

XII Jornadas Interescuelas/Departamentos de Historia. Departamento de Historia, Facultad de Humanidades y Centro Regional Universitario Bariloche. Universidad Nacional del Comahue, San Carlos de Bariloche, 2009.

La promoción de exportaciones no tradicionales. El caso de la industria del cuero (1940-1976).

Kabat, Marina.

Cita:

Kabat, Marina (2009). *La promoción de exportaciones no tradicionales. El caso de la industria del cuero (1940-1976)*. XII Jornadas Interescuelas/Departamentos de Historia. Departamento de Historia, Facultad de Humanidades y Centro Regional Universitario Bariloche. Universidad Nacional del Comahue, San Carlos de Bariloche.

Dirección estable: <https://www.aacademica.org/000-008/548>

ARK: <https://n2t.net/ark:/13683/ehyf/E8P>

Acta Académica es un proyecto académico sin fines de lucro enmarcado en la iniciativa de acceso abierto. Acta Académica fue creado para facilitar a investigadores de todo el mundo el compartir su producción académica. Para crear un perfil gratuitamente o acceder a otros trabajos visite: <https://www.aacademica.org>.

La promoción de exportaciones no tradicionales. El caso de la industria del cuero (1940-1976)

Dra. Marina Kabat (CEICS- CEHR)

1. Introducción

La sustitución de exportaciones ha sido considerada un proyecto alternativo de industrialización que el país podría haber seguido evitando los problemas derivados de una industrialización mercadointernista y poco eficiente. Sin embargo, su viabilidad económica no ha sido evaluada por quienes sostienen esta hipótesis. Para evaluar esa posibilidad es necesario analizar el desarrollo de las experiencias concretas. En esta ponencia examinamos las exportaciones de calzado de cuero en el período 1940 y 1976.

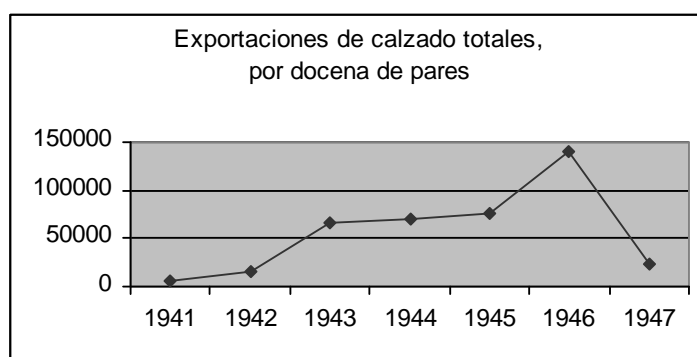
Más allá de distintos intentos fracasados o de escasa relevancia encontramos dos períodos de desarrollo de las exportaciones 1940-1946 y 1971-1976. Ambos contaron con el apoyo de una política de promoción de exportaciones no tradicionales. En la década del cuarenta se destacan los beneficios cambiarios y el desarrollo de una agencia mixta dedicada a promover este tipo de exportaciones, la Corporación para la Promoción del Intercambio (CPI), cuya acción práctica ha sido frecuentemente subvalorada.¹ En la década del setenta se ampliaron los reintegros a las exportaciones no tradicionales y se sumaron subsidios para la compra de maquinaria, elemento que no estuvo presente en el período anterior. Si bien en ambos casos el desarrollo de las exportaciones fue prometedor alcanzando resultados significativos, se trató de dos experiencias acotadas. en esta ponencia nos concentramos en el estudio de las características de ambos proceso, su desarrollo temporal las empresas protagonistas y las limitaciones que parecen haber encontrado.

2. La exportación durante la década del cuarenta

¹ Hemos estudiado el accionar de la CPI y en especial su rol en el desarrollo de las exportaciones de calzado en: **“La exportación de bienes derivados del cuero y el accionar de la Corporación para la Promoción del Intercambio 1940-1946”** en XXI JORNADAS DE HISTORIA ECONOMICA, Universidad Nacional de Tres de Febrero, septiembre de 2008.

Las exportaciones de calzado de cuero muestran un lento crecimiento inicial para, en 1943, alcanzar cifras considerables. En ese año se exportan 66.135 docenas de pares (casi 800 mil pares). El nivel mantiene, a partir de entonces, un suave ascenso, para pegar un nuevo salto en el año 1946 cuando la exportación supera el millón y medio de pares (139.406 docenas de pares, es decir, 1.672.872 pares). Este año, en el que se alcanzan las mayores exportaciones, también marca el inicio de su caída. Así el mayor volumen de exportaciones se alcanza en julio, para caer desde entonces, aunque con algunas recuperaciones provisorias y relativas.

Gráfico n° 1²



Por una parte, la exportación alcanza cifras que, desde el punto de vista de la industria argentina, parecen importantes. Según la misma Cámara, la producción de calzado de cuero durante 1945 alcanzó a 19 millones de pares, mientras que las exportaciones se limitaron a 916.956 pares. De acuerdo a estas cifras el calzado de cuero exportado en 1945, habría correspondido al 4,5 % de la producción local.³ En 1946, si aceptamos la cifra de producción de 18.671.696 pares,⁴ la exportación representa cerca del 9 % del total fabricado (8,95%).

Sin embargo, esto no alcanza para posicionar a Argentina como un país claramente exportador. El representante de la casa Tonsa esperaba que la Argentina pudiera remplazar a

² Fuente: *Anuario de Comercio Exterior*.

³ *Liac*, julio del 46, p. 13, es posible que la cifra de producción fuera menor y que, de ese modo, el porcentaje exportado fuera mayor. La Cámara está interesada en que el porcentaje sea bajo para desmentir que las exportaciones pudieran incidir en la suba de precios o en el desabastecimiento interno.

⁴ La Torre, Jorge: *La industria argentina del calzado*, Banco Industrial de la República Argentina, división Económica, Bs. Aires, 1964, p. 19. Otro estudio económico brindaba para este año una cifra similar 18.831.904 pares de calzado de cuero, que resulta del cálculo de producción estimada en base a la cantidad de cueros empleados en el mercado interno. FIAT. *Oficina de Estudios para la colaboración económica internacional; Importaciones industrialización desarrollo económico en la Argentina, evolución y perspectivas*, Bs. Aires, 1963, p. 157. Por esta correspondencia entre las dos fuentes que brindan datos sobre la producción en este año, tendemos a considerar más acertado el cálculo realizado para este año.

Checoslovaquia en el mercado norteamericano, pero esto estuvo lejos de suceder. Los 1.672.872 pares que exporta Argentina a todo el mundo en 1946, no alcanzarían a cubrir la tercera parte de las importaciones de calzado de Estados Unidos en un año de bajo nivel de comercio internacional como es 1930.⁵ Esto se pone de manifiesto también si comparamos a la Argentina con el principal país exportador: la Argentina en su mejor año exporta 617.436 pares a Estados Unidos, que no llegan a representar ni la séptima parte de lo que Checoslovaquia había introducido en aquel mercado en 1929.⁶

En el año 1946 se alcanzan las mayores exportaciones, en las cuales Estados Unidos es el principal destino. Pero, para Estados Unidos, Argentina representa, ese año, el tercer proveedor. En 1946 Estado Unidos importa, excluyendo alpargatas y huarachas (calzado muy económico de origen mexicano), 3.394.823 pares de calzado. De los cuales 1.374.676 provienen de Canadá, 605.266 de México y 544.051 de Argentina.⁷ La presencia argentina era más significativa en el rubro de calzado femenino que en otros renglones.

Las exportaciones dirigidas a EEUU recién alcanzan un monto significativo en 1944. En 1943 Estados Unidos sólo adquiere 324 docenas de pares, pero durante 1944 importa 9.550 docenas de pares de calzado de cuero de la Argentina. En los años siguientes se repetirá este crecimiento hasta alcanzar las 51.453 docenas de pares en 1946. En ese año, las exportaciones a Estado Unidos representan casi el 37 % del total.

