



Universidad de Buenos Aires
Facultad de Ciencias Económicas
Biblioteca "Alfredo L. Palacios"



La industria del sombrero en la República Argentina: sus problemas conexos y derivados

Marull Sellarés, Federico José

1950

Cita APA: Marull Sellarés, F. (1950). La industria del sombrero en la República Argentina, sus problemas conexos y derivados.

Buenos Aires: Universidad de Buenos Aires. Facultad de Ciencias Económicas

Este documento forma parte de la colección de tesis doctorales de la Biblioteca Central "Alfredo L. Palacios". Su utilización debe ser acompañada por la cita bibliográfica con reconocimiento de la fuente.

Fuente: Biblioteca Digital de la Facultad de Ciencias Económicas - Universidad de Buenos Aires

Quiero dejar establecido que es para mí una obligación expresar mi agradecimiento a quienes, con su asesoramiento, orientación, consejos y directivas, han facilitado la realización de este trabajo.

Al Sr. Pedro Crespo(h), Presidente de la Cámara Gremial de Fabricantes e Importadores Mayoristas de artículos para hombres y afines, y Presidente de la respectiva Comisión de Industriales del Sombrero, mi agradecimiento por su supervisión, interés y molestias ocasionadas.

A la Cámara Gremial por la colaboración prestada al poner todos sus archivos y publicaciones a mi disposición.

A los Departamentos de Economía del Banco del Crédito Industrial Arg. y al de Investigaciones Económicas del Banco Central, cuyos integrantes contribuyeron a facilitar mis problemas con elementos, orientaciones y consejos.

A todos los que directa o indirectamente colaboraron para permitir la realización del presente trabajo.-

INDICE

CAPITULO I.- Generalidades:

- a) Historia y evolución de la industria.
- b) Procesos de elaboración.

CAPITULO II.- Consumo:

1) Mundiales:

- a) Evolución y situación actual.
- b) Volumen y valor.
- c) Tendencias y perspectivas.

2) Nacional:

- a) Evolución y situación actual.
- b) Volumen y valor (proporción en que concurren la industria nacional y la extranjera)
- c) Características de la demanda. Clases, tipos y variedades.

CAPITULO III.- Materias primas:

1) En el orden internacional:

- a) Nómina de las materias primas empleadas.
- b) Principales fuentes de producción. Calidades y perspectivas.

2) En el orden nacional:

- a) Producción nacional.
- b) Zonas de producción. Cantidades, calidades.
- c) Costos, salarios, exportación.
- d) Política aduanera, disposiciones legales.

CAPITULO IV.- Producción:

1) Mundial:

- a) Principales países productores
- b) Comercio internacional. Importaciones

tación, exportación, perspectivas.

2) Nacional

1) Estructura de la Industria Nacional

- a) Zonas de elaboración, Número de establecimientos.
- b) Capitales Invertidos, personal ocupado, sueldos y salarios pagos.

2) Productos elaborados

- a) Valores, volúmenes y calidades.
- b) Costos, precios.

3) Mano de obra

- a) Generalidades
- b) Convenios, sueldos y salarios.
- c) Breve síntesis del proceso industrial.

4) Estructura de la Industria Nacional de sombreros de paja, cascos de corea cho y junco.

I Generalidades

II La industria

- a) Generalidades
- b) Desarrollo
- c) Producción
- d) Obreros ocupados
- e) Causas de contracción perspectivas de recuperación.

III El mercado

- a) Procedencia de los abastecimientos
- b) Sucesos, difusión perspectivas
- c) Precios

IV Conclusiones.

CAPITULO V- Planta industrial:

- a) Situación actual, calidad, y estado. Origen y problemas de adquisición.

CAPITULO VI- Modalidades de la comercialización:

1) Comercialización

- a) Distintos sistemas
- b) Políticas de Venta
- c) Formas de pago

2) Precios

- a) De fábricas, mayoristas y minoristas
- b) Evolución de los precios
- c) Competencia entre los distintos productores nacionales
- d) Gravámenes y disposiciones legales que afectan a la industria.

CAPITULO VII- Conclusiones finales:

- a) situación actual
 - b) Posibilidades
 - c) Breve ensayo económico aplicado a la industria sobre la Base de la teoría de las Innovaciones de Joseph Schumpeter.
-

BIBLIOGRAFIA:

Para la redacción de este trabajo, se tomaron en cuenta las siguientes obras y publicaciones:

Diccionario Enciclopédico Hispano Americano.

Digesto de la Secretaría de Industria y Comercio del año 1947.

Anuario Estadístico de la República, año 1944.

Anuario Panamericano del año 1945.

Revista "Hat Life" de EE.UU., colección del año 1944 a 1949

Memorias de los años 1947 y 1948 de la "Hat Research Foundation" de los EE.UU.

Revista de la Cámara Gremial de fabricantes e importadores mayoristas de artículos para hombres y afines, años 1947* 1948- 1949

Estudios informativos de la Sección Investigaciones Económicas del Banco Central de la Rep. Argentina.

Estudio informativos de la Sección Departamento de Economía del Banco Crédito en la Rep. Argentina.

Archivos de la Unión Industrial Argentina, Sección "Fabricantes de sombreros".

Archivos de la A.A.P.I.C.

Archivos de la Cámara Gremial de Fabricantes e Importadores.

Mayoristas de artículos para hombres y afines.

Publicaciones y revistas varias.

Tratado sobre los ciclos Económicos de J. A. Estey.

Dedico este trabajo a mi padre

Sr. Francisco Marull

Buenos Aires, octubre de 1950

INTRODUCCION

Quiero dejar constancia, que al emprender la realizaci3n de este trabajo, he tropezado con innumerables dificultades derivadas de diversos factores, que quiz3s han contribuido a no hacer de 3l, el producto que en mis deseos e imaginaci3n hab3a previsto.-

No pretendi3 en ning3n momento, encarar problemas t3cnicos, puesto que contaba entre sus 3ntimos prop3sitos, reflejar la industria desde un 3ngulo exclusivamente econ3mico. Sin embargo, debe reconocer, que el hecho de estar desde hace muchos a3os en contacto con la Industria, de vivir 3ntimamente vinculado a ella y, de conocer sus problemas t3cnicos, contribuyeron al enfoque f3cilmente realizado.-

Es evidente que los "pioneers" de la Industria, actual, entre los que cuento a mi padre, no encontrar3n en sus p3ginas ning3n manual abreviado que les permita solucionar sus problemas en los instantes actuales, sumamente graves. Pero ver3n quiz3s, que las caracter3sticas de sus problemas tienen fases y formas que superan los medios posibles particulares y les obligue a pensar en vigorosos componentes conexos derivados de problemas c3clicos mundiales.-

