



INFOPIEL

Número 9
Febrero 2008

Marqués de la Ensenada, 2, 4º Tel. 913 194 864 Fax: 913 103 507 28004 Madrid E-mail: ooop@empresas.inescop.com

Editorial presidente

**MANUEL
GARCÍA GUTIÉRREZ**
Presidente OEEP



QUERIDOS AMIGOS PELETEROS:

Vaya por delante en esta primera carta abierta como Presidente de la OEEP mi ferviente deseo de que vayáis alcanzado, en este final de temporada, unos resultados razonables para vuestros negocios lo que ya de por sí supondría, dadas las circunstancias, un gran éxito y motivo de sincera satisfacción. Porque, a pesar de mi natural optimismo, no puedo dejar de reconocer que, tras unos más que aceptables años para el sector peletero y nuestros negocios, la tendencia general de la actividad económica parece estar cambiando de signo y, de confirmarse, nos afectaría singularmente. Tengo claro, en todo caso, que en esta ocasión la desaceleración de la economía nos encontrará mucho mejor preparados y con una experiencia acumulada para afrontarla infinitamente mayor que en las crisis de décadas anteriores.

Y tras este deseo reiteraros mi voluntad y compromiso de cumplir el programa que me impuse tras mi

elección como Presidente de la entidad especialmente cuanto se refiere a explicar y, sobre todo, compartir estrechamente con los miembros del Comité Ejecutivo las decisiones más importantes y trascendentes para nuestra entidad buscando en primer término su viabilidad y, luego potenciarla como máxima representante de la peletería de nuestro país, extremo indiscutido y plenamente reconocido por la Internacional Fur Trade Federation (IFTF).

Creo que ya habéis tenido oportunidad de apreciar esta determinación recientemente con ocasión de la necesaria reestructuración del personal de la entidad; ha sido una decisión dolorosa pero inevitable y entiendo que se ha llevado a cabo con transparencia, otro de los objetivos comprometidos en mi programa. La vocación de servicio al sector, el carácter democrático de nuestra entidad y el profundo respeto a todos sus integrantes nos la exige y espero que vosotros me la demandéis en caso de incumplimiento.

Para concluir, transmitiros una exigencia que no por conocida es menos imperiosa. A nivel internacional nuestra entidad tiene el reconocimiento internacional de la Federación Internacional, contamos con el apoyo expreso y firme de sus órganos y de las personas que la dirigen; a nivel nacional, somos los indiscutidos interlocutores de las Administraciones e Instituciones Públicas (Municipales, Autonómicas y Estatales) así como del resto de Asociaciones de los Sectores Afines (Curtidores, Marroquineros, Calzado o Confección) y de los relacionados con la Moda (Textil, Asociación de Creadores de Moda, etc.), pero creedme que para mantener ese reconocimiento y lograr una eficaz defensa del sector se precisa que las Asociaciones que se integran en la Organización Empresarial Española de la Peletería sean también numerosas y representativas y los peleteros más profesionales, comprometidos y solidarios.

A lograrlo encaminaré mi esfuerzo personal y sé que tendré el apoyo y colaboración del resto de miembros de la Junta Directiva y aprovecho esta oportunidad para pedirlos, una vez más, si no lo habéis hecho ya, que os incorporéis a las Asociaciones autonómicas y, si no existieren en vuestro territorio, que lo hagáis en la OEEP.

Con la mano tendida espero vuestras inquietudes y propuestas.



Editorial

La situación de la peletería

Es difícil hablar de cómo va hoy la peletería en general. En primer lugar, porque no estamos ante un producto que tenga resultados uniformes en todas las partes del mundo. De hecho ningún producto los tiene. Los tiempos en que se oía la expresión, "cuando sale el sol, sale para todos" han pasado. Sobre todo porque el sol sale a distintas horas y parece que en peletería sale mucho antes en China que en Europa o los Estados Unidos.

El mercado chino es fundamental para la peletería en los niveles más altos de la cadena de distribución, eso es indudable. Pero es un pobre consuelo para un peletero español saber que las cosas van bien en China. Rusia también tiene una situación señaladamente activa que tiene una influencia muy positiva en los mayoristas y fabricantes que han sabido penetrar el mercado ruso, especialmente los fabricantes del mercado griego. Aún así, la situación de competencia es brutal; la supervivencia se

basa en una política agresiva de precios y, en el caso más positivo, en ofertar productos con un valor añadido en forma de innovación o moda.

Todas estas incertidumbres se han visto reflejadas en un año un tanto irregular en cuanto a lo que se refiere a los precios de la materia prima que han afectado, sin duda, también directamente a los mercados emergentes. Mercados que, por otra parte, ya no son sólo fabricantes de prendas, sino al mismo tiempo consumidores finales e incluso, últimamente, productores de materia prima.

Pero nosotros estamos en España y necesitamos defender el tejido industrial y al empresario español. Las interacciones con mercados emergentes pueden sin duda beneficiar nuestro negocio pero, al llegar al final de la cadena de distribución, es el punto de venta español el que debe tener unos resultados saludables. El trabajo común de todo el gremio dentro de las asociaciones profesionales es una de las vías fundamentales en este sentido.

Mucho es lo que se ha hecho desde la OEEP en los últimos años y muchos los beneficios para todo el gremio de la piel. No sólo los asociados han obtenido beneficios del trabajo realizado por nuestra organización. Es fácil escuchar en muchas ocasiones que este trabajo no se ve reflejado en buenos resultados comerciales y que no se traduce de forma positiva en la cuenta de pérdidas y ganancias del peletero pero, como es bien sabido en marketing al analizar y valorar las acciones, tampoco se conoce cómo estaríamos si el trabajo no se hubiese desarrollado y, sin embargo, se tiene la seguridad y el convencimiento de que el resultado habría sido mucho peor.