Según la Cámara, las exportaciones a Estados Unidos eran más importantes estratégicamente, ya que consideraba que el comercio con Europa era sólo coyuntural. Así, en febrero de 1946, en una editorial donde refiere a una nota presentada al Ministro de Hacienda solicitando que se mantuviera el tipo de cambio preferencial para la industria del calzado, señala que la conquista del mercado norteamericano, a diferencia del europeo,

“no obedece a necesidades premiosas sino a la aceptación que ha tenido el calzado argentino destinado al sexo femenino dada su alta calidad y las inversiones cuantiosas efectuadas por los industriales para adaptarse a las características de las hormas, tamaños y talles peculiares de ese país. Es decir, esas transacciones deben interesar mucho más que las provenientes de

⁵ United States Department of Commerce: *Commerce Yearbook 1932*, Washington Government Printing Office, 1932, Tomo I., pp. 461/462.

⁶ Ese año Checoslovaquia exportó cerca de 4 millones y medios de pares a Estados Unidos (4499.000 pares). United States Department of Commerce: *Commerce Yearbook 1930*, Washington Government Printing Office, 1930, tomo I, p. 528.

⁷ Foreign Commerce and Navigation of the United States: *Calendar Year 1946, Vol. I, Foreign Trade Statistics*, Part A, U.S. Government Printing Office, Washington, 1950, pp. 70 y 71.

las naciones europeas las cuales suspenderán en cuanto normalicen sus actividades. Aquellas permanecerán con probabilidades de un mayor crecimiento.”⁸

Estados Unidos no fue el único mercado para el cual hubo que producir con hormas especiales. Lo mismo ocurre con otro importante comprador, Sudáfrica.⁹ Incluso, en países latinoamericanos, debido a los años de importación de calzado estadounidense, predominaban las hormas sajonas.

Gráfico N° 2: 10 principales destinos de exportación de calzado, por pares, entre 1941 y 1947

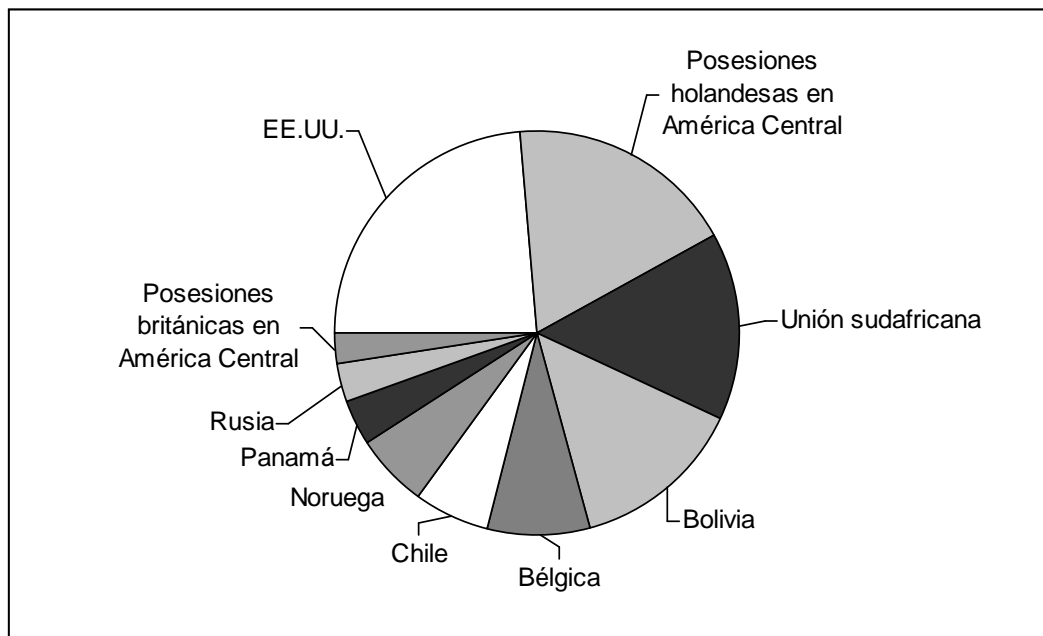
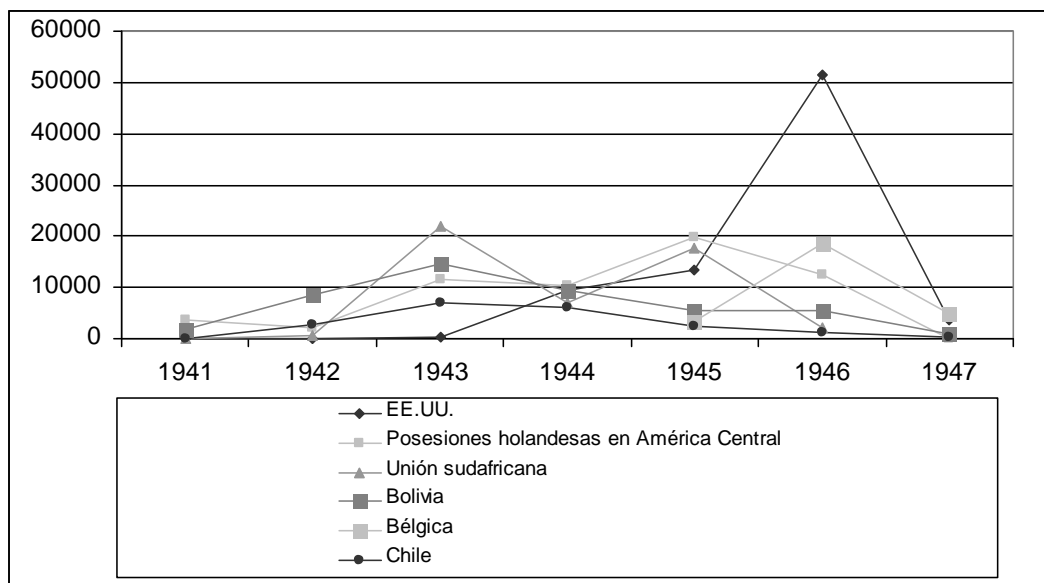


Gráfico N° 3: Exportaciones de calzado a los principales destinos. Por pares, entre 1941 y 1947

⁸Liac, febrero de 1946, p. 11.

⁹ En Liac, septiembre de 1944, se indica que se adaptó la producción para ceñirse a pautas de Sudáfrica, p.11.



La revista de la Cámara detalla mes a mes el volumen de las exportaciones “según manifiestos conocidos”. Allí indica la empresa responsable de cada partida. Si bien cierto volumen de las exportaciones es negociado por firmas comercializadoras, tanto nacionales como extranjeras, la mayor parte del tráfico parece quedar en mano de los establecimientos productivos. Se observa cierta dispersión, porque junto a algunas de las grandes firmas que figuran con importantes volúmenes, aparecen también varias que parecen ser pequeñas fábricas. Contabilizamos más de 40 fábricas en la lista de exportaciones. Si bien, como hemos visto, la firma Tonsa actúa desde el comienzo, las empresas comercializadoras cobran un mayor peso sobre el final, cuando las exportaciones alcanzan su cumbre. Entre ellas figuran “La exportadora argentina” y la Sociedad Comercial Inetram.

De las grandes fábricas se destacan, la Cía. General de Calzado, Grimoldi y La Fábrica Argentina de Alpargatas. La última, además de exportar una gran cantidad de alpargatas,¹⁰ coloca en el exterior importantes partidas de zapatos (4.287 kilos en febrero de 1944; 5.125 kilos en junio, 2.803 en agosto). Fortunato del Río, también embarca partidas importantes, por ejemplo 8.217 kilos en agosto de 1944.

Hemos encontrado información sobre algunas de las fábricas más pequeñas que consiguieron exportar. La firma de Rafael Minici figura varias veces en las listas de

¹⁰ Otras empresas que exportan importantes cantidades de alpargatas, zapatillas o pantuflas son ADOT S.A. y la Manufactura Algodonera Argentina.

exportaciones. Al principio se trata de embarques modestos, pero, progresivamente, van incrementando su volumen hasta llegar a exportar partidas superiores a dos mil kilos durante 1946. Se trata de una firma relativamente pequeña consagrada a la fabricación de “calzado de lujo para señora”, que crece merced a las exportaciones. En este proceso abre, incluso, una nueva planta dedicada en forma exclusiva a producir para los mercados externos.