He querido expresar una opini3n, hacer un an3lisis, subrayando defectos y virtudes de la industria, he tratado de considerarla integralmente, y he pensado algunas soluciones, en las que han coincidido posteriormente muchos industriales amigos. Pero, he encontrado a veces dificultades casi insalvables, la carencia de material escrito de cualquier 3ndole e idioma en el pa3s, la falta absoluta de de estudios o

ensayos anteriormente hechos, inclusive de archivos que reflejaran la marcha del gremio en los últimos años, pero, sobre todo la carencia absoluta de estadísticas, dificultó enormemente mi trabajo.- No he poseído estadísticas oficiales, y muy pocas particulares, y era lógico que así sucediera. La importancia de la industria en el país hasta hace muy pocos años, no justificaba su inclusión entre los anales. Ultimamente como consecuencia de la segunda guerra mundial y de las convulsiones de ella derivadas, no se permitía la publicación de ningún tipo de estadísticas nacionales. He aquí, que he debido conformarme en este caso con cálculos aproximados arriesgados, por técnicas particulares, o por estadísticas realizadas por la Cámara Gremial o los Institutos de Investigación de los Bancos Oficiales, que por no ser obligatorias, no reflejan en todos los casos los guarismos precisos."

Pero sin duda, al final el neófito habrá de tener una idea de las posibilidades, el estado y los medios con que cuenta en nuestro país esta industria de capitales argentinos que contribuye al desenvolvimiento económico de nuestra Nación.

F.M.S.

CAPITULO I

Generalidadesa) ~~Historia y evolución~~ de la industria:

No se puede precisar con exactitud, y menos aún la historia y evolución de una industria que arranca de edades ancestrales, y va sufriendo el lento cambio que ha empezado en períodos anteriores a la era cristiana, y que a través de cada una de las edades posteriores continúa aún con distintas modificaciones.

A las leyes naturales de conservación, atribúyese la humana reacción de cubrirse la cabeza. Chinos e hindúes, en sus milenarias memorias han perdido la cuenta de cuando la fabricación de rústicos y primitivos sombreros trascendió la habilidad manual individual, y convirtiéndose en un negocio de características lucrativas, el cual las lógicas y naturales leyes de división de trabajo fueron puliendo y modificando con el transeurse del tiempo.

Engorrosa sería la enumeración de las pequeñas características y peculiaridades que las distintas épocas y lugares, fueron introduciendo en este proceso de manufacturación engorrosa y poco fructífera su relación, por la enorme distancia que la separa de la industria actual, y que probablemente no conserva ninguna de esas características anteriores, y para lo cual estos antecedentes, sólo tienen un valor anecdótico.

Como ha sucedido con la mayor cantidad de las industrias, la edad moderna con su secuela de avances, la ha

transformado enormemente. La introducción del vapor en el proceso industrial, así como la de la electricidad, las anilinas fijadores, ácidos, etc., ha permitido un tratamiento a la materia prima absolutamente distinto. La mecanización industrial tampoco es ajena a este cambio de fisonomía, y finalmente la moda con sus mil facetas cambiantes hacen de la industria actual algo tan remotamente alejado de lo primitivo, que aún en el sector de la fabricación de sombreros de paja, caracterizados por la preeminencia de una faz manual en su elaboración, la que por lógica es de una evolución más lenta, se encuentra la industria actual tan avanzada que resulta difícil relacionarla con alguna anterior.

Sin embargo, para no dejar sin la precisa filiación histórica de los hechos, comenzaremos por decir que: esta prenda es de origen griego, y probablemente, para ser más exactos, de origen Tesalio o Macedonio. Ni en los momentos figurados de estados como Egipto, Asiria y Persia hay nada que se le asemeje. El sombrero griego es el "Petasus" de los latinos, sombrero pequeño y ligero que junto con la clámide, fué adoptado en Grecia por los efebos. Sujetábase con una correa que permitía dejarle caído en la espalda en ciertas ocasiones. Era prenda de campo o de viaje, y los romanos lo usaron también para el teatro, es decir que servía para resguardar la cabeza y el rostro del sol y de la lluvia. Con análogo fin usaron los antiguos el "pileo", tipo de gorro especial que no ofrecía tan completo resguardo. Fuera de di-

chos casos, griegos y latinos, andaban por las ciudades con la cabeza descubierta. Los pueblos de extremo oriente conocen y usan el sombrero de tiempo antiguo. En China el uso de ciertos sombreros tiene un carácter oficial además de obligatorio. Hay dos clases de sombreros: de invierno y de verano y cuando a principios de una estación de estas, el virrey de alguna provincia, según anuncia la "Gaceta Oficial", ha sustituido ya un sombrero por otro, eso basta para que los administrados sustituyan los suyos. Los sombreros de verano eran de forma cónica, hechos de paja o de gasa, y llevaban un remate más o menos lujoso, con borla de crin roja o de seda. El sombrero de invierno era de fieltro negro o de piel de copa hemisférica, ala vuelta, e igual adorno que el anterior.

La gente pobre usa sombreros de otra forma: grandes, de figura hemisférica, negros, de tela armada, en cuyo forro está el óvalo para su adaptación en la cabeza, y otros de la misma forma que nuestras panderetas, de materia dura que se adaptan de un modo análogo que los anteriores y se sujetan bajo la barba por medio de cordones. Este es el sombrero que usan las mujeres de Tonkin.

Los mandarines de la Corea, llevan sombreros de paja de tiras de bambú, de ala muy ancha, sujeto a la barba por un rosario de cuentas resinosas, y los oficiales del mismo país usan sombrero de fieltro, que cuando llueve cubren con un montera de papel engrasado.

El sombrero de paja, es probablemente, de invención china, llevado a otras regiones y países, como América por emigrantes. Los moros kebilas, usan unos grandes sombreros de esparto que tienen grandes alas y terminan en punta.

En las naciones europeas, el sombrero no aparece hasta fines del siglo trece. Desde la antigüedad hasta entonces no se ve representado el sombrero ni en relieves ni en miniaturas, de lo cual se infiere que debió caer en desuso, y que sin duda lo sustituyó la capucha de la pégula y luego de la capa, para preservarse del sol y de la lluvia en el campo.

