp. y 8 tablas.
- FICIAS *Informe-documento. 1960-1980*, Elda, 1970, 34 pp.
- FICIA: *Brasil y su industria del calzado*, Elda, 1972, 42 pp.
- Ficiainform*, Elda, publicación mensual, años 1969 a 1973.
- Foto shoe*, "Mensilo della editecnica italiana", Milano, núm. 11, noviembre 1972, 72 pp.
- GABERT, PIERRE: *Turin, ville industrielle*, París, 1964, 303 pp.
- GARCÍA FERNÁNDEZ, J.: *La emigración exterior de España*, Barcelona, 1965, 302 pp.
- GARCÍA MARTÍNEZ, SEBASTIÁN: *Riegos y cultivos en Villena*, "Saitabi", XIX, 1969, páginas 279-318.
- GIBSON, LAY JAMES: *An analysis of the location of instrument manufacture in the United States*, "Annals of the Association of A. G.", marzo 1970, pp. 352-67.
- GIL OLCINA, ANTONIO: *La industria de alpargatas y curtidos en Lorca*, "Saitabi", XIX, año 1969, pp. 261-278.
- GOMARA DALLO, JACINTA: *Estudio demográfico de la industria en Elche*, Alicante, 1958, 142 pp. más XII pp.
- GOZÁLVEZ PÉREZ, VICENTE: *Crevillente, estudio urbano y demográfico*, Valencia, 1971, 133 pp.
- GOZÁLVEZ PÉREZ, VICENTE: *Notas sobre demografía en la provincia de Alicante*, "Cuadernos de Geografía", núm. 11, Valencia, 1972, pp. 27-77.
- GOZÁLVEZ PÉREZ, VICENTE: *La ciudad de Elche*, Dep. Geografía, Valencia, 1976, 287 pp.
- "El Graduador", periódico político y de intereses materiales, Alicante, año 1882.
- Guía comercial de Alicante, Novelda, Elda, Villena y Monóvar*, Alicante, 1916, 240 pp.
- Guía para los viajeros de los ferrocarriles de España, Francia y Portugal*, publicación mensual, diciembre 1894.
- Guía Mercantil de España, 1829*, Real Consulado, Madrid, 1829, 2 tomos.
- HACCETT, PETER: *L'analyse spatiale en géographie humaine*, París, 1973, 390 pp.
- HANSER, FOLKER: *Die Hansfwirtschaft Südostspaniens*, Bonn, 1967, 155 pp.

- HELLEINER, G. K.: *Manufactured exports from less-developed countries and multinational firms*, "The Economic Journal", marzo, 1973.
- HIRSCH, S.: *Location of Industry and International Competitiveness*, Clarendon press, Oxford, 1967, 133 pp.
- HIRSCHMAN, A. O.: *La estrategia del desarrollo económico*, Méjico, 1970, 209 pp.
- HOUSSEL, J.-P.: *Lo slancio recente delle città manifatturiere dell'abbigliamento nella "Italia di mezzo"*, "Rivista Geográfica Italiana", septiembre, 1972, pp. 243-269.
- *L'évolution récente de l'activité industrielle de Fès*, "Revue de Géographie du Maroc", número 9, 1966, pp. 59-83.
- *Essor des villes manufacturières de l'habillement et industrialisation spontanée dans "l'Italie du milieu"*, "Revue de Géographie de Lyon", vol. 47, núm. 4, 1972, pp. 361-383.
- Horario-Guía de ferrocarriles. Líneas aéreas y marítimas. Autobuses de línea*, abril, 1973, 224 pp.
- IBARRA Y RUIZ, PEDRO: *Historia de Elche*, Alicante, 1895, 328 pp.
- La industria argentina del calzado*, junio 1971, año LV, núm. 512, Buenos Aires, 144 pp.
- La industria y el pueblo*, Elx, publicación semanal, años 1905-1906, Centro de la Industria Alpargatera.
- INESCOOP, varios folletos y memorias.
- Servicio de Estudios, "Boletín" núms. 1 al 16, Elda, 1975 y 1976.
- *Guía de la moda del calzado primavera-verano 74*, Elda, 1973, 115 pp.
- Informe incompleto sobre Alicante, año 1804*, Alicante, 1972, 27 pp.
- INSTITUTO GRAMSCI: *La piccola e la media industria nella crisi dell'economia italiana*, Roma, 1974, 2 vols.
- INSTITUTO GEOLÓGICO Y MINERO DE ESPAÑA: *Mapa Geológico 1/50.000*, explicación a las hojas, 872 y 871.
- INSTITUTO NACIONAL DE ESTADÍSTICA: *Censo de la población de España*, años 1857 a 1970.
- *Anuario Estadístico de España*, años 1950 a 1973, 1922-23, 1910, 1914, 1915 a 1917, 1920, 1927, 1929 y 1930.
- *Nomenclátor de las ciudades, villas, lugares, aldeas y demás entidades de población*, años 1887, 1900, 1930, 1950, 1970.
- *Estadística Industrial de España*, 1960 a 1970, publicación anual.
- *Reseña Estadística de la provincia de Alicante*, Madrid, 1958; Madrid, 1969.
- *Primer Censo Agrario de España, 1962*, Madrid, 1964, provincia de Alicante.
- ISARD, WÁLTER: *Métodos de análisis regional*, Barcelona, 1972, 815 pp.
- Italy exports*, núm. 1, septiembre 1973, Milán.

