



ILUSTRACIÓN BALEAR Y AMERICANA DE ZAPATERÍA

PERIÓDICO MENSUAL DEFENSOR DE LOS INTERESES MORALES Y MATERIALES DE LA ZAPATERÍA BALEAR

ESPECIALIDAD EN MODELOS NUEVOS

DIRECTOR-PROPIETARIO Y CONFECCIONADOR DE LOS MODELOS: **ANTONIO GONZÁLEZ**

Saldrá á luz el día 1.º de cada mes, acompañado del juego de patrones correspondiente.

Trimestralmente se repartirá á los suscriptores una lámina y cada año una preciosa *oleografía* con nuevos y elegantes modelos.

Toda correspondencia se dirigirá al Director:

Calle de Gomila, núm. 21=TERRENO

PRECIOS DE SUSCRIPCIÓN

En las Baleares 12'00 pesetas al año.
En la Península 12'50 "
En el Extranjero 30'00 francos "

Anuncios á precios convencionales.

El importe de la suscripción se pagará **por adelantado.**

AVISO IMPORTANTE

Con el adjunto número repartimos hoy la tercera hoja de patrones correspondientes á la bota París, para caballero, que tenemos la satisfacción de ofrecer á nuestros abonados en una hoja tirada á la máquina, después de haber vencido algunas dificultades que para ello se nos ofrecían.

En el número próximo repartiremos á nuestros suscriptores una hermosa lámina de litografía conteniendo un precioso modelo de calzado para invierno.

A nuestros abonados

En vista de la buena acogida que se ha dignado concedernos el público profesional aceptando una publicación que como la nuestra sirva de norma y guía á los industriales del ramo de zapatería, hemos, ante todo, de darle las gracias por el favor que nos dispensa.

No esperábamos menos de la notoria ilustración de los fabricantes maestros zapateros de las Baleares, que tan alto han sabido colocar sus productos. A nosotros

nos toca ahora corresponder al favor procurando con todo el celo y conocimiento en la materia que nos da la mucha experiencia que tenemos en el importante ramo de la Zapatería, con nuestros consejos, nacidos de esta experiencia misma y del buen deseo de que esta industria se encauce por los caminos de la cultura, avisándoles de todos los adelantos y poniéndoles al corriente de las innovaciones y mejoras que se introduzcan en el ramo, para que la industria balear de zapatería, una de las más importantes y más floridas á fines del siglo que ha expirado, continúe siéndolo hoy, y para que no vaya en zaga, en cuanto á progreso, al estado de prosperidad que pueda alcanzar en los continentes latino y americano.

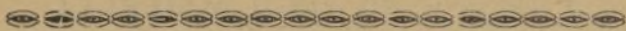
También es nuestra obligación el ponerle al corriente de las variaciones que sufran los materiales en los principales mercados, lo cual insertamos en la sección correspondiente y que esperamos ha de ser de gran utilidad para que al hacer operaciones de cualquier clase, obre con conocimiento de causa.

Uno de nuestros deberes para con los industriales de este ramo, es el que hemos contraído al ofrecerles nuestra cooperación y apoyo, que han de ir encaminados á evitar en lo posible la competencia que los fabricantes de fuera puedan ofrecer al acreditado calzado balear en los mercados

extranjeros donde nuestros productos han conquistado un puesto envidiable.

No tiende á otra cosa el adjunto artículo de nuestro Director, cuya lectura recomendamos, más que á abrir los ojos de nuestros industriales, no ya para que eviten en absoluto esa competencia sino más bien á sostenerla en condiciones ventajosas.

LA REDACCIÓN.