El gorro, fué en cambio de uso general en aquellos tiempos. Justamente para el campo y días de lluvia, empezó a usarse el sombrero en vez de la caperuza. Fueron los primeros sombreros de la Edad Media, puntiagudos, redondos o cilíndricos. En alguna miniatura se ven sombreros con el ala inclinada hacia abajo, sujetos bajo la barba con dos cordones unidos por un pasador. En los relieves de la portada de Nuestra Señora de París, se ven figuras de judíos con sombreros pequeños puntiagudos, que debían ser de fieltro, y que eran de color amarillo. La clerecía francesa usó este mismo tipo de sombrero pero verde, y, aunque la corte de Roma lanzó decretos en contra de táâ costumbre, los obispos siguieron empleando estos sombreros. Los que se generalizaron entre señoras y burgueses antes de acabar el siglo trece, eran de fieltro, altos y con el ala vuelta hacia atrás, e inclinada por delante, formando pico. Tal es el sombrero francés de los siglos medios. Los caballeros llevaban sombreros semejantes al petaso.

En el siglo catorce acrecentose el lujo de los sombreros según atestiguan antiguos inventarios, en los que se cuentan las perlas y los rubíes con los que se adornaban; también solían solían ponerse las mujeres sobre sus tocas para ir al campo, sombreros de ala levantada por detrás y recta por delante en forma de visera, y en la centuria siguiente usaron por igual un sombrero de alas anchas, más anchas adelante que atrás y radiadas con barbuquejo de cordones. El sombrero coetáneo de los hombres era, al contrario de los del siglo anterior bajos y de alas anchas, si bien el sombrero de moda en el reinado de Luis XI era aún alto y con la antedicha disposición de ala recta por delante. Estos sombreros eran generalmente de paño o de terciopelo. Análoga disposición de ala conservó el sombrero durante el reinado de Carlos VIII, pero la copa se hizo más baja, y se ponía de modo que la caída de aquella viniese a un costado. Adornáronle entonces los señores con joyeles y plumas de avestruz. De la misma hechura pero más pequeños usaron pajes y escuderos y aún los criados. Luego apareció el sombrero bajo de ala redonda, graciosamente vuelta y con pluma, mientras se fué generalizando el sombrero ancho, que con ligeras variaciones han conservado los cardenales (capelo). Esta clase de sombreros que usaron antes los caballeros para ocasión solemnes y como signo honorífico, parece que sólo lo usaron los purpurados en el siglo XV, y hoy, con los cordones que sólo servían para sujetarlo, se emplean como emblema, que se suspende en medio de ciertas iglesias.

En todo el período indicado y hasta mediados del siglo XVI, alternaron con los birretes, sombreros y gorras, que al principio del renacimiento parecieron desterrar aquellos

En España, a todo esto, sólo por excepción y como reflejo de la moda francesa, se usaron sombreros en el siglo XV, sin que en pinturas y relieves anteriores se halle ejemplar alguno.

En el libro "Artes de la vida humana", impreso en Castilla a fines del siglo XV, hay una viñeta en la que se ven tres personajes con sombreros. Uno de ellos que es un consejero, lo tiene puesto, y los dos lo tienen en las manos; el del primero es de ala ancha, corta y un poco suelta en los de los otros, y en todos la copa es a modo de sección de cono, como en nuestros sombreros de paja. En otra viñeta del mismo libro, otro personaje lleva sombrero de copa redonda como nuestros hongos, y ala grande, y en varias se ven hombres con sombreros de ala caída.

En los grabados del libro de Juan de Capua, titulado "Exemplario contra los engaños y peligros del mundo", impreso en Zaragoza en 1531, se ven sombreros parecidos a los anteriores, más otros altos, con el ala vuelta por detrás y derecha por delante, como la montera gallega.

En el siglo XVI, al contrario de lo que había sucedido en el siglo anterior, España puso una moda de sombreros que la Francia de Francisco I adoptó con entusiasmo: era el sombrero español de grandes alas flexibles, copa baja y con pluma. Pero esta moda fué pasajera en Francia, pues en tiempo de Enrique II llevaban los hombres unos sombreros pequeños, con plumas, que fueron sustituidos por gorras de terciopelo en la época de Enrique III. Sin embargo aún volvieron a usarse los sombreros a la española, con el ala levantada en este mismo reinado, especialmente por los soldados de infantería, que llevaban unos trajes muy abigarrados, y según Vignéres, un "sombbrero aplaty en cul d'assiette avec un rabat plus que sesquipédal". Prevalció al cabo en Francia el sombrero gran

No por eso debió perderse en España el uso tradicional del sombrero de anchas alas; solamente había pasado de moda, y en el reinado de Felipe III, el sombrero elegante que descrito queda, hácese más cónico de copa, ensancha y abarquilla sus alas, acercándose al modelo español. Indudablemente, de aquella época arrancan las modas típicamente de España, hasta entonces sólo había ajustado sus trajes a las modas extranjeras. El sombrero de la época de Felipe III no solo era más airoso de forma y admitió algún adorno, cintillos y plumas, que aumentaron luego en importancia y riqueza, llegando a lucir algún vanidoso cintillo de diamantes. Desde entonces el sombrero se hizo de fieltro generalmente negro. Por lo demás esa nueva forma de sombrero alto prevaleció en toda Europa a fines del siglo XVI y principios del XVII, pero quizás en ningún otro país fué tan elegante como en España. En el siglo XVII el sombrero experimenta una modificación que cambia su fisonomía; disminuye su copa hasta hacerse baja, y sus alas aumentan bastante. Tal es el sombrero español del tiempo de Felipe IV, el usado en Francia en tiempos de Luis XIV, en Flandes y en Italia. El sombrero francés se diferenciaba totalmente del español en que tenía la copa hemisférica, el ala recta, a veces ligeramente vuelta por el borde, e iba adornado con plumas que se agrupaban formando penacho sobre la copa y los costados.

Dispuestas las plumas de un modo o de otro, y más o menos levantadas las alas, pero siempre anchas, el sombrero descrito es el generalmente usado en el siglo XVII. En España se generalizó el uso de este modelo entre las clases civil y militar, y andando con el tiempo este sombrero, con el ala ligeramente levantada, que fué el sombrero de los soldados de infantería, recibió el nombre de "chambergó", que hoy se hace extensivo al sombrero español de ala ancha que nos ocupa. Desde entonces las distintas formas de sombreros que sucesivamente se han adoptado hasta el día de hoy se distinguen con algún adjetivo que las particulariza. Es así como las épocas caracterizan tipos distintivos y típicos que reciben el nombre de sombrero "chambergó" usado intensamente con solo pequeñas diferencias de regiones o épocas, y así podríamos ir enumerando los típicos "sombreros de tres candiles", "sombreros de tres picos", "sombreros de medio queso", hasta terminar en el señorial "sombrero de copa", o más específicamente "el sombrero de felpa de seda", y por último los característicos y sufridos sombreros "barnizados" de los cocheros. En lo que se refiere a los "sombreros de paja", por el hecho de constituir una fabricación completamente distinta, le asignaremos un lugar diferente entre los anteriores.