Y si mucho e importante ha sido lo hecho hasta ahora, no es menos cierto que lo que queda por hacer es fundamental. Lo principal es empujar todos en la misma dirección, definir un objetivo común claro y concreto, y ponerse a trabajar. Cada uno en su área, cada uno de acuerdo con sus posibilidades, pero mirando todos hacia el mismo sitio. El tener una organización nacional viva y dinámica con espíritu emprendedor nos hará tener una posición más sólida en el contexto internacional y nos facilitará el acceso a niveles de decisión de los organismos supranacionales de la peletería. La dimensión, la naturaleza del mercado español, el trabajo realizado y el ánimo por seguir trabajando son la mejor plataforma para alcanzar ese objetivo.

La visión de SAGA FURS



JAN ERIK CARLSON

Director Ejecutivo SAGA Furs
Managing Director, CEO

Desde SAGA siempre hemos reconocido el Mercado Español como un componente importante de la industria internacional de la Peletería. Es un mercado con gran demanda de productos de piel y también un mercado que nos ofrece la más importante de toda la estabilidad. Siguiendo esta forma de pensar, SAGA ha invertido en España medios financieros y humanos a gran escala.

A lo largo de los años la OEEP ha sido un estrecho colaborador de SAGA, y hemos realizado juntos muchos proyectos fructíferos. Nuestra filosofía siempre ha estado dirigida al beneficio de ambas partes, y viendo los resultados creo que es lo que hemos conseguido.

En este momento, comprobamos que los compradores profesionales y los consumidores son más conscientes de qué tipo son los productos de piel que están adquiriendo. Recientemente, IFTF ha lanzado el proyecto OA, y en SAGA creemos que supondrá una importante iniciativa en el futuro. La idea tras el proyecto de la etiqueta OA encaja a la perfección con la imagen de la marca SAGA, que se basa en la calidad inmejorable y una ética consistente.

The point of view of SAGA

At SAGA we have always recognized the Spanish market as an important component of the international fur industry. It is a market that has a strong demand for fur products and a market that offers us most important of all stability. Following this way of thinking, SAGA has invested financial and human resources in Spain on a great scale.

Through the years OEEP has been a close partner of SAGA, and we have realized many fruitful projects together. The philosophy has always been that it should be a win/win situation for both parties, and looking at the results I think we have achieved just that.

At this moment in time, we see that the professional buyers and the consumers are becoming more aware of what kind of fur products they are buying. Recently, IFTF has launched the OA concept, and at SAGA we believe that this will be an important initiative in the future. The thinking behind the OA is very much in line with the brand image of SAGA, which is based on unsurpassed quality and strong ethics.



JULIETTE BAILEY
Directora Ejecutiva IFTF
Executive Director, CEO

La voz de la IFTF

"La Directora Ejecutiva IFTF ha tenido la amabilidad de enviar a nuestra revista su opinión sobre nuestra entidad así como comentar la iniciativa que actualmente centra la actividad de Federación Internacional."

España ha sido por mucho tiempo y es un Mercado importante para el comercio Internacional de Piel, no solo en términos de facturación sino también por su apreciación de la moda de alta calidad y la excelente artesanía. Durante muchos años, la Organización Empresarial Española de Peletería ha sido un miembro muy activo de IFTF y hemos trabajado juntos con el fin de proteger los intereses nacionales e internacionales de la piel. IFTF agradece enormemente a la OEEP el apoyo al proyecto de Origen Asegurado de la Etiqueta OA. Esta iniciativa, lanzada oficialmente en 2007, tiene el objetivo de responder a la creciente

demanda por parte del consumidor de información sobre el origen de los productos. La etiqueta OA asegura al consumidor que la piel que están comprando procede de un país donde las regulaciones nacionales o locales o los estándares que gobiernan la producción de piel están vigentes. La colaboración conjunta entre IFTF, American Legend Cooperative, Finnish Fur Sales/Saga Furs, Copenhagen Fur y las casas de subastas de Norte América, en el programa- cuyo control es independiente- demuestra el compromiso de la Industria de la Piel con la transparencia y los más altos estándares del bienestar animal.

Message from International Fur Trade Federation (IFTF)

Spain has long been an important market in the international fur trade, not only in terms of turnover but also because of its appreciation of high quality fashion and excellent craftsmanship. For many years, the Organización Empresarial Española de la Peletería has been an active member of the IFTF and worked with us to protect national and international fur interests. IFTF is particularly appreciative of the OEEP's support for the Origin Assured (OA™) programme. Officially launched in 2007, this initiative aims to answer growing consumer demand for information about product origin. The OA™ mark assures consumers that the fur they are buying comes from a country where national or local regulations or standards governing fur production are in force. A joint collaboration between IFTF, American Legend Cooperative, Finnish Fur Sales/SAGA Furs, Copenhagen Fur and North American Fur Auctions, the programme –which is independently monitored– demonstrates the fur industry's commitment to transparency and to high animal welfare standards.

La posición de la FINNISH FUR SALES

"La Managing Director de la Finish Fur Sales, Miss Pirkko Rantanen-Kervinen ha atendido amablemente la petición de INFOPIEL y ha querido en unas breves líneas sintetizar la posición de la Finnish Fur Sales en relación con la OEEP así como resaltar el proyecto más importante que centra la actividad de la International Fur Trade Federation (IFTF)."

Con el paso de los años la OEEP ha fortalecido su posición como representante del Comercio Español Peletero, tanto a nivel nacional como internacional. Mediante la promoción de la Piel Española a través de diferentes proyectos y actividades la OEEP ha unido vigorosamente a todos los sectores de la Industria Peletera Española.

Ser miembro de la International Fur Trade Federation ha llevado al comercio peletero español hacia el foro internacional, uniendo lazos con varias asociaciones de peletería a nivel mundial. La Industria peletera a día de hoy es un sector muy global e integrado. Por tanto es también muy importante que el comercio local este representado por una organización nacional fuerte con conexiones directas con el comercio internacional. La OEEP naturalmente juega un importante papel en esto.

IFTF junto con Finnish Fur Sales y otras tres casas de subastas ha introducido uno de los programas más exigentes en nuestra historia, llamado la Etiqueta de Origen Asegurado-Etiqueta OA. Este programa fortalecerá la confianza de los consumidores sobre las pieles y es la respuesta a las demandas de los consumidores modernos de hoy en día con respecto a la trazabilidad del producto y de la industria. Las organizaciones miembros de IFTF alrededor del mundo, y en España naturalmente la OEEP, están en la posición clave para llevar a cabo el programa a un nivel nacional.