Nuestra industria

A los fabricantes y maestros baleares

Nunca en ninguna clase de industria la competencia lleva á tocar beneficios ningunos, sino á la miseria, á la que vamos directamente todos los que fabricamos calzado. Pues bien, maestros, nunca es tarde si la dicha es buena; nosotros que vemos que la industria á que pertenecemos es necesaria como el pan de cada día, vamos á despertar del letargo en que estamos sumidos y no ir unos contra otros fabricantes de la misma industria, que eso no conduce á ninguna parte más que á la derrota y á la miseria; si los maestros y fabricantes que construyen calzado á la mano creen que la maquinaria es la competencia que les ha de impedir juntarse y poner precio á sus labores, están en un error, porque el calzado de las Baleares nunca puede tener competencia con ninguna fábrica de calzado á la máquina, porque esta clase de calzado no sirve para nada porque es claveteado, y además de molestar á los piés hace que el parroquiano gaste en calcetines más que vale un par de calzado bien hecho á la mano, con buen material, buena horma y bien cosido. Fabricantes á la mano: las máquinas para calzado no sirven por las razones siguientes: particularmente porque el calzado que se monta con Sinlor se ha de montar con unos clavitos que les llaman chinches, y las chinches á la piel, maldito el beneneficio que le hacen; lo que hacen es podrir el material en cuanto han tomado un poco la humedad; después no sirve porque el calzado á la máquina, cuando está á falta de tacones hay que sacarlo de la horma y en otro aparato montar los tacones, de manera que ese calzado en veinticinco ó treinta minutos ha sido construido hasta estar á falta de tacones; nunca puede estar bien hecho, por la razón siguiente: el calzado no es como los panecillos, que se meten y sacan del horno cuando se quiere.

Fabricantes de calzado á la mano y maestros de zapatero: Nunca tengais miedo de que el calzado hecho en pedazos de hierro, que dicen los señores Planas y C.^a que son máquinas, sea mejor que el vuestro; no son máquinas para construir calzado, son máquinas para echar á perder el material, que si los parroquianos supieran los perjuicios que para la salud reporta el calzado hecho con clavos, no comprarían un par siquiera.

Pues bien; el calzado balear, hecho á la mano, no tiene competencia en ninguna parte y menos con un calzado rutinario como el claveteado; el que escribe estas líneas, si fuese fabricante de calzado, nunca compraría una máquina para hacer ninguna faena que pertenezca al oficial de zapatero, porque como las manos, no hay nada que lo haga tan bien; eso ni que discutirse tiene, y si alguien tiene que discutir á favor de las máquinas, contra el oficial, el que firma estas líneas está dispuesto á contrarrestar los argumentos del que las defiende, porque la maquinaria para el zapatero no sirve para nada, aparte de las máquinas Singer ú otra cualquiera de su clase.

Ya que vemos que el calzado que se construye en Baleares no tiene competencia por su buena horma y su buen corte, ¿por qué no le agregamos el requisito que al calzado balear le hace falta para que sea un calzado de primera, extra?

Pues el requisito que le hace falta para que no tenga en ningún mercado competencia es que los fabricantes y los maestros se junten todos á la par y suban el calzado un quince por ciento y de ese quince por ciento al oficial y las costureras les paguen mejor la mano de obra para que pueda ser mejor cosida, más fina y bien hecha; ese es un requisito que al oficial le hace falta para que sea bien martilleado el calzado, y bien concluido.

Así el oficial estará contento y hará caso de lo que le mande el maestro.

Pues, maestros y fabricantes, visto el letargo en que estamos sumidos, juntémonos y vamos á salir de él. No crean que porque al calzado se le suba el precio vamos á tener competencia en los demás mercados.

Están en un error, porque estando el calzado en las condiciones que quedan escritas no tiene competencia en mercado alguno. Saben ustedes que un calzado como este nuestro de Baleares, bueno y sólido, es difícil que encuentre competencia formal en ningún mercado, por los precios que tienen fuera del país las costureras, oficiales, cortadores, alquileres y necesidades, de manera que los que quieren construir para competencia, de hoy en adelante, si se hiciera lo que queda indicado, compe-

tir contra nosotros sería imposible, por las causas siguientes: primera, los oficiales á la mano para hacer un calzado que los mallorquines llevan 14 reales por hechura, los catalanes no lo hacen por menos de 20; segunda las costureras mallorquinas por un par hecho á la máquina llevan 2 reales y las catalanas llevan 3 reales, lo menos; tercera, que en Barcelona y demás sitios de España un cortador gana 7 ú 8 duros á la semana y aquí gana igual que un empleado de consumos; cuarta, que fuera de la isla los alquileres son doble de caros que aquí; y quinta, que los fabricantes de la península gastan más que los de aquí, con mucho.