Es evidente que el evolucionar de la industria ha ido íntimamente ligado con la historia del producto, el proceso inicial fué netamente manual, haciéndose precisamente de esta categoría, el rasgo más acentuado de habili-

dad manual y profesional, se descuenta que la escasez de demanda permite introducir a ese proceso manual las modalidades personales de cada uno de los productores. Las diferencias o alternativas del proceso industrial sólo están dadas en estas épocas por los dictámenes de la moda.

La mecanización de la industria, el trabajo constantemente estandarizado, sólo vienen al comienzo de nuestra época. La amplitud de la demanda es la encargada de imponerlos.

La mecanización, al impulso del vapor, sufre rápidos cambios, nuevos progresos, que desplazan al proceso manual en toda su primera faz, y digo en toda su primera faz porque resulta imposible a pesar de lo que se lo complementa con el medio mecánico la eliminación absoluta del medio manual en las fases finales del proceso industrial, y en el de la terminación final del artículo. Cada rama ha tomado, dentro del conjunto, una característica distintiva impuesta por la clase a que pertenece, y es así que hoy con leves diferencias podemos distinguir sobre todo tres tipos o clases de sombreros a los que la industria ha adaptado sus medios y organización.

b) Procesos de elaboración : La industria sombrerera se divide en tantas ramas cuantas son las materias que se emplean en la fabricación de sombreros, pues cada una tiene su sistema especial de trabajo. El material puede ser muy variable, haciéndose sombreros de fieltro de pelo, ya sea este de liebre, conejo o castoret, etc.

De fieltro de lana de cordero o camello más bastos que los anteriores, sombreros de lujo de pelo velludo. Los de esta clase pero de felpa de seda, los llamados sombreros mecánicos, los barnizados, y los sombreros de paja. Hasta 1825 los sombreros se fabricaban a mano y constituían propiamente una industria, pero desde esa época aumentaron tanto la exigencia en el comercio, que fué forzoso pensar en aumentar la fabricación, y en 1835 comenzaron a emplearse los procedimientos mecánicos. El afieltrado se funda en la propiedad que poseen ciertas especies de pelo, de formar por medio de la presión y una pequeña agitación, un tejido llamado fieltro, natural y tan sólido que no se puede ya dividirlo ni romperlo; mas, según hemos dicho, no todos los pelos se afieltran, siendo muy a propósito los de castor, nutria, liebre y conejo, poseyendo la lana esta propiedad al más alto grado, y aún cuando el fieltro sea de pelo de liebre, conejo, nutria, castor, ramusquet, etc., algunos fabricantes acostumbraban agregarle cierta cantidad de lana de cordero o de vicuña, para formar la trama, y dar así, mayor solidez al tejido. A los pelos para su afieltramiento se les dá esta propiedad por una operación que se llama secretado y de la que más adelante daremos detalles al referirnos técnicamente al proceso industrial.

Mencionamos anteriormente que tres son los principales procesos de fabricación; el primero y más importante: 1.- la fabricación de sombreros de fieltros de lana; 2.- la fabricación de sombreros de fieltro de pelo; 3.- la fabricación de sombreros de paja. Es evidente que, a pesar de sus diferenciaciones, los dos prime-

ros tienen muchas faces comunes a través del proceso. No sucede así con los últimos de características absolutamente opuestas, y sobre todos los cuales daremos algunas referencias.

Bajo el nombre de sombreros de paja se conocen una infinidad de clases de sombreros tejidos de paja, y de otras materias análogas como las hojas de palmera, los juncos, la crin, el bambú, las virutas de madera, etc., variando la manera de construirlos con el material que en ellos entra y el país donde se trabajen. Circunstancia que da caracter propio al sombrero del país del cual procede, permitiendo distinguirlo perfectamente de los demás. Cuatro son las operaciones distintas que hay que ejecutar para fabricar esta clase de sombreros y son: la preparación de las primeras materias o materias primas, la fabricación del tejido, la conclusión común a toda clase de sombreros de esta especie, y el guarnecido que varía con al clase de sombrero.

La preparación de esta clase de sombreros y la de su materia prima, varía con la naturaleza de éstas. La fabricación puede hacerse atando las briznas de las primeras materias, unas con otras, trenzando todo el sombrero y formando una sola pieza si las briznas son demasiado o suficientemente largas, como sucede con los sombreros de palma, paja de Panamá y Jipijapa, trenzando soguillas estrechas que se cosen en vueltas sobre sí mismas para formar el sombrero, y hacerle tomar después la forma deseada. La conclusión comprende el blanqueo del sombrero tinte y apresto, y la forma final que debe dársele. Como

todas las operaciones guardan entre sí cierta relación de semejanza, aún cuando se hagan con materiales diferentes, se pueden clasificar los sombreros de esta clase, llamados ligeros, en sombreros atados o anudados, trenzados de una sola pieza, de esterilla y de tejido, y de cuyos trabajos volveremos a hacer referencia en su oportunidad.

CAPITULO II

CONSUMOI. MUNDIALa) Evolución y situación actual:

En todos los países, nos encontramos que, respecto a los índices de consumo de esta industria se ha llegado a una situación difícil de comparar con la de otras industrias, aún en aquellas en las que se puede presumir por una serie de circunstancias similares que le pueden unir afinidad de causas o efectos.

Su proceso evolutivo como industria, fué delineado anteriormente, comienza con las características comunes de una expansión de la demanda, ya sea provocada por factores psicológicos que crean una falsa demanda, falsa porque la asientan sobre los principios de una necesidad creada en forma ficticia, o bien sobre las bases de una demanda verdadera. Esta demanda es provocada y asentada sobre el fundamento de llevar al grueso de los consumidores, un producto al que el proceso mecánico, estandarizado en sus métodos, a puesto al alcance de la masa. La verdad es que la expansión de la demanda, en forma sostenida, permite la mecanización de esta industria que sobrepasa en forma rápida y bien evidente los antiguos niveles de producción manual. La conformación de las ventas a este nuevo sistema no aportará ninguna luz, es esta una de

las viejas alternativas que otra vez vuelve a mostrar su caracter axiomático.