Yo confío plenamente en la profesionalidad de la OEEP a la hora de defender los intereses de toda la Industria Peletera Española y les deseo un muy exitoso año 2008.



PIRKKO RANTANEN-KERVINE
Directora Ejecutiva
Finnish Fur Sales
Managing director

Over the years OEEP has strengthened its position to represent the Spanish Fur Trade both nationally and internationally. By promoting the Spanish fur trade through different projects and activities OEEP has also joined all sectors of the Spanish fur Industry strongly together. Being a member at International Fur Trade OEEP has brought the Spanish fur trade to the international forum and links it keenly with other fur trade associations world-wide.

Fur Industry today is very global and integrated industry. Therefore it is also important that the locally trade is well represented by a strong national organisation with direct links to the international trade. OEEP naturally plays an important role in this.

IFTF together with Finnish Fur Sales and 3 other auction companies has introduced the most challenging program ever, called Origin Assured - OA Label. This program will build up the confidence in the furs among consumers and it is the reply to the today's modern consumers' demands regarding traceability of the product and industry. IFTF's member organisations world-wide are in key position to implement the program nationally and in Spain it is naturally OEEP.

I have full trust in OEEP working professionally to the interest of the whole Spanish fur industry and I wish you a successful year 2008.

Dos guarnicioneros

por FÉLIX MADERO



Félix Madero, nace en Madrid en 1959, pero asegura que es del lugar donde le llevaron horas después de nacer: La Puebla de Almoradiel, pura Mancha toledana. Félix es el director de De costa a costa, el informativo tertulia de la noche en Punto Radio. Ha sido galardonado con el Premio Ondas 1997 y la Antena de Oro 2006 que otorga la Federación de Asociaciones de Radio y Televisión y Premio Protagonistas 2007.

Pasé mi infancia, feliz y cierta, en un pueblo de La Mancha toledana, en La Puebla de Almoradiel. A finales de los sesenta, en ese pueblo convivían en una extraña armonía hoy inimaginable distintos oficios de los que ya sólo tenemos memoria. Cerca de mi casa había una vaquería, y yo aún recuerdo cómo sonaban las monedas en el mármol blanco cuando te despachaban la leche. En mi memoria está también la de un taller que arreglaba aparatos de radio, otro que apañaba calderos rotos, un hombre manco que alargaba la vida de nuestras rudas bicicletas, un herrero que afinaba nuestros clavos para jugar en la plaza y, por último, un guarnicionero que era una especie de héroe entre los muchachos porque nos cosía, no sin antes enfadarse, los balones de fútbol que en aquellos tiempos denominábamos de reglamento. “Maldito *furbo!*”, decía siempre que nos veía abrir la puerta de su negocio.

Es verdad que el guarnicionero era para mí eso, un salvador de pelotas con la badana rota y por el que se asomaba la recámara a punto de explotar. Aquél hombre me retenía en su tienda y me obligaba a escucharle durante un rato con la promesa de que me arreglaría el balón pronto y gratis. Y me contaba historias de guarnicioneros. De un oficio desaparecido hoy y del que ya no quedan señales ni huellas, ni siquiera en los pueblos de La Mancha. Aquellos mecánicos de lujo sin cuyo concurso y conocimiento las caballerías no estaban dispuestas para la labor han desaparecido. Sólo queda su recuerdo. Y quedan también los aromas, los olores de un taller donde las pieles curtidas colgaban de las paredes blanqueadas. Ese olor, que debe estar asentado en mi cerebro con la misma intensidad con que está el olor a tiza, a lapicero y a goma de borrar, me devuelve a la infancia cada vez que huelo la piel trabajada y embellecida. Lo hago de vez en cuando en una chaqueta que acer-

co a mi nariz, en una cartera, en un bolso. Aspiro intensamente, y lleno mis pulmones con la misma fuerza con que, ya de mayor, aprendí a rescatar del pan su olor y del vino sus aromas. Es casi un ritual sagrado, pero me gusta el olor que desprende una caja de zapatos nuevos.

Pero les hablaba del guarnicionero de mi pueblo, del que nos les he dicho su nombre, Martín. Este arreglapelotas se sorprendió un día porque yo supiera como se llamaban las herramientas con las que trabajaba: esto es una lezna, decía yo; y esto una media luna, y esto otro una uñeta y eso de más allá un maticant. “Bueno, bueno, bueno”, repetía Martín mientras le metía la aguja a la badana. Hoy lo recuerdo así, emocionado porque un niño conociera el nombre de aquellos utensilios. Pero aquello no tenía ningún mérito, porque había sido otro guarnicionero, mi bisabuelo Vicente Santos el que poco menos me obligó a reconocerlos con la promesa de que ese era el precio de la perra del domingo.

De modo que vengo, o provengo de manos que acariciaron la piel, que las trataron y embellecieron, incluso para el rudo oficio de las bestias del campo. La piel, la industria del curtido tal y como hoy es no la reconocería mi bisabuelo, y tampoco Martín. Ya no sé qué lugar ocupan los sacabocados, ni la gubia y tampoco los maticantos. Quizá sólo son elementos de decoración. Quizá ya no caben en una industria potente como la del curtido en España. Pero de ahí, de ese esfuerzo artesanal, de ese germen humano y humanizador vienen centenares de empresas y empresarios que emplean a miles de trabajadores; de ahí la inteligencia y el impulso de emprendedores españoles que han sabido mantenerse fieles a los “vicentes y martines” de esta historia tan mía y hacen frente al frío y mecánico mercado extranjero a base de artesanía, acabados manuales y en

la personalización de los procesos de tintura y acabado.