- JESSEN, OTTO: *La Mancha. Contribución al estudio geográfico de Castilla la Nueva*, "Estudios Geográficos", 1946, t. VII, pp. 246-312 y 479 a 524.
- JORDÁ BORRELL, M.<sup>a</sup> ROSA: *La industria del turrón en Jijona*, "Cuadernos de Geografía", núm. 13, pp. 57-74.
- KOREAN TRADE ASSOCIATION: *Korean Trade Directory 1972*, Seúl, 1972, 758 pp.
- LABASSE, JEAN: *La organización del espacio*, IEAL, Madrid, 1974, 752 pp.
- LARIVIÈRE, PIERRE: *L'industrie à Limoges et dans la Vallée Limousine de la Vienne*, París, 1968, 172 pp.
- LÓPEZ GÓMEZ, A.: *Riegos y cultivos en la Huerta de Alicante*, "Estudios Geográficos", Madrid, 1951, pp. 701-771.
- LÓPEZ GÓMEZ, A.: *Riegos y cultivos en las huertas valencianas*, "Cuadernos de Geografía", núm. 1, 1964, pp. 133-155.
- LÓPEZ GÓMEZ, JULIA: *El puerto de Alicante*, "Estudios Geográficos", XVI, 1955, pp. 511-583.
- LLORÉNS VILLAR, FRANCISCA: *La manufactura de calzado en Elda y sus orígenes*, Valencia, 1973, 44 pp., mecanografiado.
- LLUCH, ERNEST: *La gran crisis del zapato*, "La Marina", 16 de septiembre de 1973, pp. 16-17  
— *La vía valenciana*, València, Tres i Quatre, 1976, 254 pp.
- LLUCH, ERNEST, Y OTROS: *L'estructura econòmica del País Valencià*, 2 t., Valencia, 1970.
- MAGRO MAS, ALEJANDRO: *Comercio Internacional: el G. A. T. T.*, Madrid, 1968, 217 pp.
- MARCO CECILIA, JOSÉ MARÍA: *Guía del Comercio de Alicante y su provincia*, Alicante, 1941-42, 250 pp.
- "La Marina", semanario de información general, Alicante, año 1973.
- MARTICHE, ALAIN: *La population et les industries de Mauléon-Licharre*, "Revue de Géographie des Pyrénées et du Sud-Ouest", Toulouse, 1973, t. 44, pp. 89-108.
- Mercado Común Internacional* (edición española), vols. I a III (mercados nacionales).
- MINISTERIO DE ASUNTOS EXTERIORES: *Acuerdo entre España y la C. E. E.*, Madrid, 1970, 236 pp.
- MINISTERIO DE COMERCIO: *El mercado de calzado en Australia*, Madrid, 1969, 12 pp.  
— *El mercado del calzado en Canadá*, Madrid, 1968, 71 pp.  
— *El mercado del calzado en Suecia*, Madrid, 1967, 52 pp.