Ganarán muchos, menor cantidad en la masa de venta aumentada, o ganarán pocos mucha cantidad en la venta reducida.

La verdad es que, las industrias con períodos sostenidos de producción, en los que no pueden abastecer su demanda no tiene características sostenidas ni corrientes, es más, sus períodos de bonanza, de ascenso cíclico son contrapesados por los conocidos descensos cíclicos de características conocidas, y, con los efectos saneadores dentro del sistema económico, puesto que elimina a los más débiles, que sólo habían surgido al amparo de una oportunidad o circunstancia fortuita, y que, confirma a los sólidos a los preparados para las alternativas del juego económico. Una vez más, como en los escritos bíblicos, se premia a los buenos y se castiga a los malos.

Esto, al menos en teoría y conforme a los principios de la economía clásica, es lo que debería de suceder: a un período de ascenso, seguiría otro de descenso, a uno de prosperidad, otro de depresión, y así sucesivamente en forma cicloidea, iríamos viendo como al ritmo del ciclo económico la industria va sufriendo sus alternativas.

Pero respecto a esta industria en particular, sucede una situación difícil de encuadrar dentro de las corrientes, con las explicaciones también corrientes.

A una línea de producción, en repentino ascenso a los comienzos de la mecanización, vemos como princip

plia luego de un tiempo a sustituirla, si bien es cierto, no un descenso, un crecimiento más suave, que empieza a curvar lentamente la línea del gráfico, a redondearla suavemente, y enseguida con un período de cresta muy breve, se comienza un lento descenso, que no tendrá como en la teoría económica las características de los descensos cíclicos, que saben ser abruptos y violentos. No tampoco fué tipo el ascenso, puesto que superó la línea ascensional cicloidea, y mucho menos lento; pero evidentemente la característica más llamativa es la suavidad del descenso, lo lento de la pendiente, y a veces como hasta su estacionamiento. Visto el gráfico de conjunto, podemos decir que en el consumo a sido el que ha dado a la representación de la producción, y por tanto del desarrollo industrial la forma de una curva de características parabólicas, en las que la faz posterior es muy sostenida y suave.

? Y cómo podríamos correlacionar esta forma que el consumo a impuesto a la producción y a la industria con algunas de las teorías clásicas de los ascensos y los descensos cíclicos?. La realidad es conváncente, y, nos dice que los esfuerzos que racionalmente realizemos para ello, no nos permitirán encuadrarla dentro de los cánones conocidos de la teoría clásica. Confirmanse así, las modernas críticas realizadas lógicamente a los economistas clásicos, de haber llevado la economía por un camino en que conforme más se razonaba, más se iban alejando del cuerpo de la doctrina de la realidad viviente y de la explicación de sus problemas.

Se nos presenta ~~una~~ grave verdad, los medios económicos usados hasta ahora fueron insuficientes para describir y explicar un problema de la realidad, y por tanto para darnos los medios para actuar sobre ella con eficacia.

Es evidente que si el consumo no confirmó la apresurada expansión industrial, de que sí aún continúa lentamente cercenándola, en el transcurso del tiempo, los empresarios no han sabido combinar los distintos factores de la producción en forma más conveniente para la colectividad. Tanto es así, que en Estados Unidos de Norte América, primer País en la estadística productora, y en su potencialidad industrial, una revista especializada: "Hat Life", se hacía eco de un comentario que poseía características populares dentro de los ámbitos de la industria, y en prueba de que los escarceos y tanteos no eran pocos, formulaba esta pregunta: ¿Está nuestra producción de sombreros sobre-expandida?, y en su contestación, partiendo del censo de manufactura y consumo del año 1947, demostraba la existencia de una merma en el consumo de unidades al compararlo con el próspero censo de la preguerra (en el año: 1939), próspero, comparado con los períodos anteriores, en los que la curva mostraba el brutal descenso de los años 1930 a 1934, y agregaba en forma inmediata que esta disminución del consumo no debía sorprender, si se entraba a considerar los altos precios y otras muchas circunstancias, todas ellas subnormales, del año 1947. De todos modos, esta evidencia no está justificada por ninguna de estas condiciones ya que, la población de Estados Unidos sufrió un aumento del 10% en estos últimos años.

Como consecuencia y, haciendo del ejemplo anterior un caso típico, dándole características de comunes a pesar de no dejar de reconocer las peculiaridades que las regiones o países puedan imponerle, así como también las distintas características industriales y económicas de los distintos mercados, la respuesta única y común será, en la mayoría de los casos, si, la producción está sobreexpandida, si se considera la actual producción potencial frente a la presente demanda.

b). Volumen:

El volumen de consumo, es probable que no haya disminuido, desde el punto de vista estrictamente estadístico o numérico, dado que la línea de crecimiento de la natalidad es característica de nuestra época, y por tanto el aumento de población pudo haber sostenido los guarismos anteriores, pero lo evidente es que, si planteamos desde otro punto de vista el problema, observaremos que el porcentaje por cabeza ha mermado. El consumo desde el punto de vista general, se ha retraído, y la característica más afligente de este planteo es que continúa año a año retrayéndose, disminuyendo. Una nueva modalidad en el vestir del hombre, gana desde hace tiempo adeptos en el mundo entero, es el llamado "sombrierismo", que ha pretendido fundar en razones estéticas o, personales de comodidad, los basamentos de esta forma de vestir, de orígenes netamente económicos. Ciertamente puede ser, que la clásica forma del sombrero no se adapta a algunas regiones ventosas o húmedas o frías, o bien a la práctica de ciertos deportes o juegos. Pero, en cada uno

de esos casos los técnicos, habrán, por las especializaciones lógicas que supone el sistema de la división del trabajo, buscado el modelo o forma más adaptable a las circunstancias o medios específicos impuestos. Los justificativos de orden estético no se afirman en su supresión, por la lógica circunstancia de que el vestir, o la modo en el vestir, está sujeta a las alternativas que hacen que el hombre con más o menos variaciones, acepte como estético lo que está acostumbrado a usar o ver. La comodidad surge a su vez, de los hechos que originaron su introducción en el conjunto de las prendas de vestir, y que lo perpetuaron a través del tiempo; no es cómodo llevar la cabeza descubierta cuando el medio hace que nos protejamos las demás partes del cuerpo. La razón del incremento del "sinsombrerismo" y por tanto la razón de la disminución del volumen de consumo, tiene razones netamente económicas; razones económicas generales, y razones de economía individual objetiva.