Con todo lo dicho, con la evidencia que dan los números de una industria que da de comer a 30.000 personas que trabajan en cerca de 3.000 empresas; con la fortaleza de ser España, junto a Italia, el país que ofrece más diseño, calidad y exclusividad en peletería, hay de vez en cuando algunos sectores embobados de un ecologismo barato, snob y siniestro que la tienen tomada contra este sector. Allá ellos. Hay quien dice que todas las ideas son respetables. Y yo digo que no. Que lo respetables son las personas, pero las ideas son algunas veces absurdas y molestas. Y en otras ocasiones, lamentables. Son esos que arrancan una frase con una declaración de principios: Soy anti...taurino, fútbol, clerical... ¡Antileches, oiga! No hay mayor estupidez que aquella de la que hacen gala los que tienen por costumbre atacar todo aquello que ignoran. Costumbre muy española y actual.

A mi me da mucha tranquilidad ver los números de una industria tan potente como la española. Por las razones explicadas, y porque sé que no puede haber nadie más defensor de unas materias primas, de un ecosistema y de unos derechos—sí, oiga, los derechos de los animales—, que aquellos que viven de ello. Supongo que explicar esto a los “anti” es como dar de flores a los cerdos. Qué se le va a hacer. Cuánto me gustaría que mi bisabuelo Vicente y el recordado Martín estuvieran aquí para decirlo mejor que yo. Cuanto. ■

SALUDO DE **GERARDO DÍAZ FERRÁN** A LOS EMPRESARIOS DE LA OEEP



Aprovecho la ocasión que amablemente me ofrece la revista Infopiel para saludar a los empresarios de La Organización Empresarial Española de la Peletería, OEEP. Una organización que representa a 390 empresas, cuya actividad abarca desde los ámbitos mayoristas y minoristas a los de talleres y granjeros.

Aglutina, por tanto, los intereses de distintos ámbitos y actividades dentro de un sector que cuenta con un protagonismo importante tanto desde el punto de vista nacional como desde el internacional. Por eso, aprovecho la ocasión también para transmitirles ánimos en unos momentos de incertidumbre y desaceleración de la economía en los principales países, entre ellos España.

Como sabéis, España cuenta con una economía basada en fundamentos bien sólidos y estables que permitirán hacer frente a esta desaceleración. Pero, al mismo tiempo, hay que poner en marcha sin dilación reformas y medidas que colaboren a afrontar el reto.

Muchas de estas medidas están contenidas en el Plan Estratégico 2008-2011 para la modernización de la economía española y para la mejora de la competitividad, elaborado por la mayoría de las organizaciones territoriales y sectoriales que forman CEOE. En el mismo se destaca que las empresas deberán potenciar sus esfuerzos a favor de una mayor productividad, a la vez que las Administraciones Públicas deberán llevar a cabo políticas de apoyo a las actividades económicas. Políticas orientadas a reducir las cargas de las empresas, que fomenten el ahorro, la inversión y la creación de empleo y que ayuden a mejorar la situación de las pequeñas y medianas empresas.

Se insiste, además, en políticas que mejoren la educación y formación profesional, que fomenten la innovación y desarrollo tecnológico o que propicien mayores inversiones en infraestructuras. Todas necesarias para que la actividad empresarial siga creando riqueza, empleo, progreso y bienestar.

Os repito mis ánimos para que sigáis colaborando con estos objetivos, sin desmayar ante las adversidades.

GERARDO DÍAZ FERRÁN
Presidente CEOE

R SANROMAN
Consultoría y Formación

IFTFALDÍA

ETIQUETA OA



La etiqueta de Origen Asegurado (OA) es la gran apuesta de imagen para los próximos años de la IFTF en la medida que con su introducción y la generalización de su uso por los profesionales pretende garantizar al consumidor el origen y la calidad de la piel de cada prenda.

El principal objetivo de la etiqueta OA es tranquilizar a los consumidores, diseñadores y a los detallistas sobre el origen de la piel y su calidad. El sector de la peletería es un sector regulado por normativas nacionales e internacionales integrado por personas responsables que van más allá incluso de esa normativa en su afán de transparencia y búsqueda del mayor estándar posible de bienestar en la cría de los animales para peletería.

A tales efectos, se vienen realizando varios encuentros entre los directivos responsables de la puesta en marcha del proyecto en la IFTF y las empresas que controlarán la implantación de la etiqueta. Entre ellos, mencionaremos las ponencias de la Directora Ejecutiva de IFTF, Juliette Bailey, y del Director de Cotecna, Don Joaquim Sellares, en el Seminario de la Asociación Empresarial de Peletería celebrado el día 29 de octubre en Madrid.

Premio Internacional Competición JÓVENES DISEÑADORES REMIX 2008

España vuelve, un año más, a constituirse en uno de los participantes en el Premio REMIX de Jóvenes Creadores, que se celebrará en Milán durante la feria MIFUR. Este año seremos representados por Ana Locking, parte del dúo de diseñadores Locking-Shocking,

La frescura de nuevas formas, la innovación en el diseño y la creatividad, conforman la esencia de esta joven diseñadora, por la que la OEEP ha apostado para este 5º Certamen de la Competición REMIX.

Está demostrado que una de las principales iniciativas para motivar a los jóvenes diseñadores es hacer posible su participación en eventos que les faciliten un mayor conocimiento de la piel, sus posibilidades y sus propuestas. Y para nosotros, comprobar su ilusión y disposición es un buen motivo de orgullo y satisfacción. Estos jóvenes diseñadores y creadores nos ofrecen un justificado optimismo que va más allá de la simple constatación del futuro del sector. Nos ofrecen la garantía de que la piel mantendrá su posición de vanguardia como material noble y deseable entre los diseñadores que ocuparán los lugares más destacados del panorama de la Moda en nuestro país.

FUR - THE NATURAL, RESPONSIBLE CHOICE
ISSUE 41 - SUMMER 2007

IFTF news

INTERNATIONAL FUR TRADE FEDERATION



NEW EVANS MCDANIEL TREND DOSSIER FINDINGS
The second part of the Evans McDaniel Trend Dossier has been distributed to IFTF members this month. The insightful trend consultants have focussed on the rise of corporate responsibility for green issues e.g. Saab's new bio-powered car and Anya Hindmarsh's 'I'm Not A Plastic Bag' bag. Now, in contrast to previous decades when the concept of 'greenness' was based on forsaking extras and living a 'simple' life, the new green ideology is founded on the very best of design, craftsmanship and exclusivity, which supports the consumer's personal philosophy. An example of this is the new Louis Vuitton handbags, each one unique and created out of previous season samples with a price tag of £35,000.

