

Carles MANERA (dir.), *Las islas del calzado. Historia económica del sector en Baleares (1200-2000)*, Palma de Mallorca, Leonard Muntaner Editor, 2002, 474 pp.

La industria del calzado presenta en España algunos rasgos llamativamente paradójicos: es un sector en el que ciertas formas de producción han pervivido durante siglos, al tiempo que se daba una continua renovación en el producto y los mercados; es una industria dependiente de las importaciones de materias primas y tecnología, y que elabora un producto cuyo nivel de consumo ha sido históricamente bajo en el país, pero ello no ha impedido que España se situase entre los principales exportadores mundiales de calzado y que en algunos períodos estas exportaciones supusiesen una aportación fundamental al comercio exterior español; también se trata de una actividad que no requiere grandes inversiones en capital fijo y que no genera, por lo tanto, unas instalaciones industriales poderosas y estables, ni proporciona un gran valor añadido y, sin embargo, ha ejercido, y ejerce, una influencia extraordinariamente intensa y prolongada sobre la economía de los lugares donde se ha localizado.

Éstos y otros rasgos singulares del sector se ponen de manifiesto en la obra que dirige Carles Manera, en la que se realiza un análisis de largo plazo, desde la Edad Moderna hasta nuestros días, sobre una de las grandes regiones productoras de calzado del país. El libro consta de cuatro capítulos: el primero, escrito por Miguel Àngel Casasnovas, está dedicado a la industria del calzado en Menorca desde 1400 hasta 2001; el segundo es un estudio de Miguel José Deyà sobre el conjunto de las manufacturas de la piel en la Mallorca preindustrial; el tercero, obra de Joana Maria Escartín, se ocupa del calzado en Mallorca durante el siglo XIX y el primer tercio del XX; finalmente, en el capítulo cuarto, Carles Manera analiza el comportamiento del sector, también en Mallorca, durante el resto del siglo XX. Esta distribución por capítulos ya muestra que no hay un análisis equilibrado de la industria en las dos islas donde está establecida, sino que, reflejando el estado de la investigación, el libro presenta con mucha más profundidad el caso mallorquín, al que dedica más de las dos terceras partes de sus páginas, mientras que el calzado de Menorca recibe un tratamiento menos detallado.

No obstante, Miguel Àngel Casasnovas ofrece un recorrido muy interesante y bien articulado por las vicisitudes de la producción menorquina. En primer lugar, se plantea la situación de las manufacturas de la piel en el Antiguo Régimen, reflejando la importancia de estas actividades —que se vinculan a la riqueza ganadera de la isla— desde, al menos, el siglo XVI. Bajo un sistema gremial crecientemente vulnerado, particularmente en el siglo XVIII, la artesanía zapatera fue consolidándose en los principales núcleos

urbanos, a pesar de los conflictos entre zapateros y curtidores por el comercio exterior de cuero y, ya en el XVIII, de la dominación británica y la franquicia comercial que ésta aplicó en la isla.

A continuación, Casasnovas aborda uno de los puntos centrales de su trabajo: la conversión del calzado en el sector líder de la industrialización en Menorca. Su estudio muestra que, tras las dificultades del período 1820-1850, por la crisis comercial y el decaimiento de la actividad portuaria, fueron las manufacturas tradicionales, con el calzado a la cabeza, las que impulsaron la modernización y el crecimiento económico de la isla. La clave para el desarrollo de la producción de calzado residió en la penetración en el mercado cubano, que probablemente fue una derivación directa de las redes comerciales informales establecidas gracias a la presencia de inmigrantes de origen balear y catalán en la colonia española. El sector creció apoyándose en el “saber hacer” heredado de la artesanía tradicional y con una estructura empresarial compuesta fundamentalmente de pequeños talleres, con unas necesidades de capital fijo muy pequeñas, que recurrían ampliamente al trabajo a domicilio y que financiaban el capital circulante con créditos a corto plazo, en parte de sus proveedores.

La expansión de las exportaciones alcanzó su cima en los años inmediatamente anteriores a la última guerra de Cuba. A partir de entonces y hasta la década de 1930, las ventas exteriores abandonaron su tendencia creciente y fluctuaron según las coyunturas. Casasnovas realiza un sugestivo análisis de la vinculación del calzado menorquín con la demanda cubana y de la búsqueda de nuevos mercados, con éxito desigual, en América y Europa. No obstante, tras un nuevo y breve auge exportador durante la Primera Guerra Mundial, el sector canalizó su oferta fundamentalmente hacia el mercado español.