La depresión económica que se inició en el año 1929, lanzó al hombre con su reducción de salarios, y la incrementación del número de desocupados, a que realizara un planteo selectivo en sus gastos, gastando sólo lo imprescindible para sustentarse y cubrirse. Las leyes de primera necesidad, fueron más encargadas de realizar al alguna posible gradación. Y, el mundo que no se ha recuperado en muchos aspectos del "crash" de 1929 persistió en esta característica, que aún dentro de la economía familiar representaba una sustitución para un eventual pre-

visión del futuro.

Es evidente sin embargo, que dentro del volumen de consumo, esta resta continúa siendo considerable y, que posee características mundiales, y, si bien no tiene tendencia a constituirse en un elemento que barrerá por completo la industria, es el factor principal que contribuirá a conformar la faz del descenso cíclico.

c) Tendencias y perspectivas:

Es evidente por lo expresado anteriormente, que las tendencias que pueden preponderar dentro del campo económico de esta industria, y especialmente las atinentes al consumo, no son lo que podría llamarse "seculares". Pero, atendiendo a que las causas determinantes, no son sino de índole menor, es posible creer, en una posibilidad de recuperación de la demanda, por medio de una inteligente actividad de propaganda, o por la eliminación de algunos de sus componentes o materias primas, que lo encarecen, para que un "ersatz", pueda disminuir sistemáticamente sus costos y hacerlo accesible a la economía de la masa. La otra perspectiva que ya deslindaría los límites de la industria, sería que la capacidad adquisitiva de la masa aumentara, en tal forma que hiciera posible una mayor solvencia colectiva, y por consiguiente un aumento del índice colectivo de consumo.

En cualquiera de estas situaciones, las perspectivas no son ni lucidas ni definidas, el camino a seguir se muestra brumoso, las posibilidades inciertas.

Es de esperar, que entre los numerosos

planes de recuperación, que pretenden dar equilibrio a este mundo de post-guerra, hay uno que dé solución integral a esta incertidumbre de ordenación económica individual, que es la largamente mentada causa y factor importante, y más aún, determinante del desequilibrio industrial general.

II NACIONALA) EVOLUCION Y SITUACION ACTUAL

Se calcula que desde los primeros años de iniciación, de la industria en el país, a fines del siglo pasado, alrededor de 1891 para ser más precisos, se asió a una lucha constante contra el medio y los inconvenientes técnicos, que trajeron un lento avance en lo que a consumo se refiere, se habla de los primeros establecimientos, que no tenían un capital mayor de \$ 25.000 y, por lógica consecuencia, una producción inicial vacilante. Podemos en consecuencia decir que, iniciada en el país hace alrededor de 50 años, bajo la dirección de técnicos en su mayoría extranjeros, su buena calidad contribuyó al desarrollo de esta actividad, que obtuvo hasta el comienzo de la última guerra resultados económicos regularmente apreciables.

Es evidente que la lucha de los primeros "pioneros" de esta industria, debe de haber sido intensa, con las primeras y rudimentarias máquinas, en fábricas pequeñas habrían de ir adquiriendo renombre y prestigio en el país y en el extranjero. Debieron afrontar ellos la lucha contra quienes con abundantes recursos realizaban la venta solo de sombreros importados.

Lucha en todos los órdenes y de todos los géneros debieron afrontar en los primeros tiempos los precursores de esta actividad manufacturera. Desde vencer la incompresión del medio, hasta obtener mano de obra, pues en el país se carecía de obreros especializados, y hubo que

traer personal de Europa para la fabricación. La incompreensión del medio se concretaba en el prurito de considerar inferior todo lo nacional frente a lo importado, hasta determinar que ciertos fabricantes rotularan de extranjeros ~~ros productos nacionales~~ para poder colocarlos.

Pero todas las dificultades y deficiencias fabriles hechas presente en la hora inicial, fueron vencidas, obteniéndose con ello el crecimiento de la industria.

En 1904, entra la industria en un período de fabricación tan intenso, que sus resultados dejaron asombrados a los mismos que tenían tanta confianza en el futuro de sus tareas. A todos ellos, los 25.000\$ de los capitales de las primeras horas, habíanse ido transformando, y nuestros productos comienzan a asistir a exposiciones industriales de otras partes del mundo, donde en competencia con los mejores, no sólo muestran su paridad sino que también su superioridad, al obtener premios y distinciones.

Desde entonces es digno destacar las curvas ascendentes de nuestra fabricación y venta de sombreros, ha guardado estrecha relación inversa con la descendente de la importación de dicho producto. Ello es aún mucho más evidente a partir del año 1930.

El auge de sombreros nacionales es perfectamente explicables por la preferencia del público consumidor hacia tipos de calidad adecuados a su modo de vivir.

Es evidente que ha contribuido a ello el

incremento de la industria que en constante superación ha lanzado al mercado un producto noble, a precio módico, en otras épocas, anteriores por supuesto, un sombrero de buena calidad valía precios exorbitantes. Luego de la exposición industrial de Filadelfia de 1926, en la que se obtiene un premio al mérito, se empiezan a imponer nuestros artículos al consumo, y se quiebra la rutina de desechar el artículo de producción nacional. La ampliación de la publicidad, marca una etapa de la demanda; pues al llegar el año 1928 nuestra producción ya ha crecido en una forma extraordinaria.

Como prueba de la aseveración anterior, es de destacar que en el año 1928, según las cifras oficiales se importaban 9.700 docenas de sombreros extranjeros, para su colocación en el país y a medida que se notaba el crecimiento de nuestra producción se reducía la importación. El empuje de la industria nacional colocó a nuestro país en condiciones de prescindir totalmente del producto similar importado, y es más aún, ha superado la capacidad de consumo de nuestro mercado, obligándola a convertirse en exportadora.

Diversos han sido los cauces por los que el consumo guió el aumento de esta producción, contribuyendo a ello sin lugar a duda la publicidad debidamente ordenada, que hizo que el público se decidiera a adquirir el producto, y cuando lo hizo, invirtió su dinero en sombreros nacionales bajo marcas argentinas. También ha sido de influencia los sistemas de ventas adoptados, acordes a las exigencias del público moderno, y el eficaz entendimiento

del capital y del trabajo, que son corazón y nervio de la acción constructora de la economía del país .

b). Volumen y valor. (Proporción en que concurren la industrial y extranjera :

En la actualidad la elaboración de sombreros de fieltro, y de fieltros para sombreros, tiene lugar en más de veinte establecimientos de variada importancia, de los que estrictamente hablando sólo ocho tienen la característica de grandes establecimientos industriales. El valor total de la producción se estima en más o menos 30 millones de pesos.