Esas son las causas que, como queda dicho, impiden la competencia con nuestro calzado. Animo pues, y á tomar medidas decisivas para que prospere nuestra importante industria.

ANTONIO GONZÁLEZ.

Al Gremio de Zapateros

Debo decir al respetable gremio de Zapateros, que por el camino que siguen hace doce años con el modo de entenderse en cuanto á los precios de las clases de calzado, no es un sistema que convenga ni para el constructor en particular ni para el gremio en general.

Esto de vender el calzado á su capricho ó al precio que le obliquen las circunstancias de la competencia, no es eficaz para trabajar con un régimen por el que tanto el maestro como el oficial puedan ganar en relación á los trabajos prestados á sus obras, y de eso resulta las discordias y desavenencias entre el operario y el patrono, á los cuales puede compararse al gato y al perro, por estar en continua lucha, teniendo sus intereses opuestos con un antagonismo venenoso que les divide.

¿Quieren evitar ese antagonismo, esa lucha incasante que les pone en ridículo por cuestión de un real más ó un real menos? Reúnanse ahora que es el tiempo también de reuniones de gremios, y así como se reúnen para tratar de sus intereses, de parte de su contribución, traten también del modo de poner en práctica un arancel, ó sea una tarifa de precios, dividiendo en clases sus productos y en categorías las tiendas y fábricas, por razón de su importancia, con precios fijos como lo hacen casi todos los demás industriales de otros artículos.

Pero, señores... ¿Qué debe ser que vamos á comprar carne, patatas, aceite, manteca, arroz y, en fin, muchos artículos que podría citar, y hemos de estar sujetos á las alteraciones de precio que sufran esos artículos, sin causa, al parecer determinada? Y siendo nuestra industria tan importante, pues solamente de ella viven más de dos mil personas en Mallorca, ¿tenemos que continuar en esta apatía tan indiferente, consin-

tiendo que este número de familias no puedan cubrir sus necesidades, no solamente de los operarios sino también de nosotros (y debemos decirlo así porque es la verdad), pues no es oro todo lo que reluce, y solamente por esas miras ridículas hemos de sufrir y hacer sufrir á nuestros hermanos de trabajo?

De ninguna manera debemos consentirlo. Levantémonos de ese letargo que nos abruma, reunámonos y cambiemos impresiones, como si fuéramos de una misma familia, y formemos unas bases con precios fijos á nuestras mercancías, á fin de que todos los del ramo reciban un jornal en relación á sus necesidades y vereis cuan diferente es este otro sistema del que hasta ahora venimos siguiendo en perjuicio de la industria zapateril.

J. SOLIVELLAS.

El Ministro de Hacienda

y la Real Orden del 10 de Abril

A su debido tiempo trató la prensa, las deficiencias de dicha Real Orden y los perjuicios que á la industria de calzado irrogaba.

Hoy, según nuestras noticias, el Ministro ha reconocido una parte de su mala disposición y ha querido enmendarla dando disposiciones á las Delegaciones de Hacienda, que si se cumplen, debemos darle un voto de gracias, pues el que incurre en una falta y la cumiende, dá pruebas de un buen juicio y de que en sus actos le guía la buena intención.

La Real Orden en cuestión, no citaba fecha ni plazo determinado para que los industriales zapateros, á pesar de la perturbación y pérdidas que habian de experimentar los industriales que no tuviesen tiempo para liquidar sus existencias y quedar reducidos á 50 pares de calzado construido, para pertenecer á la clase 4.^a, tarifa 7.^a, como en la misma se dispone.