El estudio destaca que, a pesar de refugiarse en el mercado peninsular y del desarrollo de otro tipo de producciones de menor precio, la industria de la isla continuó destacando por la elaboración de calzado de alta calidad. Esta especialización perjudicó al sector tras la guerra civil, por el retroceso en la capacidad de consumo de los españoles. Así, las empresas menorquinas de calzado permanecieron estancadas durante la posguerra, en un contexto de materias primas intervenidas y escasas, restricciones eléctricas, bajos salarios y retroceso tecnológico. La recuperación, desde mediados de la década de 1950 y, con más intensidad, de 1960, fue acompañada de una mayor mecanización y de una modernización general de la estructura empresarial. Nuevos empresarios, con fábricas de pequeñas dimensiones, pero mejor dotadas técnicamente que en el pasado, hicieron valer el conocimiento acumulado para conquistar de nuevo los mercados exteriores (sobre todo el norteamericano y, en menor medida, de los países de la CEE) con un producto, principalmente calzado de señora, de alta calidad.

De acuerdo con el análisis de Casasnovas, el crecimiento del calzado determinó que, a pesar del paralelo desarrollo de los servicios turísticos, todavía a mediados de los años 70 la industria fuese el primer sector por empleo en la isla, agrupando a casi la mitad de la población activa. Sin embargo, a partir de entonces se sufrió una severa recesión industrial, como consecuencia de la crisis internacional, la competencia de nuevos países productores, la rápida elevación de los costes en España, la falta de adecuación de muchas empresas a las nuevas condiciones del mercado exterior y la posibilidad de destinar las inversiones a sectores con una rentabilidad mayor o, al menos, menos incierta. Los cierres de empresas, el espectacular aumento del trabajo sumergido y la tendencia a la dis-

gregación del proceso productivo entre multitud de pequeñas empresas –procesos que continuaron hasta ya iniciada la década de 1990– parecían augurar una pronta desaparición del sector en Menorca. Sin embargo, en los últimos años del siglo XX tuvo lugar una nueva recuperación de la producción, mientras se estabilizaba el número de empresas y trabajadores.

Quizá es esta última parte del trabajo, la que se inicia con la crisis de los 70, la que tiene un tratamiento menos cuidado en el texto. No aparecen aquí, por ejemplo, las continuas referencias a lo que sucede en el conjunto del sector en España, que tanto enriquecen el análisis del caso menorquín en los períodos anteriores. También se echa en falta en este apartado un mayor aporte de datos cuantitativos, que probablemente se hubiesen podido conseguir, para estas fechas tan cercanas, sin gran dificultad. Enlazando con esto, y para compensar que el trabajo está estructurado en función del análisis de períodos sucesivos, el lector sin duda agradecería la existencia de más cuadros estadísticos y gráficos que mostrasen las tendencias de largo plazo. En cualquier caso, Miguel Àngel Casanovas resuelve de forma admirable la difícil tarea de sintetizar en poco más de cien páginas la evolución histórica de la industria del calzado de Menorca a lo largo de prácticamente seis siglos. Su trabajo realiza aportaciones muy valiosas al conocimiento de esta pieza destacada de la historia industrial española y se ha de tomar como un texto de referencia ineludible en su campo.

La ventaja de las obras donde cada experto se ocupa de la parte que mejor domina es que cada una de las partes tiene un gran interés en sí misma. A cambio, estas obras suelen padecer una falta de coordinación entre las partes y en ellas son frecuentes las reiteraciones. *Las islas del calzado* no escapa a esta tendencia: mucha de la información que el lector ya ha recibido en el primer capítulo, el dedicado a Menorca, vuelve a encontrarla en los capítulos siguientes, cuando se tratan las diferentes etapas del desarrollo de la industria del calzado en Mallorca, y también estos tres últimos capítulos presentan sus propias reiteraciones. En compensación, en cada uno de los capítulos se encuentra un magnífico análisis, que tiene sentido por sí sólo, como texto independiente.

El trabajo de José Miguel Deyà sobre la fase preindustrial de la producción mallorquina reivindica la importancia de las manufacturas en la Edad Media, frente a las interpretaciones “mercantilista” y “agraria feudalizante” de la economía insular en dicho período que –señala el autor– han dominado hasta ahora. Deyà demuestra que la manufactura de la piel estaba ya presente en la Mallorca islámica y que esta actividad continuó tras la ocupación cristiana. Hasta finales del siglo XIII fueron los artesanos musulmanes los que sustentaron el sector, pero en la centuria siguiente el protagonismo pasó a las tenerías cristianas, de mayor tamaño. En el siglo XV, el trabajo de la piel había alcanzado un desarrollo considerable en la isla y estaba organizado principalmente en dos grandes gremios, el de los curtidores y el de los zapateros. Al igual que en Menorca, ambas entidades mantendrían un constante conflicto para obtener del poder político el tratamiento más favorable a sus respectivos intereses: los curtidores presionarían para limitar la entrada de cuero del exterior y asegurarse el control de las pieles de la isla; los zapateros, en cambio, defenderían la libre importación de cuero e intentarían romper el monopolio de los curtidores locales. Esta pugna se resolvió en los últimos años del siglo XVI a favor de los zapateros, quienes obtuvieron el derecho de contratar directamente a maestros curtidores como mano de obra asalariada y llegaron a construir una tenería del gremio. Además, en