La industria emplea actualmente gran cantidad de materia primas originarias del país , las que aunque se han encarecido no han provocado problemas insolubles de abastecimientos.

Nuestra actual producción cubre holgadamente la demanda del mercado interno, y se encuentra en condiciones de atender, si ello le fuera permitido los requerimientos de mercados extranjeros.

Pero ya desde hace muchos años el mercado interno se viene abasteciendo con los artículos de producción local.

Hasta el año 1935, las importaciones de sombreros de fieltro (se registran únicamente las de sombreros de fieltros elaborados con pelo), revestían cierta importancia, pero a partir de esa fecha, la industria nacional cobra un verdadero impulso y las importaciones empiezan a

declinar sensiblemente hasta quedar reducidas a pequeñas cantidades que no pueden gravitar en nuestro mercado interno.

A continuación se describe un cuadro, en el que se demuestra como está distribuido nuestro consumo interno de sombreros terminados y de fieltros para sombreros en conjunto:

Abastecimientos de sombreros de fieltro y de fieltros para sombreros.

(en miles de unidades)

	1937	1944	1946
Proda. Na.	2.500	2.575	3.100
Expor.	11	803	950
Saldo	2.489	1.772	2.150
Importa.	10	---	---
Consumo:	2.499	1.772	2.850 (1)

1) Datos suministrados por la Cámara gremial de la Indumentaria.

Sobre la demanda de producción en nuestro país no ha dejado de influir, la moda mundialmente difundida, de no usar sombreros. El llamado sinsombrerismo, se ha acentuado en toda Europa y América, habiéndose generalizado especialmente entre las clases más necesitadas.

En nuestro país ya se nota la influencia de esta nueva costumbre según lo indican las cifras anteriores, aunque no con tanta intensidad como en los mercados indicados precedentemente.

Con motivo de la reducción de la demanda, y a pesar de que las cifras de producción acusan una pequeña disminución en su volumen, existe una superproducción que motiva una competencia interna de precios. Esta situación ha imposibilitado a los fabricantes elevar el precio de sus artículos en proporción a los factores determinantes del costo, pero de este problema trataremos en otro lugar de este trabajo y lo comentaremos detenidamente, sin embargo daremos algunas cifras. Durante los primeros años de la guerra, la actividad de las fábricas de sombreros de pelo y de lana, se desarrolló en forma más satisfactoria, debido a que por la mayor demanda para exportación, los establecimientos pudieron trabajar en forma más regular, cosa que no había ocurrido anteriormente debido al estado de superproducción que ya mencionamos anteriormente y que ya se dejaba sentir en esa época. En consecuencia, si bien no se poseen cifras totales sobre el desenvolvimiento de la industria de sombreros, durante todo el año 1942 se estima que el número de sombreros producidos fue superior en un 5% al de 1941, pero en cuanto al valor, el aumento fue de un 15% debido a la elevación experimentada por el precio en algunas materias primas y principalmente en el pelo de conejo importado, e igual ha ido sucediendo en los años posteriores.

Las fábricas de sombreros de pelo y lana trabajan en forma activa durante los primeros meses de cada año. Luego, la producción se vuelve algo más activa, una vez pasado el período de merma que se extiende hasta el mes de setiembre, debido a nuevos pedidos de sombreros que para la estación veraniega efectúan los negocios de tallistas.

Es evidente que para las fábricas de paja, el período o ciclo de producción y venta tiene características distintas, pero como daremos detalle de ella en otro lugar aparte no la incluimos en la generalización de los términos anteriores.

Actualmente las fábricas de sombreros de pelo y lana están dando cumplimiento en forma normal a sus entregas con destino al mercado interno, estándoles vedadas, por la complejidad conocida derivada del problema internacional de intercambio, el contacto mediante la exportación con ningún mercado extranjero.

c). Características de la demanda, clases, tipos y variedades:

La demanda de sombreros para el mercado interno se ha mantenido sin mayores variantes en los últimos años, es probable que de haber experimentado un aumento, cosa que pudo ser muy probable y haber sucedido aunque no en gran escala, él, no aparezca reflejado en los guarismos "per capita", y sólo sea en parte consecuencia del aumento demográfico de los últimos años; pero sin embargo, de técnicamente firme, podría haberse considerado la actitud de la deman-

de de estos últimos tiempos, mucho más evidente es esta posición sistemática, si se la somete a una comparación, con las ventas de los sombreros de paja, que han declinado en forma apreciable, aunque justo es indicar, que el consumo en sí no es inferior, sino que la imposibilidad material de sustituir algunos materiales imprescindibles en su elaboración, privó de su fabricación o confección, produciéndose así un desplazamiento de la demanda de estos artículos hacia otros tipos de sombreros como ser: sombreros livianos de pelo, panaminas, viruta de madera, etc.

Es evidente que esta industria, (la de sombreros de fieltro) , pertenece a aquellas en las que el factor estacional tiene características definidas y evidentes, tal como lo hicimos notar en párrafos anteriores, la producción se intensifica y adquiere un ritmo intenso en los primeros meses del año, comenzando a declinar en mayo para hallarse casi parada a partir de mediados de julio, y volver luego a acelerarse en setiembre, aunque ya con un ritmo mucho menos intenso, que sólo resalta como consecuencia de la inactividad casi absoluta de los meses anteriores.

La consecuencia de este factor estacional, es: producir durante su vigencia una serie de problemas de toda índole, que son reemplazados por una calma absoluta, consecuencia posterior de la inactividad que le continúa, pues durante este período las fábricas permanecen cerradas y la sólo actividad que se advierte es la derivada de las refacciones y composuras.

Lógicamente esta característica estacional,

II. Tendencias y perspectivas:

Se estima que el sector de sombreros que produce de lana y fieltro son los que se encuentran en mejores condiciones para continuar desenvolviéndose, pues se presume que no tendrán inconveniente serio con respecto a la materia prima, que si bien es cierto no podrá ser mezclada con la extranjera, lo que le proporcionaba una mejor calidad por la superioridad del tratamiento dado al ingrediente extranjero, al menos no carecerá en forma absoluta de materia prima ya que el sustituto nacional le permitirá mantener el ritmo de entrega de su demanda.

Considérase que el abastecimiento del mercado interno, si bien es cierto no se ofrece en forma lógica la perspectiva evidente de un aumento, al menos permitirá con sus necesidades, y mientras mantenga un nivel de consumo similar al observado hasta ahora, la subsistencia de las inversiones de las inversiones industriales en condiciones comunes. No se advierte al menos por ahora, la posibilidad de incrementar la producción y por tanto las utilidades con la exportación, cuyas perspectivas son por ahora nulas.