- MINISTERIO DE INDUSTRIA: *Economía industrial*, revista mensual, años 1966 a 1973.  
— *La industria del calzado en España*, Madrid, 1966, 131 pp.
- MINISTERIO DE OBRAS PÚBLICAS: *Mapa oficial de carreteras*, Madrid, 1973.
- MORALES GIL, ALFREDO: *El altiplano de Jumilla-Yecla*, Murcia, 1972, 467 pp.
- PÉREZ PUCHAL, PEDRO: *Geografía de la población valenciana*, L'Estel, València, 1976, 170 pp.  
— *Natalidad, mortalidad y crecimiento demográfico en las comarcas del País Valenciano*, "Cuadernos de Geografía", núm. 8, Valencia, 1971, pp. 15-33.
- PÉREZ Y RUIZ DE ALARCÓN, JOSÉ: *Historia de Almansa*, Madrid, 1949, 251 pp.
- PINARD, J.: *Les industries du Poitou et des Charentes*, Poitiers, 1972, 515 pp.
- PIQUERAS GARCÍA, RAFAEL: *Almansa. Estudio Económico y Demográfico*, tesis de licenciatura, Facultad de Filosofía y Letras, curso 1971-1972, mecanografiado.  
— *Valle alto del Vinalopó*, en "Geografía de la provincia de Alicante", en preparación.
- PRAGER, J. C.: *L'industrie dans les villes moyennes de la région Midi Pyrénées*, "Revue de Géographie des Pyrénées et du Sud-Ouest", t. 44, 1973, pp. 382-396.
- PRESIDENCIA DEL GOBIERNO: *II Plan de Desarrollo. Industrias manufactureras varias y artesanas*, t. I.  
— *III Plan de Desarrollo. Industrias manufactureras, varias y artesanas*, Madrid, 1972.
- RICO GIL Y OTROS: *Informe-estudio sobre el sector de cerámica y azulejo en la zona española*, Conferencia Permanente de las Cámaras de Comercio, Industria y Navegación del SE. de Francia y N. y E. de España, Zaragoza, 1973, 94 pp.
- RICHARDSON, H. W.: *Economía Regional*, Barcelona, 1973, 491 pp.
- RIGUAL MAGALLÓN, ABELARDO: *Flora y vegetación de la provincia de Alicante*, Alicante, 1972, 403 pp.
- RIVERO ZARDOYA, J. M., y PEIRÓ GALBIS, VICENTE: *Calzado, cuero y confección*, "Aduanas", núms. 237-239, octubre-diciembre 1973, pp. 119-124.
- RÓDENAS MARHUENDA, ANTONI: *D'Azorin i el país meu*, València, 1973, 177 pp.
- ROSSELLÓ VERGER, V. M.: *El litoral valencià*, València, 1969, 2 vols.  
— y BONO MARTÍNEZ, E.: *La Banca del País Valencià*, València, 1973.  
— *Mallorca, Sur y Sureste*, Cámara de Comercio, Industria y Navegación de Mallorca, Palma de Mallorca, 1964.  
— *Distribución de cultivos en la provincia de Alicante*, "Cuadernos de Geografía", 1965, pp. 129-166.  
— *Ensayo de una división comarcal de la provincia de Alicante*, "Cuadernos de Geografía", núm. 1, 1964, pp. 157-177.