Esa falta de disposición, ha dado por resultado que como la investigación no se para en mientes, y con tal de esquilmar al contribuyente, todos los medios le son buenos, ha visto en ello una buena presa y un ancho comedero; así es que, desde el día que salió en la *Gaceta* la mencionada Real orden, se empezaron á formar expedientes y otros trabajos de peor nombre, saliendo los industriales condenados por Consejo Administrativo á multas de más ó menos cuantía.

Mañ mirando este asunto con detención, ha visto el Ministro el inaudito atropello de que ha sido víctima la zapatería española.

Ha visto, que las existencias de calzado que al publicarse la Real Orden tenían los industriales, eran bajo todos conceptos legales, justas y que constituían su capital, su fortuna, su única propiedad.

¿Cómo pues, no respetar tan sagrados intereses? ¿Cómo puede ser valedera la disposición de un Ministro, aunque vaya revestido de una Real Orden, si ataca y destruye la propiedad de miles

de industriales con tanta honradez adquirida, pues en su mayoría lo han sido á fuerza de desvelos y privaciones, hijas todas del noble sudor del trabajo?

Siendo así, por ley natural, como puede comprenderlo quien tenga un átomo de raciocinio, ¿entra en lo posible que tuviesen efecto los expedientes y multas por este concepto impuestas á los industriales que en tales condiciones haya hallado el fisco?

De este error se ha dado cuenta al Ministro, y en consecuencia sabemos ha dispuesto que sean absueltos todos los industriales que por la Delegación se le haya formado expediente y además que se devuelva el dinero á los que por igual concepto hayan pagado alguna multa, dando tiempo hasta el 1.º de Enero para que todo industrial se ponga dentro de su cuenta respectiva marcada en la ley repetida Real Orden de 10 de Abril.

No escasearemos el aplauso que se merece el Ministro por la mencionada disposición, pero si hemos de hacerle notar que su obra no es más que á medias, cuando en su mano se halla hacerla por completo.

Si el Ministro estuviera en pormenores del organismo de esta industria ó tuviera quien le informara en todos sus detalles, del modo de ser de la misma, no tomando por tipo un establecimiento de Madrid, como muchas veces acontece, sino todos en general, de seguro que le caería el alma á los pies y que avergonzado retrocedería de su pensamiento de estar en vigor desde 1.º de Enero la mencionada Real Orden de 10 de Abril. ¿Qué gana el Estado con ella? Nada.

Por este camino, las arcas del Tesoro no hacen más que disminuir.

La división de tarifas es el caos, el embrollo, el *maremagnum* del fisco donde tiene ancho campo para sus operaciones ocultas y de todo ello muy poca cosa queda para el Tesoro.

Esto no debemos probarlo nosotros, debe saberlo por experiencia el mismo Gobierno.

La prohibición de tener más de 50 pares contruidos es el absurdo de todos los absurdos; es privar el desarrollo á todo industrial, es, sin réplica alguna la paralización de la industria.

Primero porque no puede haber ninguna tienda con vida propia ni mucho menos desahogada con esta condición. y

Segundo porque priva al joven experto, afanoso é inteligente para desarrollar sus facultades de laboriosidad dentro de la industria, y por este motivo, como llevamos dicho, vendrá la paralización, la muerte de la misma.

¿Es este el camino moderno de un buen hacendista? No.

El bienestar y riqueza de una nación, viene del desarrollo y prosperidad de las industrias y de todo movimiento productivo.

Luego, si de las altas esferas del poder, se hilvanan leyes y disposiciones que sólo tiendan á perturbar y adormecer ese nervio productivo, como sucede con la Real Orden de 10 de Abril, de seguro que la industria quedará diezmada y el Tesoro se resentirá más y más del quebranto ocasionado por la misma.

Meditelo el Ministro, medítelo el Consejo administrativo en pleno, que fué el que dictaminó la

mencionada ley, y si no bastan sus elevadas meditaciones, pregunten á cada una de las provincias, á la industria toda, cuál es su parecer, y verán como responden unánimemente fuera la división de clases y tarifas.