A FRONT PAGE
Evans McDaniel Trend Dossier Findings

B SECOND PAGE CONTENT
Hollywood Project Success
First Woman Chair Appointed
Swiss Fur Booklet
Men In Fur

C THIRD PAGE CONTENT
Animal Rights Activists To Pay Faux Fur
Animal Rights & Political Seminar
Maurice Award

D BACK PAGE
Origin Assured OA
Positive Communications Plan & Crisis Plan
REMIX Winners







Jornada Técnica de la Industria de la Peletería Aragonesa

actospromocionales

LA MODA SOBRE LA PIEL

El día 27 de noviembre en la Casa Montal de Zaragoza, la Asociación de Peleteros de Aragón celebró su Fiesta Anual que en esta ocasión incluyó desfile, entrega de galardón y cena.

Acompañaron en el acto a los peleteros aragoneses, encabezados por su Presidenta, María José Rodríguez, el nuevo Presidente de la Organización Empresarial Española de la Peletería, D. Manuel García Gutiérrez, y su antecesor en el cargo, D. Martín Martínez Hernández.

El desfile, alejado de la tradicional pasarela, consistió en una exhibición de las prendas por la coreografía de las "cheerleaders" del CAI de Zaragoza con lo que al impacto visual de la belleza de las pieles quedó asociada una sensación de ligereza y ductilidad, características de todas las prendas presentadas. En esta línea de evolución hacia prendas más cómodas y versátiles, junto a los abrigos y cazadoras, ganan protagonismo en la peletería actual los complementos de chalets y estolas como muy bien quedó reflejado en el acto.

El galardón de este año recayó en Carmen Abad, testigo de la evolución del sector a lo largo de tres generaciones y profesional de reconocido prestigio.



El anterior presidente de la OEEP, D. Martín Martínez Hernández y el actual, D. Manuel García Gutiérrez, acompañaron a los peleteros aragoneses encabezados por su presidenta Doña María José Rodríguez en la presentación de sus propuestas para la próxima temporada que realizaron en la Casa Montal de Zaragoza el día 27 de octubre de 2007

El evento, que tuvo como último acto una cena, vino a demostrar la pujanza de la peletería aragonesa y el acierto de sus profesionales al apostar por la Calidad, el Diseño y la Moda, junto a un trato personalizado al cliente, como las bazas principales para superar las dificultades de otras temporadas y la competencia de las importaciones masivas de Extremo Oriente.

Imágenes de algunas creaciones de los peleteros aragoneses en la Casa Montal durante la presentación de sus propuestas para la Temporada 2007/2008



XI CONGRESO INTERNACIONAL DE LA PIEL

Los pasados días
21 y 22 de octubre
se celebró el XI Congreso
Internacional de la Piel en
el Parador Condés de Gondomar
de Baiona (PONTEVEDRA)



El excepcional marco albergó unas Jornadas Técnicas culminadas por un resonante éxito tanto por la calidad de las conferencias y sus ponentes como por el número y variedad de asistentes: representantes de las casas de Subasta de la Kopenhagen Fur y Finnish Fur Sales, SAGA, IFTE, EFBA, granjeros y peleteros de toda España y medios de comunicación, especializados y de información general de cobertura autonómica y nacional.

Galicia se sitúa hoy a la cabeza de la producción nacional de animales para peletería, sus profesionales ocupan los lugares de vanguardia en la creación y diseño en piel de nuestro país y con la celebración de este acontecimiento de carácter internacional se acredita como referente ineludible del escenario internacional del sector peletero.



1. Asistentes de la Asociación Empresarial de Peletería de Madrid y de la OEEP al IX Congreso Internacional de Peletería celebrado en Bayona los días 21 y 22 de octubre de 2007

2. De izquierda a derecha: el presidente de AGAVI, D. Isidoro Cisneros, el diseñador Miguel Palacio, el presidente de la OEEP, Manuel García Gutiérrez y Charo Carrillo, coordinadora del Congreso

Para demostrarlo nada mejor que reseñar las conferencias y los ponentes respectivos:

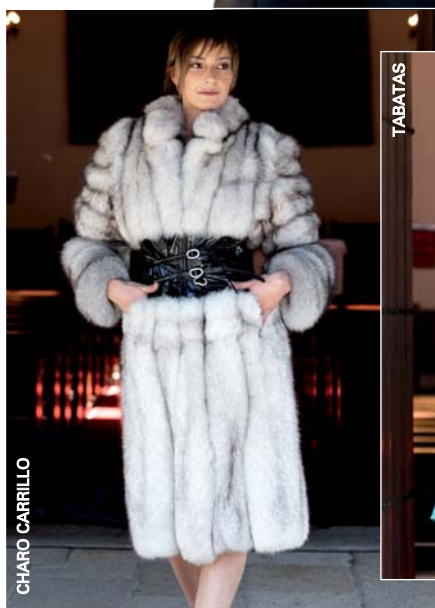
Así la “Situación do Mercado, tendencias e futuro da pel”, fue examinada y desarrollada por D^a Pirkko Rantannen-Kervinen, Presidenta de Finnish Fur Sales (FFS): La “Etiqueta O.A. (Origin Assured Label): Significado e Implantación”, por D^a Páivi Mononen-Mirkkilä, Directora Comunicación de Finnish Fur Sales (FFS); Las “Materias que marcan tendencia”, por D. Pedro Zozaya, Editor de Moda de VOGUE.ES; Las “Tendencias: Diseño y Moda”, por D. Miguel Palacio, Diseñador.

Y como broche final del evento, tuvo lugar un Desfile de prendas en piel, avance de la temporada 2008/2009 en el que participaron las firmas: Araujo Piel, Peletería Tábatas, Makari, y Charo Carrillo.