"En su nueva fábrica, sita en la calle Figueroa 1833 al 43, construida con todos los adelantos de la técnica especializada, esta firma se dedicará exclusivamente, con un promedio de 800 pares diarios a la exportación de calzado fino de señora, reservando su primitivo establecimiento de la calle Paysandú 756 al 60, para dar cumplimiento a la vigorosa demanda del país. En los últimos seis meses, le es muy grato decirlo ha exportado más de dos millones de peso moneda nacional (545.000 u\$s) disputándose su mercadería en los grandes centros comerciales del Norte..."¹¹

Otro establecimiento semejante es el de Ramon Ballester quien elaboraba distintos productos, pero se destacaba por el “botín patria” para faenas rurales. Éste se impuso en el comercio local y era muy solicitado entre los compradores extranjeros. Ballester empleaba a 80 obreros (sin contar el aparato) y producía 600 pares diarios (una cifra un poco inferior al establecimiento de Rafael Minici.¹² Finalmente, contamos con una descripción retrospectiva de la fábrica de calzado de Pedro Bachela, especializada en calzado para señora. Su nombre “está ampliamente acreditado en el país y en el extranjero. Cuando el auge de la exportación llegó a contar con 300 obreros y una producción diaria de 1200 pares, ritmo que en la actualidad puede ser superado en cuanto haya la posibilidad de colocar en el exterior los excedentes no absorbidos por el mercado interno.”¹³

Más allá de los esfuerzos de promoción realizados desde la Argentina, en un contexto donde había una gran demanda acumulada en Europa, al finalizar la guerra hay casas comercializadoras de distintos países que vienen a buscar calzado a la Argentina. En algunos casos se envían representantes.¹⁴

En todos los casos se mantiene el predominio de la exportación del calzado de cuero frente a los otros productos de calidad inferior. Así, en 1946, de los 1.464.933 kilos

¹¹ *Liac*, diciembre de 1945, p. 41.

¹² *Liac*, diciembre de 1945, pp. 119-122.

¹³ *Liac*, diciembre de 1953, p. 49.

¹⁴ *Liac*, marzo de 1946, p. 23.

exportados, 1.398.705 corresponden al calzado de cuero. Además, por lo que indican las fuentes, pareciera ser que éstos corresponden en su mayoría a calzado para mujeres. La calidad del calzado argentino, en particular en este rubro, parece haber sido la clave de su éxito. Esto es particularmente cierto para Estados Unidos, el principal mercado destinatario, donde se envía calzado femenino de alta calidad que antes de la guerra se cubría con importaciones europeas.

Cuadro n° 1: Importación de calzado femenino de Estados Unidos, en pares, en 1946¹⁵

Total	Desde Argentina	Porcentaje del calzado argentino sobre el total
841.597	504.670	59,97

Sabemos que, dentro de la exportación de calzado de mujer, tenían cierta incidencia los zapatos elaborados con cueros de reptiles. Dentro de los diseños, destacaban los zapatos con plataforma.¹⁶

“..hemos podido escalar las más elevadas posiciones en la fabricación mundial e introducirnos en las principales tiendas de Nueva York, Boston y Chicago. Nuestro espíritu creador fue clamorosamente recibido en el gran país del Norte a pesar de las adversas condiciones en las que le tocó efectuar su presentación. Innumerables modelos, confeccionados en hormas americanas, con plataforma y sin ella, están indicando nuevos derroteros a los diestros fabricantes de Massachussets, principal centro estadounidense de la industria del calzado”¹⁷

¹⁵ Fuente: Elaboración propia en base a *Foreign Commerce and Navigation of the United States, Calendar Year 1946, Vol. I, Foreign Trade Statistics, Part A*, U.S. Government Printing Office, Washington, 1950

¹⁶ Una foto de un par de “sandalias de reptiles” creación de Rafael Minici e Hijo SRL, puede darnos una idea del tipo de calzado exportado. Del Río, Felipe Fortunato: *Después de la ojota*, Álvarez Hnos. y Cía, Buenos Aires, 1949, p. 225.

¹⁷ *Liac*, mayo de 1946, p. 18.

Las cifras de exportación no nos permiten estimar la magnitud del calzado con cuero de reptil exportado, pero ciertas referencias parciales nos brindan algunos datos.¹⁸ Las particularidades del producto hacen que cuando este comercio se interrumpa sea difícil colocar el mismo producto en otro mercado. Cuando aparecen las primeras perturbaciones, la Revista de la Cámara de la Industria del Calzado señala:

“Existe también cierto en los talleres de calzado fino para la exportación, a consecuencia de las imprevistas resoluciones tomadas por las firmas de EE. UU. Algunos negocios pendientes que habianse puesto en fabricación, no obstante carecerse de las respectivas cartas de crédito, han creado situaciones de verdadero apremio a las firmas afectadas. **Se trata de mercadería confeccionada con hormas estadounidenses y con cueros de reptiles principalmente, sobre la base de diseños remitidos por los presuntos compradores.** Los personales han sido suspendidos y se advierte en ellos la idea de iniciar juicios por despidos.”¹⁹

La mayor incidencia de la exportación de calzado femenino de calidad se explica, también, porque su mayor valor soporta mejor los costos de envío. Lo contrario ocurre con el calzado infantil. En general el calzado de niño no se exporta porque, aunque de menor tamaño que el zapato de adulto, ocupa demasiado volumen en relación al precio, razón por la cual le resulta más difícil soportar el costo del flete. Además, en ciertos países se emplea calzado de material más barato que el cuero, como ocurre en Centroamérica, por ejemplo.²⁰

En el momento del auge de las exportaciones, pueden ya avizorarse los problemas que motivarán su cierre. Uno de ellos, quizás el principal, es el aumento del precio del producto exportado. Esto habría de incidir tanto en el ámbito interno como en el comercio exterior. En febrero de 1946 *La industria argentina del calzado (Liac)* comenta la visita al país del señor Otto Newman de la firma Marx & Newman Co. de Nueva York, empresa que se dedica a la importación de calzado para señora. Su firma importaba, antes de la guerra, calzado

¹⁸ En esta época aparecen varias publicidades de venta de cueros de caimán. Por ejemplo, en *Liac*, febrero de 1947 se lee: “dispongo caimanes curtidos especialmente para calzado con precio bajo y estable hasta fin del 47.” p. 30.

¹⁹ *Liac*, febrero de 1947, p. 13. En *Liac* diciembre de 1948, intentando entusiasmar al gobierno sobre la exportación se dice que el calzado de mujer elaborado con cuero de reptil tiene un amplio mercado en EE. UU., si se ajusta a los precios de plaza, p. 51.

²⁰ *Liac*, agosto de 1947, pp. 21 y ss.

procedente de Austria, Checoslovaquia Hungría e Italia pero, aisladas esas fuentes de producción, se procuró obtenerlo de América del Sur. Añade que

“Estados Unidos puede no solo mantener el volumen de producción que absorbía, sino incrementarlo en forma considerable. Esas posibilidades de exportación -dijo- se extienden por muchos años, pero eso dependería de la buena **voluntad del empresariado argentino y su adaptación a los gustos norteamericanos. En tal sentido mencionó el problema del encarecimiento del calzado argentino, Los precios ‘Han llegado a un extremo peligroso, puesto que se ponen fuera del alcance del consumidor medio norteamericano’** a la vez dice que es necesario mantener la mejor calidad posible porque la mujer norteamericana es muy exigente en tal sentido”.

Finalmente, Newman señaló que la Argentina podía figurar como una de las principales exportadores a EEUU y Canadá, pero si se atendían a las recomendaciones precedentes. Sin embargo, durante 1946 el precio sigue aumentando tanto por el encarecimiento de los insumos como por incrementos salariales. Como lo indicamos al referirnos al conjunto de las exportaciones industriales, este encarecimiento del producto exportado parece no ser exclusivo del calzado.