- ROSSELLÓ VERGER, V. M. Y OTROS: *Geografía de la provincia de Alicante*, en prensa.
- RUIBAL, ALVARO: *Los pueblos y las sombras*, Barcelona, 1972, 210 pp.
- SANCHIS GUARNER, M., y DIAGO NEBOT, V. G.: *La elaboración manual de cáñamo en la Vall d'Uixó*, "Revista Valenciana de Filología", t. VII, 1963-66, pp. 7-22.
- SANTOS, MILTON: *Geografía y economía urbanas en los países subdesarrollados*, Barcelona, 1973, 276 pp.
- SERVICIO SINDICAL DE ESTADÍSTICA (S. S. E.): *Catálogo de Empresas y productos industriales*, Madrid, 1965-1967.
- *Catálogo provincial de actividades económicas. Centros de trabajo con más de 50 productores*, Madrid, 1965, 607 pp.
- *Directorio de empresas con más de 50 productores. 1971*, Madrid, 1972, 445 pp.
- *Estadística de la producción industrial*, años 1962 a 1971.
- SINTES OBRADOR, FERNANDO: *Alicante y su industria: pasado, presente y futuro de la industria del calzado*, "Información Comercial Española", núm. 185, enero 1974, pp. 199-222.
- *Mercado mundial del calzado*, Cámara de Comercio de Alicante, Alicante, 1970, 202 pp.
- SPATE O. H. E., LEARMONTH A. T. A.: *India and Pakistán: Land, People and Economy*, 1954, 439 pp.
- SPROAT, HERBERT: *Productividad en la industria del calzado*, Madrid, 1959, 67 pp. "Planes de incentivos", 9 pp., y 6 apéndices, ciclostilado.
- Técnica del calzado*, revista de promoción técnica de la industria del calzado, 1972-1974.
- TRIGUERAL, D., y YBARRA, J. A.: *Sector Calzados: tendencia internacional*, Valencia, 1976, mecanografiado.
- UNITED NATIONS: *Statistical Papers. Commodity Trade Statistics, 1971 y 1972*, New York, 1973 y 1974.
- *The Growth of world industry, 1969 y 1973*, 2 vols., New York, 1971 y 1975.
- VICEDO SANTONJA, FRANCISCO: *Trabajo etnológico sobre Hondón de las Nieves*, sin fecha, mecanografiado.
- WEBER, A.: *Theory of the Location of Industries*, New York, 1971, 256 pp.

## FUENTES DOCUMENTALES

ARCHIVO MUNICIPAL DE ALMANSA: *Matrícula de la Industria y el Comercio*, 1920, 1925, 1928, 1970.

ARCHIVO MUNICIPAL DE ELDA: *Padrón Municipal*, 1935, 1955, 1965, 1970.

— *Matrícula de la Industria y el Comercio*, 1920, 1921, 1922, 1923, 1924, 1925, 1927, 1928, 1929, 1930, 1931, 1932, 1933, 1934, 1939, 1940, 1942, 1943, 1944, 1945, 1946, 1947, 1948, 1950, 1953, 1954, 1955, 1957, 1958, 1960, 1964.

— *Reforma de las ordenanzas de construcción del plano de zonas de la ciudad*, año 1967-69.

ARCHIVO MUNICIPAL DE ELX: *Padrones municipales*, 1935, 1970.

— *Matrícula de la Industria*, años 1920, 1922, 1930, 1935, 1940, 1945, 1950, 1955, 1960, 1966.

ARCHIVO MUNICIPAL DE MONÒVER: *Padrón Municipal*, años 1935, 1965, 1970.

— *Matrícula de la Industria*, años 1962, 1968.

— *Memoria Municipal*, año 1970.

ARCHIVO MUNICIPAL DE NOVELDA: *Matrícula de la Industria*, años 1920-1, 1934, 1971.

— *Padrón Municipal*, año 1970.

ARCHIVO MUNICIPAL DE PETRER: *Matrícula de la Industria*, años 1922, 1934, 1935, 1936, 1937, 1938, 1940, 1950, 1953, 1954, 1956, 1957, 1958, 1959, 1960, 1965, 1967.

— *Padrón Municipal*, años 1920, 1935, 1965, 1970.

— *Memoria de la gestión municipal*, ejercicio 1971.

ARCHIVO MUNICIPAL DE SAJ: *Padrón Municipal*, años 1935, 1970.

— *Matrícula de la Industria*, años 1935, 1943.

ARCHIVO MUNICIPAL DE VILLENA: *Impuesto Industrial*, año 1972.