el siglo XVI el problema del abastecimiento de materia prima se vio resuelto en gran medida por la llegada de pieles procedentes de América. De esta forma, la anterior hegemonía de los curtidores dio lugar a un predominio de los zapateros en el sector de la piel, hasta el punto de que, en palabras de Deyà, “si en el siglo XV se identificaba a los curtidores con los ricos y a los zapateros con los pobres, a principios del XVIII la situación será precisamente la inversa”.

No obstante, el incremento en la influencia de la producción zapatera fue acompañado de una mayor diferenciación socio-económica en el seno de los artesanos. Por un lado, el gremio reforzó las normas que restringían el número de maestros y tendió a concentrar en una oligarquía el gobierno de la institución; por otro, se consolidó la existencia de trabajadores asalariados (*fadrins*, *obres* o maestros sin taller propio), retribuidos a destajo. No hubo, sin embargo, apenas transformaciones en los rasgos básicos de la estructura productiva y al comenzar el siglo XIX ésta continuaba descansando en los pequeños talleres, sin ninguna mecanización, que producían exclusivamente, según deduce Miguel José Deyà, para el mercado de la isla.

El capítulo, que proporciona asimismo mucha información concreta sobre las vicisitudes en el abastecimiento de pieles y la organización laboral del sector, es un magnífico análisis del calzado mallorquín como manufactura preindustrial, lo que hay que valorar especialmente por el esfuerzo de investigación de archivo que sin duda ha requerido. Sin embargo, no termina de explicar suficientemente cómo esta manufactura crearía las bases para el desarrollo del sector en el siglo XIX. Esta carencia puede apreciarse a través de un ejemplo concreto: el texto indica, sin más comentarios, que el número de talleres se multiplicó por más de dos entre 1784 y 1804, según los datos de la Sociedad Económica de Amigos del País, pero este incremento parece difícilmente compatible con otros argumentos del autor sobre el período, como que el mercado siguió limitado a la demanda insular y, por lo tanto, el aumento de la producción se derivó únicamente del crecimiento demográfico de la isla.

Es Joana Maria Escartín quien realiza un detallado estudio del desarrollo de la industria del calzado mallorquina durante el siglo XIX. Su capítulo destaca la pervivencia en el sector de las formas de trabajo tradicionales, con multitud de pequeños talleres de carácter familiar, que convivirían con algunas pocas empresas de mayores dimensiones. Es más, el texto, que analiza con rigor las condiciones laborales, defiende que el crecimiento del sector, al menos hasta la I Guerra Mundial, fue de la mano de una mayor descentralización de la producción a través de la expansión del trabajo manual a domicilio. Este proceso estuvo vinculado a la estrategia de reducir los costes y, por lo tanto, aumentar la competitividad vía precio, mediante una constante disminución de los salarios de los zapateros, que se vieron abocados a incrementar sus jornadas laborales y a complementar en mayor medida su trabajo con el de mujeres y niños. La estructura descentralizada permitía, además, librarse de gran parte de la carga fiscal.

La expansión del calzado mallorquín se presenta, como en el caso de Menorca, directamente dependiente del comercio con Cuba, y también aquí se pudo superar la crisis colonial –que es revisada en profundidad por Escartín– gracias al mantenimiento de parte de la demanda antillana y a una mayor presencia en el mercado español, hasta que el estallido de la I Guerra Mundial volvió a relanzar transitoriamente las exportaciones. El texto realiza en este apartado una concienzuda revisión de las estadísticas de comercio exterior

y de cabotaje, mostrando que una parte significativa de los envíos de calzado no se registraba, ya que se hacían mediante paquetes postales y, durante los años de la guerra mundial, por el elevado contrabando. Sin embargo, se deja sin tratar uno de los aspectos fundamentales de la penetración del calzado balear en el exterior: cómo se estableció la relación con el mercado cubano, que tan sólo se vincula de forma genérica con la emigración de mallorquines a la colonia; un tema que sí se plantea en el capítulo dedicado a Menorca y que el lector espera poder completar con el análisis de la otra gran isla del calzado.

