Revista

de

Ciencias Económicas

Publicación mensual del "Centro estudiantes de ciencias económicas"

Director:
Mario V. Ponisio

Administrador:
Eduardo S. Azaretto

Secretario de Redacción:
Rómulo Bogliolo

Subadministrador:
José Poggi

Redactores:
Italo Luis Grassi - Mauricio E. Greffier - Luis Marforio
José H. Porto - Jacobo Waisman - Juan F. Etcheverry

Año VI | Marzo de 1918 | Núm. 57

DIRECCIÓN Y ADMINISTRACIÓN
CHARCAS 1835
BUENOS AIRES

El proteccionismo a la industria del calzado de cuero

Dentro de un buen régimen de política comercial, el proteccionismo solo puede admitirse para amparar una industria naciente, hasta que su desarrollo le permita competir ventajosamente con los productos importados. Llegada esta oportunidad, la protección debe desaparecer en forma gradual. En caso contrario, se mantiene la industria de una manera artificial, en perjuicio de los demás intereses nacionales, siendo tanto más reprochable este sistema cuando se trate de artículos de consumo de los obreros, puesto que una de las consecuencias del proteccionismo es el encarecimiento de los artículos. Por otra parte, el amparo excesivo si bien permite el desarrollo de una industria que se inicia, su permanencia, una vez cimentada, produce la paralización de los progresos en los procedimientos técnicos, desde que la falta de competencia, no hace necesario el aumento de la producción ni la reducción de los precios, todo lo cual implica perfeccionar las máquinas y los métodos de manufactura. Sucede entonces que lo que ha sido elemento esencial de prosperidad se convierte en la causa de su decadencia.

Enunciados estos principios fundamentales de política comercial, corresponde ver si la industria del calzado de cuero requiere, entre nosotros, un régimen de protección tan excesivo que implique prohibir la entrada del exterior de artículos similares. Esta prohibición resulta de la sanción del congreso nacional, a pedido del ministro de hacienda, al considerarse las leyes impositivas de 1918, en las cuales se aprobó la duplicación de los derechos de aduana a la introducción del calzado extrangero.

La manufactura del calzado de cuero no es una industria que recién se inicia entre nosotros; por el contrario, su desarrollo ha permitido a los capitales invertidos en ella, obtener grandes ganancias, consecuencia lógica de su situación especial para su fácil desenvolvimiento: posee dentro del país la casi totalidad de la materia prima necesaria para la fabricación; el cuero y el tanino se producen abundantemente para satisfacer las necesidades del mercado interno, además de constituir un rubro importante de nuestras exportaciones; la curtiduría nacional se halla muy desarrollada y elabora artículos que compiten ventajosamente con los importados, encontrando aceptación en el exterior; la mano de obra abunda y su costo no es elevado.

El censo nacional de 1914, nos dice que existían, en esa fecha, en el país, 231 fábricas de calzado de cuero con un capital de $ 21.473.138. c|l. y una venta anual de $ 49.140.777 c|l. Invertían $ 27.767.002 c|l. en la adquisición de materia prima y ocupaban 12.869 obreros.

La situación de la industria es indudablemente próspera, desde que para una elaboración calculada de 7.000.000 pares de calzado de cuero hay un margen de 21.373.775 $ m/n. para cubrir los gastos generales de fábrica y la mano de obra, cuyo costo total puede alcanzar a 14.744.233 $ m/n quedando un saldo de 6.629.542 $ m/n., ganancia anual calculada para un capital de 21.473.138 $ m/n. o sea el 30 % de rédito.

Resulta evidente la conveniencia de invertir capitales en la explotación de esta industria, desde que reditúa beneficios tan elevados. Su prosperidad ha sido manifestada por el ministro de hacienda doctor Domingo Salaberry, en el discurso pronunciado en la cámara de diputados el 26 de enero ppdo. al decir:

"La industria del calzado ha adquirido entre nosotros un gran desarrollo, francamente extraordinario al extremo de poder no solamente suministrar el calzado necesario para el uso del país sino también para la exportación. Esta industria que tiene su materia prima en el país y que se utiliza hasta para la fabricación de calzados en el extranjero merece en todo sentido una relativa protección del estado»

Si es necesario para fomentar una industria próspera que posee la materia prima en el país prohibir la importación de artículos similares ¿Qué protección podrá acordarse a aquellas industrias que recién se inician y deben importar la materia prima?