Establézcase la unificación de las mismas bajo el promedio de ellas. Esta es la justicia.

Esta es la disposición más sana y provechosa para el Tesoro y más equitativa para la industria de calzado.

Dejad á los Síndicos la división de cuotas, que nadie más que ellos son los conocedores del bienestar, movimiento y riqueza de cada establecimiento dentro de su localidad.

En los nuevos presupuestos está la oportunidad de dicha reforma, y estamos seguros que si llegara á conocimiento del señor Ministro, no dejaría de calcularlo y establecerla, puesto que vería en ella, además de un acto de justicia y bienestar para la industria, un medio más eficaz y productivo para el Tesoro.

En pró de la exportación

La prosperidad económica de un país está relacionada á muy diversas causas, pero una de las principales radica en la mayor ó menor importancia de su comercio.

Todos los pueblos algo adelantados en industria se han preocupado constantemente del comercio de exportación y han cifrado en él halagüeñas esperanzas que se han visto casi siempre confirmadas por el éxito. España, si quiere rehacerse de los perjuicios que le está irrogando la pérdida de las colonias, ha de intentar la conquista de nuevos mercados. Muchos tropiezos puede evitarse desde un principio, guiándose por el procedimiento de la comparación; método experimental que en materia mercantil es muy fecundo en enseñanzas. Veamos, pues, de qué medios se valen las demás naciones que cuentan con buenos mercados en el exterior, y procuremos acertar en la forma más conveniente de proceder.

A pesar de que muchos de los productos franceses son muy apreciados en todos los mercados; algunos vense ya suplantados por artículos alemanes, suizos y hasta italianos, debido muy principalmente al gran empeño que tienen éstos en emplear todos los medios que están á su alcance para asegurar y extender la venta de los productos que exportan; mientras que aquellos se muestran algo apáticos y hasta obstinados en sus modos de fabricación y usos comerciales.

La persistencia en imponer su gusto personal, calidad de los géneros, sus costumbres comerciales á gente que vive lejos de ellos en condiciones particulares de clima y á menudo en costumbres diametralmente opuestas, son obstáculos á que prosperen sus negocios.

Los exportadores italianos y alemanes dan prueba de una flexibilidad que hace honor á su inteligencia comercial. Empiezan por doblegarse á todos los usos locales, y en lo posible se adaptan á las conveniencias del cliente. No bastando ya los representantes para asegurar el desarrollo

de la venta, mandan viajeros cuya influencia es siempre superior. Cuando la índole del negocio es insuficiente para permitirse los gastos de un viajante, salvan esta dificultad procediendo por grupos: un fabricante de toquillas, un almacenista de paños y otro de corbatas reúnen, delegando un solo viajante y contribuyen en los gastos á prorrata de las notas que haya tomado por cuenta de cada uno de ellos. Generalmente cuando una casa toma viajante, antes de que éste haga la primera salida, permanece algún tiempo en la fábrica ó despacho donde se le pone al corriente de la clase de negocio. La elección recae siempre en personas que conocen el idioma del país que han de visitar: jóvenes bien instruidos, bien educados y que luchan para colocar sus productos con toda su inteligencia. Por lo regular cuando se traza por primera vez una ruta, el viaje resulta largo y caro, de suerte que puede decirse que es de exploración; se hace el segundo y se establece ya un representante de su nacionalidad, y á fuerza de sacrificios y perseverancia llega á conseguir lo que desean.