La demanda generada por la Gran Guerra estimuló la mecanización del sector, pero Escartín señala que este proceso también se vio impulsado por la elevación real de los salarios a partir de 1919 y la escasez de mano de obra ocasionada por la emigración de zapateros a Francia. Una década después, un nuevo conflicto bélico, la guerra civil española, volvió a relanzar la producción, ya que Mallorca se convirtió en una de las principales zonas proveedoras de calzado para el ejército rebelde y sus principales empresas (más de medio centenar) fueron militarizadas.

Lo sucedido a partir de 1939 ha sido estudiado por Carles Manera, cuyo texto, al igual que el de Escartín, aporta una valiosa información cuantitativa sobre la evolución de la industria a través de numerosos gráficos y cuadros estadísticos, que no sólo muestran cifras de organismos oficiales y fuentes indirectas, sino también datos extraídos directamente de la contabilidad de algunas de las principales empresas de la isla, como *Lottusse* y *Camper*. Manera, además, combina el planteamiento de historia del sector con un estudio de la comarca del Raiguer, donde se localiza fundamentalmente la producción de calzado en Mallorca desde la posguerra, y con el análisis de la empresa *Camper*.

Su trabajo parte del fuerte crecimiento experimentado por el calzado mallorquín durante la guerra y el estancamiento, aunque a un nivel superior al de antes del conflicto, de la década de 1940, en la que la autarquía franquista generó unas dificultades similares a las ya comentadas anteriormente para Menorca. Esta situación comenzó a mejorar gradualmente en los años inmediatamente posteriores, gracias sobre todo a la activación de la demanda española. Las exportaciones no se convertirían en decisivas hasta la década de 1960, cuando se penetró en el mercado de EEUU. Manera contextualiza este proceso de crecimiento y expansión exterior mostrando los intentos de los empresarios para mejorar las condiciones de producción y comercialización, su recurso a la “economía sumergida” para reducir los costes y la convivencia con el *boom* del turismo, en el que también invirtieron algunos de ellos.

Al tratar el período que se abre con la crisis de los años setenta, el texto amplía su ámbito geográfico y ya no limita sus análisis a la isla de Mallorca, sino que los refiere al conjunto de la producción de calzado balear. Aunque se trata de un enfoque que está plenamente justificado por la similitud de situaciones entre ambas islas y porque con frecuencia las fuentes ofrecen datos agregados para el conjunto de la región, es un cambio no anunciado en el planteamiento de la obra que genera cierto desconcierto en el lector y aumenta las reiteraciones.

Manera argumenta que la crisis afectó especialmente al calzado balear, dada su gran dependencia del mercado exterior y porque el sector ya venía sufriendo dificultades por el desvío de inversiones y mano de obra hacia el turismo. La gravedad del fenómeno se evidencia por la elevada desaparición de empresas, la disminución del número de traba-

jadores y el relanzamiento de la economía sumergida, especialmente desde finales de los años 70 y durante toda la década siguiente. Las cifras de exportación muestran una recuperación en los años 90, que el autor asocia con los esfuerzos de los empresarios, apoyados por las instituciones públicas, por diversificar sus mercados y por mantener un producto de calidad y alto precio. Esta nueva expansión del calzado mallorquín no ha impedido, sin embargo, que Baleares haya visto reducirse su participación dentro del sector a escala nacional y, aunque Manera no ofrece datos al respecto, parece que ha ido acompañada de una mayor concentración espacial de la actividad, en la comarca del Raiguer. Del examen de esta comarca que se realiza en el texto destaca la tradición industrial del territorio y la flexibilidad de un tejido productivo dominado por las pequeñas y medianas empresas, rasgos que parecen adecuarse al modelo de distrito industrial marshalliano.

Dentro de la comarca, una de las empresas líderes del renacer del sector ha sido *Coflusa*, más conocida por su marca *Camper*. Manera indaga en los orígenes y la evolución de la empresa y muestra como estos “zapateros sin fábrica” han basado su éxito en una organización productiva muy flexible, sin unidades productivas propias, la apuesta decidida por el diseño y una agresiva estrategia de comercialización.

En conclusión, el libro en su conjunto, que se apoya en una gran labor de investigación de archivo y revisión bibliográfica, es una obra fundamental para la historia económica de Baleares y para la historia industrial española. A pesar de que los autores ya habían realizado otros trabajos sobre el tema, en éste encontramos nuevas aportaciones muy significativas y un magnífico estado de la cuestión. Se echa en falta en él, no obstante, lo que suele estar ausente en la mayoría de los trabajos colectivos publicados en España (por supuesto, también aquellos en los que ha participado el autor de esta reseña): un mayor esfuerzo de coordinación que permita superar la mera acumulación de textos independientes para generar una explicación homogénea, coherente y bien articulada.

JOSÉ ANTONIO MIRANDA ENCARNACIÓN