MAKARI



CHARO CARRILLO



1. Carlotta Pellizzari, directora de Pellicce Moda en su intervención en el XI Congreso de la Piel

2. De izquierda a derecha: D. Manuel García, presidente de la OEEP, Doña Pirkko Rantannen-Kervinen, Directora de la Finnish Fur Sales, y D. Isidoro Cisneros, presidente de AGAVI



actos promocionales

MADRID

Acción promocional de la Asociación Empresarial de Peletería de Peletería

Avance 102

Hablamos con Fernando Rodríguez Suárez Presidente de la AEP Vicepresidente de la Organización Empresarial Española de Peletería y Vocal de la Junta Directiva de CEIM y con José Miguel Martín Manzanares, Secretario General de la AEP.

“Fundamentalmente, nuestros proyectos pasan por la integración total en el mundo de la moda”

(¿Qué balance haría de la evolución de la Asociación que preside?)

Desde su constitución hasta la fecha, hemos visto crecer la AEP en una Asociación moderna, dinámica, cercana, adaptada a las necesidades de los asociados. Hoy en día agrupa a más del 80% de las empresas de peletería de la Comunidad de Madrid, por lo que podemos calificar como positivas, muy positivas, el balance de la evolución. En mi caso, quiero destacar un año como Presidente, estamos en el principio de nuestro mandato y estoy decidido a seguir impulsando esa evolución positiva de la asociación.

(¿Existen asociaciones similares a la suya en España?)

Por supuesto que sí y todos nosotros nos agrupamos a su vez en la Organización Empresarial Española de Peletería.

Defina los rasgos más distintivos de su Asociación.

Por el número de asociados, es la más numerosa y representativa de España, por su desarrollo a las que hay en otros Comarcados, siendo muy activa en la prestación de acciones y servicios al asociado.

Los proyectos de I+D+D, ¿pasan por...?

Una mayor y mejor integración con la Organización Española y a su vez, con la Federación Internacional de Peletería, por mantener y aumentar nuestros excelentes lazos de unión con CEIM y otras organizaciones empresariales, así como empresas del sector como SAGA FURS y finalmente, por implementar todas las posibilidades que posee en nuestro marco la Cámara de Comercio e Industria de Madrid, la Comunidad de Madrid y el Ayuntamiento de Madrid.

Para no querer dejar de resultar que, fundamentalmente, nuestra proyección pasa por la integración total en el mundo de la moda.

Estamos interesados en que con asesoría, difusión, trabajo y ayuda de nuestras Administraciones, podamos alcanzar nuestros objetivos.

(¿Hacia dónde está evolucionando el sector de la peletería en España?)



Evolutiones positivamente hacia una clara integración con el textil. Las prendas son ligeras, juveniles, atractivas y muy variadas.

(¿Qué opinión de la peletería hablada en los últimos años sobre activistas y ecologistas en contra del uso de pieles?)

No creemos que deba existir polémica, somos una industria más, asumiendo y cumpliendo responsablemente la normativa actual tanto nacional como internacional. El logotipo que nos identifica actualmente y que nació de una magnífica acción llevada a cabo desde la Organización Española, se denominó PIEL DE ORIGEN

CONTROLADO, que garantiza el origen controlado de los pieles utilizadas. Seguimos manteniendo esa línea y, en breve, aparecerá también la etiqueta OIA, origen asegurado. En todo caso hay algo fundamental: “la libertad de elección”.

(¿Cuál cree que será la tendencia a futuro del mercado?)

En moda, prendas trabajadas con más elaboración y utilización de nuevos tintes.

(¿Qué reclamaciones hacen de cara a la defensa de su sector?)

En la industria y en el comercio necesitamos diseño, innovación, modernidad, seguridad y moda.

Además destacamos... Nuestro deseo es que todos los pelateros se agruparan con nosotros, teniendo un objetivo común de potenciar y desarrollar el sector peletero. Tendríamos la fuerza a quién quiera sumarse a este esfuerzo colectivo y agradeceríamos públicamente la ayuda y trabajo en beneficio de nuestro sector del Ayuntamiento de Madrid, concretamente de su área de Economía y empleo a través de su Agencia de desarrollo económico “Madrid Emprende”, de la Cámara de Comercio e Industria de Madrid, de la firma SAGA FURS y de la Comunidad de Madrid.

En la industria y en el comercio necesitamos diseño, innovación, modernidad, seguridad y moda.

SAGA FURS

Las últimas tendencias y técnicas de confección en peletería se pueden consultar en www.sagafurs.com

MadridEmprende

AGENCIA DE DESARROLLO ECONOMICO

Cámara Madrid

En defensa de la piel

La Asociación Empresarial de la Peletería (AEP), fue fundada hace ya más de veinticinco años y, durante todo este tiempo ha venido trabajando en defensa de los intereses comunes del sector peletero. Desde sus inicios, la AEP, promueve la representación, desarrollo, mejora y valorización del comercio y la industria de las pieles.



La asociación forma parte del CEIM contando con dos vocales en la Junta Directiva y también de la OIEP, así como de las Juntas Accionistas de Consumo del Ayuntamiento de Consumo de Madrid y la Comunidad de Madrid.

Fruto de las colaboraciones con el Ayuntamiento de Madrid nació la página www.aepelateria.org, en la que se está trabajando para una mayor oportunidad.

En general, las asociaciones pertenecientes a la AEP responden a un perfil de alta cualificación profesional y total formación en la venta de sus productos.

Promueve acciones, tanto con sectores como la Joyería y la Perfumería, para alcanzar las mayores cotas de seguridad para sus empresarios.

La AEP se constituyó en 1978, y agrupa a más del 40% de los pelateros de la Comunidad de Madrid. La asociación forma parte del CEIM, contando con dos vocales en la Junta Directiva y también de la OIEP, así como de las Juntas Accionistas de Consumo del Ayuntamiento de Madrid y la Comunidad de Madrid. Su Secretario General es vocal del Pleno de la Cámara de Comercio e Industria de Madrid por la Industria de la Piel y el Cuero, en el logotipo que los distingue como miembros asociados de la AEP. En general, los asociados pertenecientes a la AEP responden a un perfil de alta cualificación profesional y total formación en la venta de sus productos.