Claro está que las consideraciones expuestas son de orden secundario, si bien no despreciables si se comparan con los inconvenientes que tenemos que salvar y que ya no dependen exclusivamente de la iniciativa privada, puesto que ésta debería verse ayudada por los gobiernos. Nuestra ignorancia de lo que ocurre más allá de nuestras fronteras puede remediarse con la aplicación y el estudio, ya que no faltan revistas y obras completas verdaderamente apreciables y que pueden ilustrarnos; pero se hace necesario que fundemos buenos Museos Comerciales; que creamos en el extranjero Agencias con objeto de vender directamente nuestros productos. Tomemos ejemplo de los industriales italianos que cuentan con gran número de dichas agencias, obteniendo de ellas la venta de mercancías, ya sea poniendo en relación directa al comprador y el vendedor, ó bien mediando por cuenta propia. No perdiendo de vista el desnivel que existe en general, entre nuestra industria con la de naciones más adelantadas, se desprende que aun tardaremos algún tiempo en lograr un progreso que nos coloque en condiciones de lucha; pero precisamente durante el período de evolución, es cuando pueden prestarnos buena ayuda los Museos y Agencias comerciales.

Nuestro desconocimiento sobre prácticas mercantiles, progresos industriales, derechos arancelarios, cambio de moneda, fletes, motivan que se desista varias veces de hacer pruebas por temor de fracasar. Afortunadamente ya la información aquí se hace más fácil, gracias á la iniciativa del Fomento del Trabajo Nacional que con la fundación del Museo Comercial consigue aclarar en gran parte algunos inconvenientes que hasta aquí se creían poco menos que insuperables.

La comparación entre nuestro país y el extranjero es una forma excelente y admirablemente propia á poner en claro las causas que hayan contribuido al progreso de algunos pueblos y á la decadencia de otros.

Puesto que en negocios de exportación estamos muy atrasados, procuremos que al dar los primeros pasos estos sean guiados por la observación,

y tomando ejemplo de los demás sepamos aprovechar lo bueno y deshechar lo malo, para que á la primera embestida no nos coja el desaliento, teniendo siempre presente la máxima de que vale más precaver que remediar.

SECCIÓN COMERCIAL

Cueros

Han llegado á Barcelona en el vapor «León XIII» de Buenos Aires, 28.000 cueros y en el «Adela Roca» 7.223. Limitadas han sido las operaciones durante la semana, y éstas aun han sido con cueros de desecho, medio pelo y pelo verano, por no querer pagar los curtidores los precios que piden los tenedores de este artículo por los cueros de clase superior y pelo de invierno.

Los precios corrientes en Barcelona, es decir, los que piden los almacenistas (y no lo ceden menos) son los siguientes:

Cordobeses pelo invierno, libras 00 á 54 1½ pesetas 0'00 á 3'50 kilos.

Montevideos id., id., id., de 00 0½ á 53 0½ idem id., de 0'00 á 3'40 id.

Entrerrios id., id., id., de 00 0½ á 52 1½ idem, id., de 0'00 á 3'35 id.

Correntinos id., id., id., de 00 0½ á 50 0½ idem, id., de 0'00 á 3'20 id.

Buenos Aires id., id., id., de 00 0½ á 50 0½ idem, id., de 0'00 á 3'20 id.

Las clases de desecho y pelo verano 3 libras menos por quintal.

Importación de oro americano

De un momento á otro recalará en el puerto de Hamburgo el vapor-correo trasatlántico alemán que trae con destino á varios países de Europa, especialmente Francia y Alemania, una partida de barras de oro cuyo valor es de 7.082.583 dollars, ó sea la mayor cantidad de metal amarillo que de una vez haya traído buque alguno á este continente.

A fin de evitar, como ha sucedido hace poco tiempo, el robo de una parte del oro remitido, ha guardado aquel tesoro á bordo del citado trasatlántico, un pelotón de polizontes yanquis armados y tomándose, además, toda suerte de precauciones.

La mayor parte de las barras de oro van destinadas á Francia, dos millones de dollars á Alemania y el resto, como se ha dicho, á varias naciones europeas.

Con la citada remesa asciende ahora á 17 millones 500 mil dollars el valor del oro americano exportado á Europa en las últimas cinco semanas.

Todo aquel oro, al ser exportado paga un derecho de cuatro centavos de dollar por cada 100 dollars de valor.

Para hacer fondos en este continente se anuncia en Nueva-York el próximo envío de más barras de oro.