Este estudio se ha podido realizar gracias a numerosas personas y entidades del Valle del Vinalopó que nos han dedicado parte de su tiempo a responder a nuestras preguntas o a facilitarnos la documentación necesaria. Una relación de todos sería engorrosa, pero debemos consignar aquí algunas. Así, don Juan Ramón Montesinos Máñez, que, como director técnico de la F. I. C. I. A., nos facilitó una numerosísima documentación; don Hipólito Navarro y don Enrique Navarro, que han dedicado muchas horas discutiendo la parte histórica y actual de la industria; don Rafael Maestre y don Mario Navarro. También hemos de agradecer la ayuda prestada al personal de los ayuntamientos de Almansa, Elx, Elda, Novelda, Petrer, Saj, y Villena; a la Feria Internacional del Calzado e Industrias Afines, y a las Cajas de Ahorros de Petrer y de Novelda, y en general a los industriales, técnicos y trabajadores que nos ayudaron.

## INDICE

	<i>Págs.</i>
INTRODUCCION ... ..	9
1. LAS BASES GEOGRÁFICAS DE LA INDUSTRIA ... ..	13
<i>Evolución</i> ... ..	17
2. UN ENCUADRE A NIVEL MUNDIAL ... ..	23
1. <i>Producción mundial: zonas</i> ... ..	24
Países importadores ... ..	27
Países exportadores ... ..	30
Países productores consumidores ... ..	41
2. <i>El tamaño de las empresas</i> ... ..	44
PRODUCCION ... ..	55
1. EVOLUCIÓN DE LA POBLACIÓN ... ..	57
<i>Estructura profesional</i> ... ..	60
2. INVERSIÓN ... ..	67
<i>Financiación</i> ... ..	74
<i>La subcontratación</i> ... ..	76
3. SALARIOS ... ..	79
<i>Trabajo a domicilio</i> ... ..	83
4. EVOLUCIÓN DEL EMPLEO Y LA PRODUCCIÓN ... ..	87
Distribución geográfica de la demanda de empleo ... ..	89
<i>Producción</i> ... ..	91
Especialidades ... ..	93
5. TÉCNICAS Y MECANIZACIÓN ... ..	95
<i>La fábrica moderna</i> ... ..	98
<i>Evolución</i> ... ..	102
<i>Migración de las fábricas</i> ... ..	103
6. DISTRIBUCIÓN ESPACIAL DE LA INDUSTRIA ... ..	107
<i>Introducción</i> ... ..	110

<i>Alt Vinalopó</i> ... ..	111
<i>El valle medio del Vinalopó</i> ... ..	112
Otras industrias ... ..	114
<i>El Baix Vinalopó y Bajo Segura</i> ... ..	115
<i>Elx</i> ... ..	118
<i>Elda</i> ... ..	127
Producción manual ... ..	131
Fabricación mecánica ... ..	132
Tamaño de las empresas ... ..	135
Otras industrias ... ..	137
<i>La F. I. C. I. A. de Elda, el más importante centro de servicios especializados.</i>	138
Otros servicios de la Feria: El C. E. P. E. X. ... ..	142
El INEXCOOP ... ..	144
<i>Conclusiones</i> ... ..	145
 MERCADOS ... ..	 151
1. EVOLUCIÓN DEL MERCADO EXTERIOR EN LA ÚLTIMA DÉCADA ... ..	153
<i>Precios y calidades en la exportación de calzado</i> ... ..	158
2. TIPOS DE TRANSPORTE ... ..	161
<i>El transporte aéreo</i> ... ..	161
<i>Otros tipos de transporte</i> ... ..	166
3. ZONAS DE SALIDA ... ..	169
<i>Alicante</i> ... ..	169
<i>Baleares</i> ... ..	173
<i>Barcelona</i> ... ..	174
<i>Otras zonas</i> ... ..	175
<i>Precios y calidades</i> ... ..	178
4. LA DISTRIBUCIÓN ESPACIAL DE LA EXPORTACIÓN ... ..	181
<i>El mercado de los Estados Unidos</i> ... ..	188
5. COMERCIALIZACIÓN DE LA EXPORTACIÓN ... ..	193
<i>Protección arancelaria</i> ... ..	197
6. EL MERCADO INTERIOR ... ..	201
7. MERCADOS DE COMPRA ... ..	205
APÉNDICES ... ..	209
BIBLIOGRAFÍA ... ..	225
FUENTES DOCUMENTALES ... ..	233