3. El final de las exportaciones y los fallidos intentos bajo el gobierno peronista

En 1946 el promedio de kilos de calzado exportado es de 122.077. El máximo mensual es alcanzado en julio de 1946 (214.879 k.), para descender desde entonces. Todavía las cifras de exportación eran igualmente altas. Pero, en 1947, continúan bajando y en ningún mes se alcanzan los 100.000 kilos. El promedio del primer semestre es de 38.323 y el del segundo no alcanza siquiera los diez mil kilos (7.188 k).

La caída de las exportaciones no resulta súbita, sino que es relativamente paulatina. Esto avala nuestras hipótesis de que el aumento de los precios es la principal causa de la caída de las exportaciones. Si la razón se vinculara directamente con alguna disposición estatal, el descenso debiera ser más abrupto. En cambio, la evolución que muestran las cifras puede reflejar la paulatina caída del comercio a medida que los precios se elevaban.

Si bien no hay indicios de que alguna reglamentación especial dictara directamente el curso de las exportaciones, es posible que algún otro factor haya incidido. Por una parte, a principios de 1946 se incrementa el costo de los fletes para los productos manufacturados con cuero, es posible que este incremento reforzara el efecto del aumento de precios.

Por otra parte, en junio de 1946 los cueros curtidos son incorporados a los productos que se negocian al tipo de cambio comprador preferencial. Desde 1944, los cueros habían sido excluidos de este beneficio. Lo que puede haber favorecido en parte la exportación de calzado y otros bienes manufacturados con cuero que continuaban gozando del tipo de cambio preferencial.

A raíz de la creciente inflación y con miras a garantizar el abastecimiento local, a partir de 1944 el sistema de promoción de las exportaciones sufre modificaciones. Empieza a regir un sistema de permiso previo, al tiempo que las divisas provenientes de la exportación de ciertos productos dejan de cotizarse al tipo de cambio no regular y pasan al tipo de cambio básico. En 1946, se intenta clausurar en forma absoluta el tipo de cambio no regular, lo que hubiera implicado la liquidación del sistema de promoción de exportaciones. Sin embargo, esta decisión se prorroga y finalmente el subsidio cambiario se mantiene para las industrias con mayores oportunidades en el exterior y que empleaban mayor cantidad de mano de obra. De esta manera, las exportaciones de calzado continúan recibiendo estímulos cambiarios para la exportación.

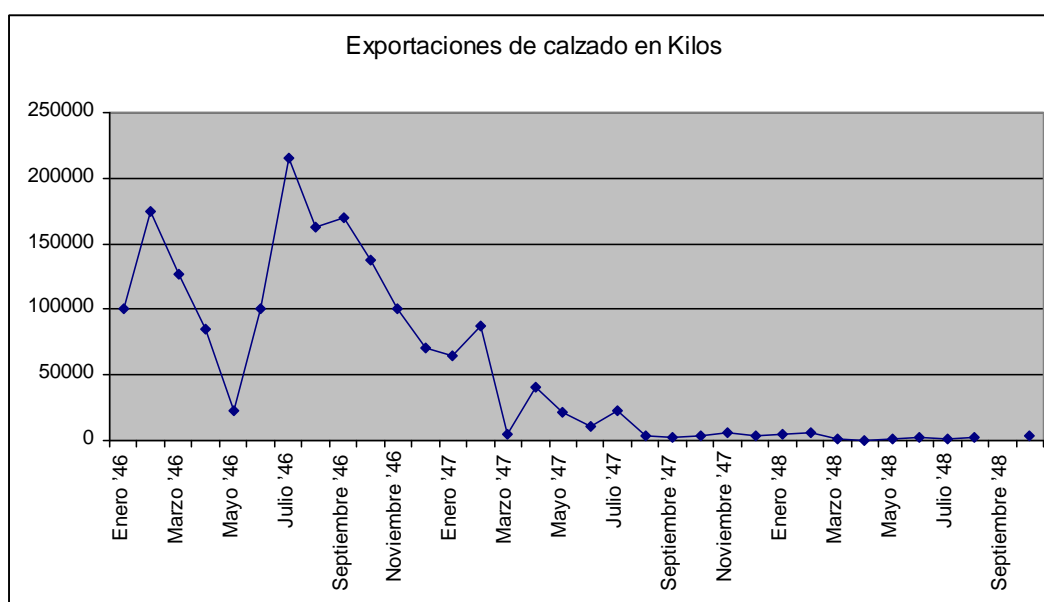
Durante 1947, las exportaciones son casi nulas; la causa parece ser el aumento de los precios debido a la suba del costo de la mano de obra. Ante esto la Cámara pide que se incremente el subsidio, algo que finalmente sucede en 1948 aunque no en el porcentaje que la institución pedía. Además, la medida llega un año después de haber sido solicitada, cuando nuevos incrementos salariales ya pesaban sobre los productos. Además, cabe suponer, como plantea Bellini, que el nuevo tipo de cambio no llegaba a compensar la sobrevaluación de la moneda local y, por ende, no constituía un verdadero incentivo.²¹ De esta manera, las exportaciones tampoco logran recuperarse con este nuevo subsidio. Para el caso de la industria del calzado, es el aumento de los costos laborales y no una desarticulación de los subsidios lo que determina el cese de las exportaciones, aunque una erosión del nivel de subsidios, dada por la valorización de la moneda, seguramente contribuyó al mismo resultado.

²¹ Bellini, Claudio: "Estado y política industrial durante el primer peronismo", en: Berrotarán, Patricia; Anibal Jauregui y Marcelo Rougier: *Sueños de bienestar en la Nueva Argentina. Estado y políticas públicas durante el peronismo 1946-1955*, Imago Mundi, Buenos Aires, 2004.

Otra cosa ocurre con la exportación de los cueros curtidos que permanecen fuera del sistema de subsidios entre 1944 y junio de 1946.

La industria del calzado defiende la liberalización del comercio exterior de calzado de cuero, pero pide limitaciones a las exportaciones de cueros. Por su parte, la Cámara de la Industria del Calzado va a oponerse a los diferentes controles que regimientan las exportaciones de calzado. Cuestionan el sistema de permisos previos y los requisitos vinculados al cumplimiento de leyes laborales ligados a ellos. Para poder acogerse a los beneficios del sistema de Draw Back, como para el otorgamiento de los permisos de exportación, era necesario el estricto cumplimiento de las leyes laborales que era verificado por la Secretaría de Trabajo y Previsión. La Cámara cuestiona también estas reglamentaciones, sobre todo cuando surge algún caso en el que los envíos se frenan por esta normativa.

Gráfico n° 4²²



²² Estas cifras reúnen los datos de la exportación “según manifiestos conocidos” que publica la CIC. La información no es estrictamente comparable con la relevada en los Anuarios de Comercio Exterior, porque no se limita al calzado de cuero sino a todo tipo de calzado incluyendo alpargatas, zapatillas, etc. Pero, como el calzado de cuero continúa siendo la parte mayoritaria de la exportación estas cifras nos sirven para evaluar su evolución mensual. Fuente *Liac*, marzo de 1949, p. 48 y *Liac*, agosto de 1947, p. 23.

El aumento de precios de las exportaciones es señalado por la misma CPI: en los primeros 11 meses de 1945 se pasa de un valor promedio de 227,55 pesos moneda nacional la tonelada exportada, a 979,03 \$ moneda nacional.²³ O sea, hay un incremento del valor medio de la tonelada exportada del orden del 330%. Las exportaciones de calzado experimentan también un fuerte incremento. Como puede verse en el siguiente cuadro: entre 1942 y 1946 hay un 483% de incremento. Entre 1945 y 1946 se registra el mayor aumento que alcanza el 96,76%.