Además la competencia que el calzado extranjero puede

hacer al nacional es muy reducida, como lo demuestran las estadísticas oficiales del comercio exterior, al darnos las siguientes cifras de importación:

1913	85.552	docenas de pares
1914	71.328	» » »
1915	44.681	» » »
1916	26.183	» » »
1917 (primer semestre)	7.609	» » »

¿Cuál es el objetivo que se persigue al aumentar considerablemente los derechos de importación de un artículo de reducido y decreciente comercio exterior? Al duplicarse los derechos a la introducción en el país del calzado extrangero, se ha colocado en una situación excesivamente privilegiada a una industria nacional que sin protección exagerada se halla en un grado notable de desarrollo. Así se convierte una industria próspera natural, en una industria artificial muy inclinada al estancamiento y, por ende, a la decadencia.

Se ha invocado erróneamente la competencia del calzado extrangero, pues sobre un consumo calculado de 7.000.000 de pares, solamente se ha importado 314.196 pares en el año 1916, cantidad muy reducida que no puede influir en la fijación de los precios, tanto más cuanto que se trata en su mayor parte de calzado de lujo. En la actualidad existen una serie de causas que impiden competir al artículo importado con el nacional, en el consumo del mercado interno. Son:

1.° Elevados fletes marítimos. 2.° Carestía de materia prima. 3.° Seguros marítimos. 4.° Perturbaciones industriales de carácter general con motivo de la guerra, en los países exportadores.

Se ha dicho que suprimiéndose la importación del calzado de cuero podría darse trabajo a mayor número de obreros desde que aumentaría la producción nacional para satisfacer las necesidades del consumo. Es un argumento falaz. Si se emplean 12.869 obreros, para elaborar 7.000.000 de pares, la manufactura de 314.916 pares exigirá a lo sumo 600 obreros. Este limitado incremento de actividad industrial no puede compensar los perjuicios que causará a los consumidores, el aumento del precio del calzado, consecuencia lógica de todo proteccionismo prohibitivo.

La exportación de productos nacionales, sobre la base de grandes ganancias en el mercado interno para compensar los

reducidos beneficios del comercio exterior, no es conveniente y debe desaparecer. No hay razón alguna de equidad que justifique perjuicios a toda la población de un país en beneficio de un grupo reducido de capitalistas. Los intereses de la colectividad deben primar sobre los particulares. Este es el verdadero patriotismo que debe inspirar la política comercial de los países.

La industria del calzado puede exportar sus productos sin necesidad de estos medios artificiales de protección, pues posee dentro del país, como ya se ha dicho, todos los elementos indispensables para su desenvolvimiento.

El objetivo perseguido, es la elevación excesiva de los precios en el mercado interno, eliminándose todo temor de una posible competencia de artículos importados. Estos deberían venderse a precios prohibitivos. Es de observar que los derechos sancionados son iguales para cualquier clase de calzado, de donde resulta que el artículo ordinario de consumo popular no puede resistir de ningún modo dicho impuesto que quizás podría aún soportar el artículo lujoso. Esto demuestra que la protección establecida va a gravitar con especialidad sobre las clases obreras pues el calzado que consumen aumentará enormemente de valor.

El producto importado de calidad inferior nunca podrá venderse, así, a un precio inferior al nacional, desde que al costo de fabricación (por lo menos tan elevado como en nuestro país) debe agregarse el flete marítimo y los derechos de importación.

El promedio aritmético del aumento de los derechos por docenas de pares de calzado es 18.72 $ m/n. Suponiendo el caso más favorable la mayoración de los precios será por lo menos de 14 $ m/n por cada par, desde que el artículo extrangero deberá pagar 18.72 $ m/n más de lo que hasta ahora ha debido satisfacer al entrar al país, para poder ser vendido en nuestro mercado interno. Siendo la producción anual de 580.000 pares (calculado) se obtiene una ganancia líquida de $ m/n. 8.120.000 para un capital de 21.473.138 sin ningún esfuerzo, por el sólo hecho de haberse aumentado la protección del estado.

Las consecuencias han de ser: la limitación del consumo del calzado de cuero por la clase proletaria; se restringirá la producción y, por ende, la mano de obra empleada en la industria. Al reducirse el consumo el fabricante nada ha de perder pues lo compensará con el aumento de precios y la disminución de los gastos.

Lo único que se hubiera podido admitir era el aumento de los derechos a la introducción del calzado de lujo. La política comercial sancionada implica favorecer enormemente a una clase de capitalistas en perjuicio del consumidor, ya suficientemente castigado con el aumento contínuo de los precios de los artículos de primera necesidad.

MAURICIO E. GREFFIER.