Además, se desarrollan proyectos de promoción de la piel, trabajos con diseñadores de moda, seminarios, programas de formación para profesionales y trabajadores del sector.

La AEP tiene muy presente su papel mediador entre los empresarios del sector y la sociedad en general. Por ello, por un lado, se realizan una serie de acciones en pro del uso de prendas de piel.

Promueve acciones con diseñadores de moda para que la piel se mueva en las Pasarelas, y que se promueva la piel dentro del mundo de la moda, al cual pertenece.

Disputamos de los Juces de Madrid. Fruto de las colaboraciones con el Ayuntamiento de Madrid nació la página www.aepelateria.org, en la que se está trabajando para una mayor oportunidad.

Además, se desarrollan proyectos de promoción de la piel, trabajos con diseñadores de moda, seminarios, programas de formación para profesionales y trabajadores del sector.

La AEP tiene muy presente su papel mediador entre los empresarios del sector y la sociedad en general. Por ello, por un lado, se realizan una serie de acciones en pro del uso de prendas de piel.

Promueve acciones con diseñadores de moda para que la piel se mueva en las Pasarelas, y que se promueva la piel dentro del mundo de la moda, al cual pertenece.



ASOCIACIÓN EMPRESARIAL DE LA PELETERIA

Miembro de CEIM

Morales de la Sierra, 2ª planta
28004 Madrid
Tel: 91 799 10 00 Fax: 91 799 10 01
www.aepelateria.org



- DISEÑO Y DESARROLLO WEB
- DESARROLLO DE PLANES DE FORMACIÓN
- INVESTIGACIÓN DE MERCADOS

C/ CONSTANTINO RODRÍGUEZ, 32
POZUELO DE ALARCÓN 28224 MADRID
TELÉFONO: 91 799 10 00 FAX: 91 799 10 01

Jornada de divulgación y encuentro del SECTOR PELETERO

El pasado día 29 de octubre de 2007, a las 20,30 h. en el Hotel Meliá Galgos de Madrid, se celebró el tradicional Seminario de la ASOCIACION EMPRESARIAL DE PELETERÍA DE MADRID.

En un salón repleto de empresarios del sector, incluso algunos de ellos tuvieron que permanecer de pie durante el desarrollo del mismo, asistieron Don Salvador Santos Campano, Presidente de la Cámara de Comercio e Industria de Madrid y Presidente de CECOMA, Don Daniel López Gálvez, Director General de Comercio del Ayuntamiento de Madrid, Don Juan Arrese Romero-Rato, Director General de AVALMADRID, Don Manuel García Gutiérrez, Presidente de la Organización Empresarial Española de la Peletería, Don Hilario Alfaro, Presidente de COCEM, Don Borja Oria, Presidente de ACOTEX y Don Julio Suárez, Director General en España de SAGA FURS.



El Presidente de la Cámara de Madrid, junto con el Presidente de la Organización Española de Peletería, el Presidente de COCEM y el Director General de AVALMADRID

En ésta edición, bajo el título ETIQUETA OA: ASEGURANDO EL ORIGEN DE LAS PIELS, se contó como ponentes con DOÑA JULIETTE BAILEY, Directora Ejecutiva de la FEDERACIÓN INTERNACIONAL DE ASOCIACIONES DE PELETERÍA y DON JOAQUIM SELLARES, Director de la firma COTECNA.

La etiqueta OA, Origen Asegurado, es un proyecto de actuación mundial, lanzado desde la Federación Internacional, relativo a la trazabilidad de las pieles mediante dicha etiqueta, siendo España uno de los países piloto del Proyecto.

El seminario y el tema desarrollados fueron un rotundo éxito y tras la clausura

del mismo por el Presidente de la AEP, los asistentes fueron invitados a degustar un cóctel.



Los ponentes del Seminario, el Sr. López Gálvez, Director General de Comercio del Ayuntamiento de Madrid, el Presidente de la AEP, el Director en España de SAGA FURS y el Secretario General de la AEP y Vocal del Pleno de la Cámara de Madrid

DESAYUNO DE TRABAJO CON

La Directora Ejecutiva de la Federación Internacional de Peletería

En la sede de CEIM, se desarrolló el pasado día 30 de octubre, un desayuno de trabajo entre Doña JULIETTE BAILEY, Directora Ejecutiva de la Federación Internacional de Peletería (IFTF), Don Manuel García Gutiérrez, Presidente de la Organización Empresarial Española de la Peletería, Don Fernando Rodríguez Suárez, Presidente de la Asociación Empresarial de Peletería de Madrid, Don Julio Suárez, Delegado de España en la IFTF, Don Rodrigo Ochoa, miembro de la Junta Directiva del Gremio de Peleteros de Cataluña y Don José Miguel Martín Manzanares, Secretario General de la AEP y Adjunto a la Presidencia de la OEEP.

Se agradeció a la Sra. Bailey el esfuerzo realizado para acudir a España y reunirse con los representantes de la Peletería Española. En un ambiente muy cordial, se repasó la situación actual de la Peletería mundial y se informó directamente a la máxima representante ejecutiva de la Federación Internacional de la nueva etapa que se había iniciado en España, con los proyectos y planteamientos a realizar. Se trasladó también desde España nuestro compromiso de participar y trabajar en las Comisiones de la IFTF, para alcanzar finalmente un puesto en el Comité Ejecutivo de la Federación Internacional.

Finalmente, el grupo de trabajo antes de abandonar CEIM, recibió el saludo del Secretario General de CEIM, D. Alejandro Couceiro.