Cuadro n° 2: Evolución del precio de la docena de pares de cuero exportada²⁴

Año	Precio promedio de la docena de pares de calzado de cuero exportadas, en \$ m/n
1942	52,96
1943	84,85
1944	103,52
1945	129,16
1946	254,19
1947	268,46.
1948	252,79
1949	308,76

A pesar de la amenaza de levantar los beneficios cambiarios a las exportaciones no fueron levantados por el gobierno peronista, sino que fueron erosionados por el aumento de precios que diluyó sus beneficios. De hecho, ante la caída de las exportaciones, la Cámara de la Industria del Calzado solicita ampliar los beneficios cambiarios. Argumenta que debe, por este medio, poner en igualdad a las empresas argentinas con sus competidoras extranjeras que no llevarían adelante una política social. Todos los países del mundo adhirieron a los principios de justicia social fijados por la Conferencia Internacional del Trabajo, pero no los implementaron. Por ello:

²³ *Memoria de la CPI. Ejercicio de 1945*, Bs. Aires, 1946, p. 49.

²⁴ Fuente: Elaboración propia en base a *Anuario de comercio exterior*.

“Lógico es que al llevarse a la práctica en nuestro país, las ideas aprobadas en dichas conferencias, se produzca el incremento de los costos y, por tanta, variaciones justificadas en los precios de los artículos. Nuestra industria no ha podido escapar al aumento del costo invisible o social y por ello –no por otra causa–no está a tono con los precios de otros países en los que la legislación social es un verdadero mito. Este ‘dumping’ social debe ser combatido mediante tipos de cambios compensatorios para evitar la desocupación...”²⁵

En otros artículos, describen las posibilidades de exportación de calzado fino: “La exportación de calzado se paralizó por su notable encarecimiento (...) La exportación es prácticamente nula, restando trabajo a diversos talleres de calzado para mujer”. Se considera imposible exportar calzado estándar, sobre todo en un momento en el cual Estados Unidos necesitaba colocar sus propios excedentes afuera. Éstos parecían ser cuantiosos, ya que paralizaban sus actividades varios meses al año. Si bien esta situación podía ser coyuntural, dado que Estados Unidos había ampliado su producción en un treinta por ciento durante la guerra para calzar a los ejércitos aliados, se creía más factible exportar calzado de calidad. En este rubro, Estado Unidos podía importar:

“Los artículos de calidad, especialmente el calzado de reptiles para sexo femenino pueden entrar en cualquier momento, ajustándose al tipo de horma y de medidas habituales en Norteamérica, si el precio está a tono con el mercado. Los últimos aumentos concedidos y la elevación del impuesto a las ventas anulan completamente la diferencia proveniente del tipo de cambio preferencial de 500\$ por cada 100 dólares fijados no hace mucho tiempo por el Banco Central de la República”²⁶

Se insiste, a la vez, en que la exportación no encareció el producto, sino que, al revés, lo abarató, al mantener una mayor producción sobre la que se reparten los gastos fijos. El tipo de cambio solicitado es finalmente acordado. Aunque, para entonces, la Cámara plantea que la medida llegó tarde y que ya debería soportar la incidencia de nuevos aumentos:

²⁵ *Liac*, octubre de 1947, p. 18.

²⁶ *Liac*, diciembre de 1948, p. 44 y ss.

“Y llegó el mana. Tarde pero llegó. Veremos ahora si aún hay tiempo para reanudar la exportación. Más lo que es evidente que pudo hacerse antes, al menos para disponer de algunos dólares más; dólares que precisamos para pagar adquisiciones imprescindibles, como por ejemplo, las piezas de repuestos que necesitamos y que no pueden introducir los interesados porque el Banco Central no da curso a los pedidos que se han solicitado”²⁷

A finales de 1948 tenemos noticias de que la firma Tonsa había arrendado un amplio edificio en la Quinta Avenida de Nueva York para vender allí calzado argentino.²⁸ Poco después, se informa que la iniciativa había fracasado. Dos empresas, Tonsa y aparentemente Minici, planeaban abrir un negocio de ventas en Nueva York, pero no obtuvieron, por parte del Estado, las divisas que solicitaban para el pago de las instalaciones y los costes iniciales.²⁹ En 1948, también el Ministerio de Industria y Comercio reglamentó por resolución n° 23946/48, la certificación de calidad que se requiere para poder exportar calzado, “medida que es toda una garantía para el comprador extranjero y una tranquilidad para el industrial de nuestro país”³⁰ Pero las medidas tomadas en 1948 parecen no haber tenido consecuencias positivas. Como lo ha señalado Bellini, probablemente el subsidio no llegara a compensar la sobrevaluación del peso.³¹ Según Calleja, durante 1949 los industriales recibieron propuestas para exportar que debieron rechazar puesto que los precios que les habían sido ofrecidos no cubrían sus costos.³²

En 1950 se intentó, otra vez, fomentar las exportaciones de calzado, autorizando la negociación de las divisas provenientes de la misma en el mercado libre (\$14 por dólar aproximadamente). Pero, nuevamente, los subsidios no alcanzaron para relanzar las exportaciones:

“No obstante tal arbitrio las cotizaciones resultaron elevadas y no se pudieron concertar nuevas operaciones. Hubo también cierta negligencia por parte de los comerciantes exportadores, en lo que respecta a los envíos, pues basándose en la gran demanda del

²⁷ *Liac* julio de 1948, p. 18.

²⁸ *Liac*, diciembre de 1948.

²⁹ *Liac*, julio-agosto de 1949, p. 19, se lamenta de que este emprendimiento no haya recibido apoyo oficial.

³⁰ *Liac*, diciembre de 1953, p. 71.

³¹ Bellini considera que esta es la razón por la cual el resultado de esa medida fuera errático. Bellini, Claudio: “Estado y política industrial durante el primer peronismo”, en Berrotarán, Patricia; Anibal Jauregui y Marcelo Rougier: *op. cit.*

³² Calleja, Walter: *La industria del calzado en la economía argentina. Tesis Doctoral*, Universidad de Buenos Aires, Facultad de Ciencias Económicas, 1966, p. 97.

momento remesaban artículos de muy baja calidad y mal resultado, llegando a desprestigiar el calzado argentino en tal forma que su colocación en el mercado extranjero resultaba prácticamente imposible”³³

En 1951 y 1952, casi no encontramos referencias al problema de las exportaciones. En 1953 los empresarios vuelven a entusiasmarse con esta perspectiva:

“La Argentina volverá a ser un país exportador de calzado. El Segundo Plan Quinquenal donde se expresa que se debe producir un 33% más de calzado, pero hoy mercado interno sólo absorbe el 70% de lo que nuestras fábricas producen, es necesario medidas para exportar”³⁴

El Segundo Plan quinquenal impulsaba un aumento de la producción de calzado y de cuero. Al mismo tiempo, y relacionado con su búsqueda de ahorro de divisas, promovía las industrias que fabricaban insumos, impulsando una mayor fabricación de maquinarias y repuestos. También se proponía retomar la exportación de calzado y de cuero curtido. En este marco, la Cámara crea la comisión de fomento de la Exportación de Calzado e inicia gestiones con el Ministro de Comercio Exterior -Antonio Cafiero-. En diciembre de 1953, relatan la participación de calzado argentino en la Feria de América.³⁵ En agosto del año siguiente declaran:

“Por otra parte no es ningún secreto que, poniéndose a trabajar con un ritmo intenso, la industria argentina del calzado estaría en condiciones de exportar 20 millones de pares por año, siempre que fuera posible conseguir un cambio favorable. Ese es un ‘desideratum’ que nuestra Cámara aspira y todos sus directivos trabajan para que se llegue a ello en un porvenir no lejano.”³⁶

³³ Calleja, *op. cit.*, p. 92. Nos ha sido referido, por parte de una persona con vínculos familiares con industriales del calzado –quien no deseaba que se mencionara su nombre–, que un pariente suyo que viajó en 1950 a Estados Unidos, de regreso le comentó que había llamado su atención que en las vidrieras de las zapaterías de la Quinta Avenida de Nueva York hubiera carteles que decían “no vendemos calzado argentino”. Lamentablemente, no hemos podido documentar este hecho, del que sólo tenemos noticias por referencia indirecta. Sólo la coincidencia con la fuente escrita que hemos consultado nos ha movido a aludir al mismo, a pesar de su carencia de valor como elemento probatorio.