**Señores Constructores y Fabricantes abonados
á nuestra ilustración.**

Palma

D. Juan Martorell, Conquistador.—D. José Barceló, Unión.—D. Antonio Obrador, Estanco.—D. Nadal Ferragut, Sindicato.—D. Bartolomé Parets, San Nicolás.—D. Nicolás Segura, Colón.—D. Miguel Vidal, Casa España.—D. José López Costa, S. Antonio.—D. Luis Barbará, Riera.—D. Bartolomé Llambías, San Pedro.—D. José Garau, Santa Catalina.—D. Juan Solivellas, Cort.—D. Jaime Ripoll, Bosch.—D. Antonio Andreu, Platería.—D. Tomás Creus, Samaritana.—D. José Borrás, San Miguel.—D. Fernando Font, Yeseros.—D. Pablo Casanovas, P. Harina.—D. Pedro Pons, Cotoner.—D. Pedro Antonio Ripoll, Socorro.—Don Francisco Salas, Lulio.—D. Gabriel Santandreu, Temple.—D. Luis Ferrer Permaner, Huertos.—D. Jaime Abraham, Rambla.—D. José Rubert, Torre del Amor.—D. Bernardo Sastre, Unión.—D. José Ramis, San Magín.—D. Bartolomé Bestard, Alfarería.—D. José Heredero, Desamparados.—D. Alfonso Bueno, San Alonso.

Península

Sres. Paul Hermanos, Barceloneta.

Pueblos

D. Antonio Llobera, Inca.—D. Antonio Puja-
das, Inca.—D. Miguel Truyol, Inca.—D. Juan
Ferrer Coll, Inca.—D. Miguel Truyol, Inca.—
D. Juan Coll Socías, Inca.—D. José Llinás Oli-
ver, Inca.—D. Pablo Villalonga, Lloseta.—Don
Antonio Ordinas, Lloseta.—D. Lorenzo Ferra-
gut, Lloseta.—Hijos de Pedro, Binisalem.—Don
Bartolomé Pons, Binisalem.—D. Antonio Peri-
cás, Binisalem.—D. Pablo Coll, Alaró.—D. Nico-
las Perelló, Alaró.—D. Bartolomé Martorell,

Alaró.—D. Andrés Pericás, Alaró.—D. Juan Tu-
bella, Alaró.—D. José Bernat, Alaró.—D. Pablo
Bauzá, Sóller.—D. José Pons, Sóller.—D. Feli-
pe Araque, Sóller.—D. Antonio Arbona, Sóller.—
D. Antonio Pons, Sóller.—D. Jaime Bennasar,
Sóller.—D. Sebastián Mulet, Lluchmayor.—Don
Gabriel Caubet, Lluchmayor.—D. Gabriel Cau-
bet, Lluchmayor.—D. Juan Moger, Lluchmayor.
D. Juan Catany, Lluchmayor.—D. Gregorio
Salvá, Lluchmayor.—D. Sebastián Estela, Lluch-
mayor.—D. Pablo Salvá, Lluchmayor.—D. An-
tonio Monserrat, Lluchmayor.—D. Juan Forteza,
Lapuebla.—D. Rafael Cladera, Lapuebla.—Don
Vicente Sacarés, Muro.—D. Francisco Sacarés,
Muro.—D. Antonio Fluxá, Inca.—D. Francisco
Fuster, Pollensa.—D. Miguel Vives, Pollensa.—
D. Juan Suau, Pollensa.—D. Francisco Capó,
Pollensa.—D. Miguel Alcina, Artá.—D. Cosme
Nicolau, Felanig.—D. Francisco Fuster, Felanig.
—D. Sebastián Artigas, Felanig.—D. Gregorio
Martí, Manacor.—D. Miguel Fullana, Manacor.
—D. Antonio Fluxá, Inca.—D. Juan Seguí, Inca.
—D. Bernardo Payeras, Inca.—D. Andrés Ca-
nastra, Inca.—D. Antonio Ferrer, Inca.—Don
Mateo Colom Beltrán, Inca.—D. Antonio Mir,
Inca.—D. Antelmo Clár, Campos.—D. Andrés
Vicens, Felanig.—D. Juan Colomar Boscana,
Lluchmayor.—D. Miguel Puigserver, Lluchma-
yor.—D. Mateo Puig, Lluchmayor.—D. Antonio
Fuster, Porreras.—D. Pedro Dols, Santa María.