La Directora Ejecutiva de la IFTF, el Presidente de la OEEP, el Presidente de la AEP, el Delegado de España en la IFTF y el Secretario General de la Asociación Empresarial de Peletería de Madrid y Adjunto a la Presidencia de la OEEP en CEIM

actospromocionales

El Gremi de PeleTERS de CATALUNYA

presenta las nuevas tendencias para la temporada
OTOÑO-INVIERNO 07/08

El lujo y la elegancia que ofrece el MSC Orchestra fue el entorno elegido este año para presentar las tres tendencias en pieles

Barcelona, 26 de Noviembre de 2007. Tres de las firmas más prestigiosas en la peletería catalana con mayor proyección internacional, **José Luis Aznárez, Herminia Frouchtman y Ricardo Galí**, nos presentan un evento de lujo y glamour a bordo del MSC Orchestra.

La compañía italiana **MSC Cruceros**, una de las principales empresas del sector cruceros en el mundo, nos acoge a bordo de **MSC Orchestra** para mostrar las nuevas tendencias en pieles de este invierno. El **MSC Orchestra**, el nuevo y espectacular barco de MSC Cruceros, es una perfecta fusión de elementos únicos en diseño, confort, seguridad y grandes espacios en uno de los barcos de mayor colorido del panorama crucerístico italiano. El mar tiene una nueva joya: **MSC Orchestra**.

A este acto asistió el Presidente de la OEEP, Manuel García Gutiérrez, el secretario general de la AEP, José Miguel Martín Manzanares, Guillermo Fernández Reguera, asesor de la OEEP, Maruja Rincón Álvarez, antigua directora de la OEEP y Julio Suarez Christiansen, delegado de SAGA FURS en España, empresa que copatrocinaba el evento.

De izquierda a derecha: Rodrigo Ochoa de peletería Herminia Frouchtman, la presentadora Ana García Siñeriz, D^{ña} Marta Ferrusola (esposa del Ex Presidente de la Generalitat de Catalunya, el Honorable Jordi Pujol), la actriz Bibiana Fernández y José Luis Aznárez, presidente del Gremio de Peleteros de Cataluña



JOSÉ LUÍS AZNÁREZ nos presenta una tendencia caracterizada por la fusión de materias. Crea un ambiente único, cuya riqueza visual queda unificada en el color negro. Un clásico que está más candente que nunca, aplicado a prendas, complementos y accesorios. Líneas urbanas, estilo cosmopolita, siluetas estilizadas. Las pieles visón negro y astrakán Swakara aportan una luminosidad serena a las prendas.

Ligereza y suavidad, en pieles de máxima calidad, es el sello inconfundible de **RICARDO GALÍ**. Las pieles visón negro, astrakán swakara, lince y renard argenté. Líneas rectas, dinámicas, en las que tiene cabida todos los largos. Diseños vanguardistas, urbanos, prendas versátiles para llevar todo el día. Las capuchas, muy favorecedoras, ofrecen una imagen y una calidez única.

HERMINIA FROUCHTMAN ofrece para el día a día una apuesta más desenfadada, para ofrecernos un aire muy cómodo, sobrio y elegante. Diseños entre otras en astrakán breichtwanz, visón rasado y despinzado. En colores naturales y monocromáticos. Para las ocasiones especiales una línea caracterizada por colores negros, azabache con siluetas fluidas. Las pieles de astrakán y breichtwanz ganan aún más si cabe protagonismo, los detalles en cuellos y puños marcan la diferencia que la ocasión requiere. Destacan los adornos y complementos en renard y Martas Zibelinas.



1. Modelos de la colección de José Luis Aznárez

2. Ricardo Galí con D^a Marta Ferrusola y modelos luciendo creaciones del peletero catalán

3. Modelos de la colección de Peleterías Herminia Frouchtman

actospromocionales

Cibeles 2008

La Pasarela Cibeles 2007 volvió a confirmar el privilegiado lugar de vanguardia que ocupa la Piel en la Moda en nuestro país

Creadores como Miguel Palacio, Fernando Lemoniez, Devota y Lomba, Elio Berhanyer o Carmen March la incorporaron con profusión a las prendas de su firma en los desfiles de la Pasarela para demostrarlo y dejar bien claro que la piel hoy se ha convertido en un material de trabajo más para los diseñadores, un material que ennoblece e incrementa por sí mismo el valor de la prenda a la que se incorpora en perfecta simbiosis o como complemento.



OLGA RÍOS



MIGUEL PALACIO



MIGUEL MARINERO



ELIO BERHANYER



MIGUEL PALACIO



DEVOTA & LOMBA



MIGUEL PALACIO



OLGA RÍOS

Y como colofón, por segundo año consecutivo la Edición de Cibeles 2007 se cerró con el desfile, exclusivo en peletería, de dos acreditadas firmas peleteras españolas: Olga Ríos y Miguel Marínero. Ambos demostraron, ejemplarmente, con sus propuestas por qué la peletería española y sus profesionales han alcanzado un reconocido prestigio internacional.

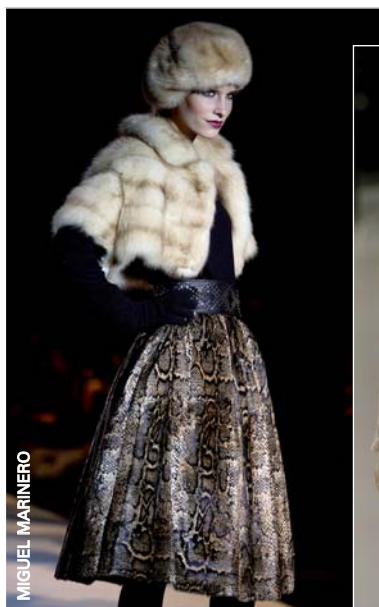
Este rotundo éxito de la peletería se volverá a repetir, sin duda, en la presentación de las próximas colecciones de Otoño/Invierno 2008/2009 en la Pasarela Cibeles de febrero 2008 donde esperamos que firmas como Devota & Lomba, José Miró, Miguel Palacio, Ailanto, Hannibal Laguna o Ana Locking, incorporen piel, de forma destacada, en sus creaciones.



OLGA RÍOS



DEVOTA & LOMBA



MIGUEL MARINERO



DEVOTA & LOMBA



MIGUEL MARINERO

SAGA FURS