³⁴ *Liac*, n° enero-febrero-marzo de 1953, p. 26.

³⁵ *Liac*, diciembre de 1953, pp. 13 y ss.

³⁶ *Liac*, agosto de 1954, p. 15.

Emprenden una campaña publicitaria en el exterior: colocan tres mil ejemplares del número especial de la revista *La industria argentina del calzado* editado en diciembre de 1952, destinado a la Feria de América. Se trataba de una edición de 250 páginas y fotos de cerca de 300 modelos nacionales. Esta revista se difundió a las firmas que pudieran ser eventuales compradoras y, por medio de representación diplomática y consular, “se hace conocer y se difunde la excelencia del calzado argentino.” Pero esta propaganda gráfica “que continuaremos haciendo con persistencia efectiva, no es bastante” porque el propósito no es sólo darse a conocer sino imponerse a la competencia de otros fabricantes foráneos. De este número van a enviar otros 3000 ejemplares al exterior. A la vez, realizan estudios sobre posibilidades de exportar y los someterán a consideración de Antonio Cafiero y al Banco Central, pidiéndoles medidas necesarias. El presidente de la Cámara de la Industria del Calzado ya se había reunido con miembros del Directorio del Banco Central que prometieron su apoyo.³⁷

En diciembre de 1954, a raíz de la firma del nuevo convenio laboral, señalan que los obreros ya tienen los salarios que deseaban y que ahora les correspondía ponerse a trabajar con ahínco, pues si descuidaran la producción, conspirarían contra sus propios intereses. Instan a los trabajadores a intensificar las tareas y su propia capacitación técnica, “al objeto de que cada par de zapatos que lleve la etiqueta argentina sea un modelo perfecto. No de otra forma podremos encarar la exportación...”³⁸

Sin embargo, a pesar de sus recomendaciones a los obreros, ellos mismos parecen no haber tenido el cuidado requerido. A mediados de los sesenta se decide establecer un certificado de calidad fiscalizado por la Cámara de la Industria del Calzado, con el cual “se busca evitar la repetición de experiencias como la ocurrida hace 10 años, cuando importadores europeos, interesados en el calzado argentino, pusieron en manos de comisionistas listas de pedidos que fueron satisfechas con ayuda de fábricas cuyos productos, de escasa calidad, provocaron reticencias para nuevas exportaciones”³⁹.

Cuadro n° 3: Exportación de calzado nacional 1935-1960⁴⁰

³⁷ *Ibíd.*

³⁸ *Liac*, diciembre de 1954, p. 19.

³⁹ Calleja, *op. cit.*, p. 111.

⁴⁰ La Torre, *op. cit.*, p. 10.

Años	Pares	Valor en m\$n	Valor en dólares
1935	63.456	348.850	
1936	46.260	161.639	
1937	11.364	45.641	
1938	45.264	213.850	
1939	17.796	78.575	
1940	9.912	50.695	
1941	77.244	340.914	
1942	196.692	1.390.795	
1943	793.620	5.239.875	
1944	832.296	7.179.886	
1945	916.956	9.868.961	
1946	1.672.872	35.436.620	9.449.765
1947	282.732	6.325.256	1.686.734
1948	49.296	1.038.487	259.621
1949	10.404	267.700	53.540
1950	9.624	499.973	66.663
1951	50.688	3.114.097	415.212
1952	1.860	180.716	12.908
1953	7.020	706.453	50.460
1954	3.072	301.442	21.315
1955	600	81.113	5.816
1956	10.464	915.605	27.455
1957	43.644	3.497.456	87.589
1958	40.008	2.789.885	52.188
1959	23.628	6.987.070	85.609
1960	3.672	1.398.607	16.915

4. Expectativas en el contexto desarrollista

Desde la Revolución Libertadora los industriales esperaban cambios significativos en la política hacia la rama, centralmente demandaban que se eliminasen las trabas a la importación de maquinaria permitiendo un reequipamiento y, por otro lado, condiciones favorables para la exportación. La primera medida llegará en 1961 y permitirá una transformación importante puesto que se introducen nuevos métodos de fabricación que dan lugar a los nuevos productos mencionados, entre ellos la aparición del sistema de inyectado –empleado hasta el día de hoy– para elaborar calzado de plástico. En cambio, sólo se concretarán exportaciones significativas a inicios de los setenta. En los balances de las empresas observamos desde antes las medidas tomadas a favor de la exportación

Ya en 1961 Grimoldi comienza a estudiar las posibilidades de exportar. En un contexto en que la devaluación genera un incremento del precio del cuero que no era posible trasladar a los precios por la retracción de consumo, piensan en los mercados extranjeros como una alternativa. Señalan que:

“En el orden comercial se estudia la posibilidad de colocar nuestros productos en el exterior a pesar de las dificultades que deben esperarse ante la marcada protección que todos los países brindan a sus respectivas industrias del calzado”.⁴¹

En los años subsiguientes casi no encontramos referencias a las exportaciones de calzado. En cambio aparecen las primeras noticias de exportaciones de cueros curtidos. Una de las principales firmas de rubro, CIDEDEC señala en un balance cerrado en octubre de 1962 que la devaluación monetaria facilitó las exportaciones. La compañía afirma haber iniciado una halagüeña campaña de ventas en el exterior. La exportación no era nueva para la empresa, creada en 1939 :

“Las cifras de exportación llegaron a representar, durante la Segunda Guerra Mundial, el 90% de la capacidad productiva de la Empresa. En los años de posguerra, aunque dicho porcentaje decreció, CIDEDEC continuó exportando un elevado porcentaje de su producción, gracias a la seriedad con que se cumplieron las obligaciones contraídas con el extranjero, durante una época de fácil colocación de cueros curtidos. Empero, las sucesivas trabas oficiales durante

⁴¹ *Boletín de la Bolsa de Comercio de Buenos Aires (BBC)*, n° 2998 22 del 10 del 62 (p. 1565)

los años 1948 a 1955, ocasionan que las posibilidades de mantenerlos mercados extranjeros se desvanezcan casi absolutamente.”

Entonces la empresa se adapta y vuelca su creciente producción al mercado interno pero no rompe sus vínculos con el exterior y hace viajar a técnicos que participan en exposiciones internacionales a las que envía muestras. Esta situación se mantiene hasta marzo del '62 con una producción aproximada de un millón de pies cuadrados mensuales. Con la devaluación y retracción del mercado interno, en vez de achicar la producción se lanza a reconquistar el mercado extranjero. Resaltan que, gracias a ello en diciembre de 1962 logran superar en su record anterior de producción en un 20%. Entre junio y diciembre de 1962 hicieron también un estudio del mercado externo, un muestreo a pequeña escala de los productos allí demandados y concretaron una reorganización fabril para producir masivamente esos productos

“Habiéndose fortalecido nuevamente el contacto con el mundo exterior y conociendo al detalle sus exigencias y preferencias, comenzó la tarea de amoldar nuestras fabricaciones a los requerimientos de nuestros clientes potenciales. Se inicia entonces la etapa de los ensayos y el muestreo que constituye una de las más difíciles y penosas, pues se transforma la fábrica en un enorme laboratorio de pruebas donde se trata de obtener los tactos colores y aspectos nuevos exigidos en el exterior.” p. 1017

Se realizaron más de 50 ensayos en gran escala para obtener 35 artículos distintos en tamaños y colores diferentes, muchos de ellos creados especialmente para un solo país y se perfeccionó el departamento de exportaciones. Pero, la exportación sólo fue posible, además, merced al reequipamiento industrial de los tres años anteriores. La firma consideraba que, de no afectarse la relación costos internos - valor del peso y de acentuarse la promoción a las exportaciones no tradicionales, las ventas en el exterior se consolidarían.