(Continuará)



SECCIÓN DE ANUNCIOS

FÁBRICA DE CURTIDOS

Especialidad en CALCUTAS color y mate

Alfonso Bueno y C.^a

Sociedad en Comandita

Palma de Mallorca

FÁBRICA: Calle de Salom, 3

DESPACHO: San Alonso, 36, pral.

LA NACIONAL

PALMERÍA, ESPARTERÍA,
LONAS, COTONINAS, SACOS PARA ALMENDRÓN, CUERDAS DE TODAS CLASES
PARA LA MARINA DE GUERRA Y MERCANTE Y LA INDUSTRIA
PIMENTÓN MOLIDO DE TODA CLASE, SALES MOLIDA Y EN GRANO,
AJOS, ALCAPARRAS Y PULPA DE ALBARICOQUE

Fabricación de Alpargatas de todas clases

EXPORTACIÓN Á TODOS PUNTOS

Ventas al por mayor y menor á precios reducidos

Nadal Ferragut

Sindicato, 122 — PALMA DE MALLORCA

SUCURSAL EN INCA.—Mayor, 24

Juan Martorell | **Francisco Salas**

CONSTRUCTOR DE CALZADO Á MEDIDA

Conquistador, 6

FABRICANTE DE CALZADO

CALLE DE LULIO & PALMA

JOSÉ BARCELÓ

CONSTRUCTOR Á MEDIDA

Especialidad en Calzado para Militares

CALLE DE LA UNIÓN

Jaime Ripoll

FABRICANTE DE CALZADO

— CALLE DE BOSCH, 14 —

CALZADO Á MEDIDA

Nicolás Segura

Calle de Colón & PALMA

LUIS BARBARÁ

FABRICANTE DE CALZADO

— RIERA, 7 — PALMA —

BARTOLOMÉ PARETS

Constructor á medida

~~~~~ SAN NICOLÁS \* Palma ~~~~~

**MIGUEL VIDAL**

Calle de Casa de España, 7

☼ ☼ CONSTRUCTOR DE CALZADO ☼ ☼

**ZAPATERÍA ARTÍSTICA**

— DE —

**Juan Solivellas**



— PLAZA DE CORT \* PALMA —

**FÁBRICA DE TACONES DE MADERA**

— DE —

— PEDRO ANTONIO RIPOLL —

San Lorenzo, 61 @ PALMA



# A los Maestros Zapateros

Impresiones sobre **TIRANTES** con tinta inalterable y del color que se quiera.

Dorados al fuego sobre plantillas, piel y satén con oro legítimo, oro bajo, plata y aluminio.



Los clichés para dorados se confeccionan con el dibujo que se quiera y gratis para los parroquianos.

Todos estos trabajos se confeccionan en los talleres de

**AMENGUAL Y MUNTANER**

Conquistador, 30 y Cadena, 2

— PALMA DE MALLORCA —

 **María Martí** 

**ALMACÉN DE CURTIDOS**

— PLAZA DE LA CUARTERA — PALMA —

— **Antonio Obrador** —  
**FABRICANTE DE CALZADO**

CALLE DEL ESTANCO, NÚM. 21 — PALMA

**Jaume y Cabello**

**CURTIDOS** ❖ ❖ ❖ ❖ ❖ ❖

❖ ❖ ❖ **Y ARTÍCULOS PARA CALZADO**

— CORDELERÍA, 14 — PALMA —

PALMA DE MALLORCA = Tipo-litografía de Amengual y Muntaner — 1901