“Para esto es necesario también que las autoridades gubernamentales presten un apoyo mínimo a nuestra industria por medio de adecuadas normas aplicadas a la exportación del cuero crudo -nuestra materia prima- ya que sin dicho apoyo, nuestro país permanecerá

siempre como proveedor de productos brutos sin posibilidades favorables para expandir su propia industria”⁴²

En el siguiente ejercicio vencido en octubre de 1963 esta misma compañía señala que la exportación de cueros curtidos ayudada por medidas de apoyo a las exportaciones de productos no tradicionales evitó la desocupación y neutralizó aumentos de costos.⁴³ Durante el mismo período, aumentan las exportaciones de la curtiembre La hispano Argentina, que afirma que las ventas externas representaron el 11,5% del total.⁴⁴ Sin embargo a fines de 1964 este comercio parece complicarse, y las exportaciones caerían desde septiembre de 1964, en un nuevo balance de CIDEDEC se plantea que:

“Si bien las medidas oficiales de fomento (draw back, reintegros impositivos y facilidades crediticias) tienden a posibilitar los negocios de exportación, las dificultades de carácter general que supone un tipo de cambio alejado de la realidad económica neutraliza, sin duda, sus buenos efectos y no permite, en última instancia que dichos negocios sean compensatorios”⁴⁵

La eliminación de un impuesto del 5% a la exportación de cueros curtidos durante 1967 brinda un nuevo impulso a esta exportación, como lo muestran sucesivos balances ⁴⁶ En cambio, la exportación de calzado no ha comenzado aún. En el balance del ejercicio vencido en mayo de 1970 Grimoldi informa que espera poder exportar y que están tratando de adaptar su estructura para obtener costos más competitivos.⁴⁷ En un balance menos de un año posterior Gomycuer da cuenta de una caída del orden del 16% en los pares producidos causada por la contracción del consumo y la saturación del mercado interno. Señala que hacía años que la industria del calzado enfrentaba un período desfavorable debido a una creciente y desmedida oferta en el mercado interno. A su juicio, esto sólo se resolvería mediante la

⁴² BBC, n° 3020, 25 marzo de 1963, CIDEDEC ejercicio cerrado el 31/10/62, p.1018.

⁴³ BBC n° 3074, 3/4/64, CIDEDEC, ejercicio vencido el 31/10/63.

⁴⁴ BBC n° 3070, 9/3/64 La hispano Argentina.

⁴⁵ BBC n° 3126, 5/4/65, CIDEDEC ejercicio vencido el 31/10/64, p.45.

⁴⁶ BBC n° 3308, 16/2/68, CIDEDEC ejercicio vencido el 31/10 /67 y n° 3554, 19/2/69, CICEC, ejercicio vencido el 27/12/68.

⁴⁷ BBC, n° 3978, 12/11/70, Grimoldi, ejercicio vencido el 31 de mayo de 1970.

apertura de una corriente exportadora estimulada por el Estado pero que todavía no se había concretado.⁴⁸

La exportación de calzado, si bien ya había comenzado a crecer, pegará un salto después de que en 1972 se prohíbe la exportación de cueros crudos o con poco valor agregado. Durante 1971 el aumento de precios de los cueros sin curtir y su escasez en plaza fue tal que dio lugar a la suspensión de las exportaciones. Entonces, Gomycuer señala que “La industria argentina del calzado empieza a vivir una nueva etapa que será exitosa en la medida que todos los industriales del ramo, deseosos de encarar exportaciones, tomen estas operaciones con la responsabilidad necesaria”⁴⁹

Grimoldi en el balance del ejercicio vencido en mayo de 1972 indica que en el mismo las exportaciones no habían sido importantes, “pero la perseverante tarea llevada a cabo a este respecto comenzó a rendir frutos” los contactos dieron lugar a ventas concretadas posteriormente.⁵⁰ Durante 1971 la mayoría de las empresas de la rama produjeron menos de lo habitual, no así Grimoldi que logró mantenerla reduciendo el personal en un 10%. Parte de este recorte se realiza merced al traslado de la sección corte y aparado de la fábrica de once a los establecimientos en Castelar donde podían hacer reformas estructurales. Así se instaló un transporte mecánico, racionalizando la secuencia de operaciones y definiendo funciones de cada etapa. El balance recalca que:

“El espíritu de las medidas programadas procuran la reestructuración de todo el proceso industria con un claro objetivo: la reducción de los costos directos medida indispensable para le futuro de la empresa que desea incrementar su participación en el mercado argentino y disputar posiciones en el competitivo mercado internacional como otro de los caminos para mejorar los resultados de la empresa”

Respecto a lo ocurrido en 1972, Grimoldi señala que persisten las restricciones del mercado interno, pero que las exportaciones permitieron desagotar un poco la situación.⁵¹ Por su parte, Gomycuer que va a fusionarse con la anterior admite que no pudieron exportar porque otros países cuentan con materias primas y mano de obra más barata. Defienden la fusión con

⁴⁸ BBC n° 4166, 19/8/71, Gomycuer, ejercicio vencido el 28/2/71.

⁴⁹ BBC n° 4430, 14/9/72, Gomycuer ejercicio vencido el 29/2/72, p. 6.

⁵⁰ BBC n° 4443, 20/11/72.

⁵¹ BBC n° 4705, 7/11/73, Grimoldi, ejercicio vencido el 228/2/73.

Grimoldi que : “viene trabajando activamente en la exportación y la unificación perseguida mejorará las perspectivas futuras”⁵²

Grimoldi en el ejercicio vencido en mayo de 1973 señala un nuevo incremento de las exportaciones que les permite aumentar la producción en un 5%. Consideran que los esfuerzos de los años anteriores habían comenzado a dar frutos, con un aumento de las exportaciones y la obtención de importantes órdenes de compra. La empresa esperaba lograr continuidad en las colocaciones en el exterior que les permitiera programar la producción a largo plazo lo que sería más eficiente.⁵³ Según el siguiente balance de la firma, el ritmo de las exportaciones se mantuvo hasta fines de 1973, después declinó al no ajustarse el tipo cambiario en proporción con el aumento de costos.⁵⁴

Al respecto, en el mismo período, la firma Schuster proveedora de maquinaria para la industria afirmaba que había tenido un buen ejercicio y que el aumento de las ventas de máquinas para la industria del calzado “solo está limitado por las dificultades por las que atraviesen en la actualidad las exportaciones de calzado, pero si se superan las mismas, las perspectivas pueden ser halagüeñas.”⁵⁵ Es decir, las exportaciones de calzado habían llegado incluso a dinamizar la producción de maquinaria para la rama, pero lo que se creía una merma momentánea de ese comercio las estaban afectando. Sin embargo, esta interrupción dista de ser momentánea y Grimoldi a inicios de 1976 da por cerrado el proceso:

“La paralización de las exportaciones de calzado en razón de circunstancias conocidas, nos ha privado de la posibilidad de encarar largas series de fabricación de un mismo artículo lo que hubiera permitido lograr una mejor productividad. Sin embargo debe admitirse que la experiencia recogida con motivo de la elaboración de productos a exportar, ha redundado también en el ritmo y en la calidad de la producción destinado al mercado local”

El siguiente balance confirma esta previsión: tampoco hubo exportaciones. “Las exportaciones de que informan las estadísticas oficiales corresponden a otras empresas que pudieron hacerlo por producir artículos distintos a los que nosotros elaboramos”⁵⁶

⁵² BBC nº 4721, 24/11/73, Gomycuer ejercicio vencido el 28/2/73.

⁵³ BBC nº 4758, 25/1/74, Grimoldi, ejercicio vencido el 31/5/73.

⁵⁴ BBC nº 5012, 19/2/75, Grimoldi.

⁵⁵ BBC nº 5071, 16/5/75, Schuster ejercicio vencido el 30/6/74.

⁵⁶ BBC nº 5429, 1/11/76, Grimoldi ejercicio vencido el 31/5/76.

5. Características generales del nuevo proceso de exportaciones

La ley 2.987 de 1971 incentiva las exportaciones no tradicionales mediante un sistema de reintegros, beneficios fiscales y financieros. Al igual que a inicios de los cuarenta, y pese al gran desarrollo que durante la década del sesenta tiene el calzado elaborado con caucho, plásticos y tela, las exportaciones se concentran en el calzado de cuero o sucedáneos. Firmas que habían exportado en los cuarenta vuelven a hacerlo como Grimoldi o la fábrica de Rafael Minicci.⁵⁷ Esta última empresa elaboraba calzado fino de cuero para mujer y había tenido un importante desarrollo durante las exportaciones en la década del cuarenta. En la década del sesenta había adquirido la licencia para producir en la Argentina calzado de la línea de Cristian Dior. Con lo cual se destaca una continuidad en el tipo de calzado y en algunas de las principales firmas exportadoras. A su vez, el principal destino es, nuevamente, los Estados Unidos que representa el 75% de las exportaciones de los principales años.

De acuerdo al Censo Económico de 1974, las ventas totales de calzado de cuero habían alcanzado durante 1973 (el año de mayores exportaciones) el valor de 1208135 mil pesos, de los cuales 164062 mil \$ correspondían a las exportaciones, es decir, un 13,57%. Ese mismo año las ventas directas al estado representan un 3,45% de la facturación de la rama. Al tiempo que los subsidios estatales (reintegros y otros) representaban un valor equivalente al 4,06% de las ventas del sector, pero el 29,94% de las exportaciones.⁵⁸ A igual que lo ocurrido en la década del cuarenta la declinación de las exportaciones es previa a la anulación del sistema de promoción de exportaciones.

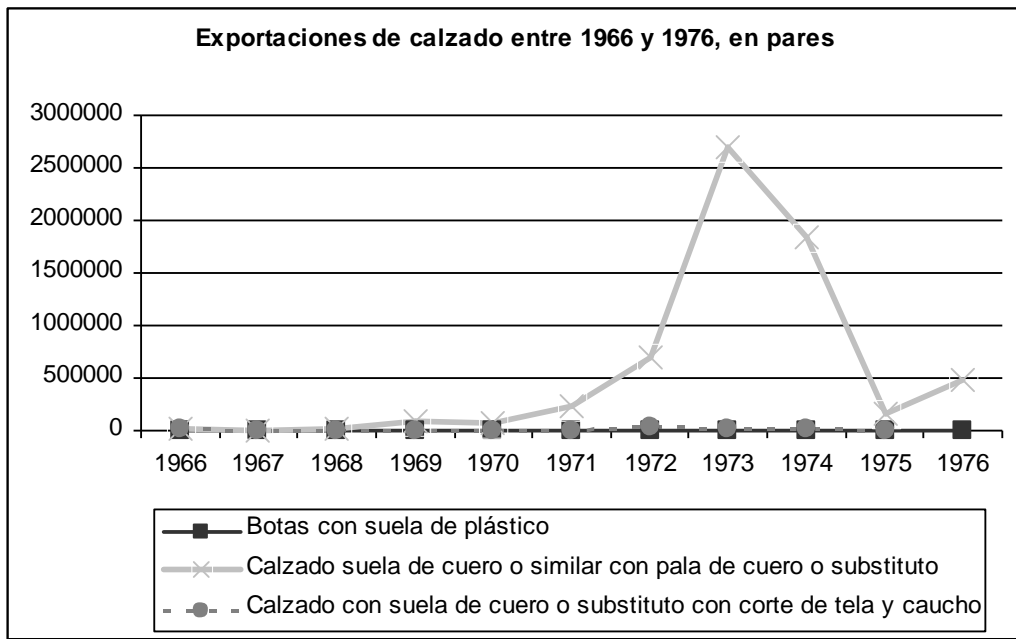
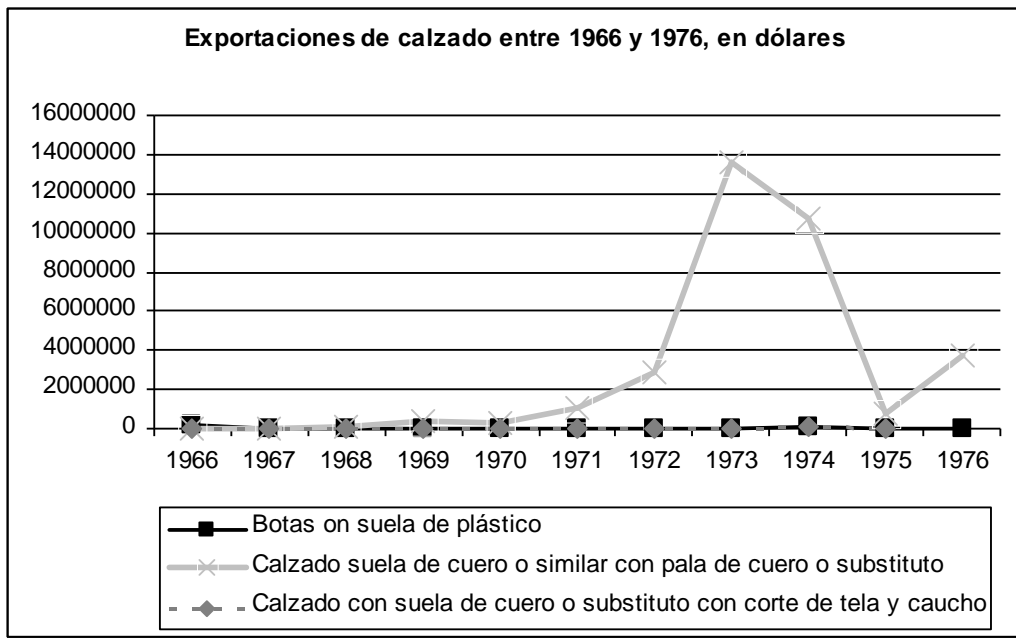
En los balances aparece mencionado el problema del incremento de costos, las restricciones a la exportación de cueros crudos contienen el aumento del costo de la materia prima. Pero, en cambio, en mismo 1973 los aumentos salariales junto con un incremento del ausentismo han de impactar en esta industria mano de obra intensiva. Lo mismo ocurre con la tendencia a la sobrevaluación del peso, de ahí que se observe cierto repunte de las exportaciones tras la devaluación de 1975.

Gráfico n° 5⁵⁹.

⁵⁷ *Información Económica de la Argentina*. Servicio de Prensa del Ministerio de Economía, n° 33, septiembre de 1970, indica la partida de un segundo embarque de 4000 pares de calzado aportado por Rafael Minicci e hijo.

⁵⁸ INDEC. Censo Nacional Económico 1974. Industria Resultados definitivos.

⁵⁹ Elaboración propia en base a *Anuario de Comercio Exterior*.



6. Conclusiones provisionarias

El proceso de exportaciones de calzado resulta en los distintos momentos sumamente frágil. En ambos casos se llega a las exportaciones luego de un período de intensa competencia en el mercado interno que fomenta la racionalización. Las experiencias aparecen como sumamente

acotadas temporalmente, sin que el record de exportaciones logrado en cada caso logre sostenerse por más de un año. Los principales obstáculos que aparecen son la revaluación del peso que erosiona los subsidios y un aumento de los costos, entre ellos de la mano de obra. Ambas experiencias se frenan en un contexto de ascenso de las demandas obreras, algo que tiene una fuerte incidencia en industrias mano de obra intensiva y donde la baratura del trabajo es un elemento central de la competencia. En 1946 se observa un incremento salarial, se denuncia el incremento del ausentismo y una caída de la productividad. En un contexto donde los trabajadores encabezan una importante lucha por la eliminación del trabajo a destajo en la rama. En 1973 hay una recuperación salarial acompañada de un crecimiento del ausentismo del cual la firma Alpargatas da cuenta en uno de sus balances. Es probable que la misma abundancia de trabajo generada por las exportaciones favoreciera también un relajamiento de la disciplina.⁶⁰ Consideramos, por eso, necesario profundizar en el futuro las diferentes modalidades de contratación y empleo de la fuerza de trabajo entre la Argentina y los países que logran exportar calzado.

⁶⁰En una entrevista Agustín Amicone dirigente gremial, indicó que cuando comenzó a trabajar a inicios de la década del setenta debido a las exportaciones el trabajo abundaba y era posible cambiar fácilmente de empleo dentro de la rama.