La situación de las fábricas de sombreros de paja es más crítica por la falta de materia prima y la imposibilidad de hallar el sustituto dentro del ambiente nacional, la clásica industria del sombrero de paja que nosotros acostumbramos a ver a base de trencilla, se ha visto ante la perspectiva de evolucionar hacia otros tipos de sombreros o de paralizar su producción, ya que prácticamen-

te los únicos posibles mercados proveedores: Japón, Suiza y Estados Unidos, son los poseedores de monedas fuertes de la que nuestro país tiene absoluta carencia.

Cabe señalar que las exportaciones resolverían parcialmente el problema de la industria, puesto ~~que~~ sería una solución transitoria derivada de la actual situación internacioneal. Producida la recuperación absoluta de los países que intervinieron en el último conflicto mundial, se considera poco probable que la industria argentina, con una mano de obra tan cara, y con unos costos indirectos tan elevados, pueda competir con la producción de los países que antes desarrollaban sus actividades en centro y sud américa.

Es evidente que si por un lado para resolver el problema creado a la industria por el estado de saturación en que se encuentra, debería contar con nuevos mercados para colocar su producción, por otro, los factores que hemos indicado anteriormente, tienen tal trascendencia, que su incidencia final como integrantes del costo, recargan en tal forma el producto, que no resulta comerciable fuera de los límites del país.

La situación actual es de feroz competencia de precios y de lucha por la posesión de mercados. Están alejados ya los días de la guerra en los cuales la falta de competencia permitía manejar la demanda, permitiendo el dominio de los mercados de centro y sud américa, (Colombia, Venezuela, Perú, Bolivia), que esran antes de la guerra una zona de gran influencia comercial alemana, italiana y

checo-slovaca y que llegaron en un momento determinado a importar por un valor que representó la quinta parte de la producción de nuestra industria.

Actualmente existe una paralización absoluta a este respecto, habiéndose unido a los inconvenientes que señalamos con anterioridad, dificultades de orden aduanero y cambiario que traban aún más las exportaciones. Se ha pretendido encontrar la solución, en esa posibilidad de concretar convenios comerciales para solucionar ese inconveniente, pero la industria nacional del sombrero, no puede ser base de convenios comerciales, que por ahora sólo han tenido en nuestro país posibilidades de éxito cuando se realizaron con productos agrícola o ganaderos.

Se ha desarrollado también en nuestro país, ante la falta absoluta casi de importación de pelo de conejo europeo para hacer las mezclas del sombrero de pelo de fieltro, la industria de obtención de pelo de liebre, que progresa lentamente y va obteniendo un producto que si bien no llega ni admitir comparación con el extranjero, aunque en esto debe destacarse, participan la características del pelo del animal, y no la industria en sí, día a día va siendo mejor.

A continuación se inserta un interesante dato estadístico, que dará idea del inconveniente que significó para nuestro país la pérdida de los mercados de exportación que antes se mencionaron en sud y centro américa,

En dichos países se sigue aún considerando la posibilidad de obviar esas dificultades, consideran -

dolas derivadas de la obtención de permisos de importación consecuencia del reducido intercambio que existe con ellos. Se busca sustituirla por algún otro medio que permitiría a nuestro país abastecer una demanda de las siguientes características, pero nos atenemos a lo expuesto anteriormente considerándolo como poco factible,

Importaciones de sombreros

Países	Valor de las importaciones totales durante el año 1941
Colombia	1.700
Venezuela	1,600
Bolivia	60
Perú	17
Suecia	800
GGG	

Estas cifras deben interpretarse en miles de \$m/n.- y su fuente proviene de los "Anuarios estadísticos".

Cabe destacar que ninguno de estos países posee en esta rama establecimientos industriales propios, dependiendo para abastecer su demanda, en forma absoluta de la importación.

CAPITULO IIIMATERIAS PRIMASI. EN EL ORDEN INTERNACIONALa) Nómina de las materias primas empleadas:

Los pelos de conejo o liebre y la lana, son generalmente los materiales más empleados, por supuesto que hablamos en particular de los sombreros de fieltro de pelo y de lana, ya que la fabricación de sombreros de paja, siendo la mayoría de los casos de las características típicas de la región determinada, que sometidas a un proceso similar de preparación, se tejen con algunas variantes a mano, y se entregan luego a las otras fases de la comercialización.

Pero como decimos antes con los sombreros de pelo y de lana, especialmente con el de pelo, el problema de la materia prima tiene características particulares, y llega a ser uno de sus factores más importantes, conviene que subrayemos en forma manifiesta, que la producción común, la corriente, es realizada como dijimos en base del pelo de liebre y de conejo.

Hacemos la anterior declaración porque predomina aún en algunos, la opinión de que en la preparación de su mezcla de pelo, intervienen la nutria o el castor o cualquier otro de procedencia similar. Justo es destacar que los fundamentos de esta creencia popular tienen arraigo en la propaganda de los vendedores minoristas, que han realizado a fin de valorizar su producción en la venta, en desmedro de la verdad original, y especulando con el desco-

nocimiento del público, pero actualmente el público por ley tiene conocimiento de los ingredientes o materias primas con sus nombres precisos, y su lugar de industrialización, y que los anteriores nombres de castor o nutria solo aparecerán en un sombrero como designación específica de una calidad o tipo perfectamente individualizado.

Cierto es que han existido, y aún existen en otros países fábricas que utilizan el pelo de castor o de la nutria, como uno de los ingredientes de la mezcla de pelo a utilizar, la que adquiere luego de convertida en "cloche" una suavidad al tacto tan particular y determinada, que su individualización resulta simple, asimismo su afieltrado resulta mucho más evidente y compacto, poseyendo lo que podría denominarse, más calidad, sin embargo, es de observar, que en una mezcla en combinación con otros ingredientes y que no aparece nunca como único. Ello se debe a varias razones. En primer lugar, su carestía derivada de su escasez, en base a que su obtención sólo se logra con la muerte del animal que la produce, el cual en razón de que su piel es altamente estimada es objeto de una cacería despiadada y cruel que obliga a los gobiernos a establecer épocas determinadas para su caza, a pesar de lo cual se nota desde hace tiempo una sensible carencia de ellos. La codicia por su piel nace de la estima en que la industria de peletería tiene a la de estos animales que reciben un precio remunerativo por sus distintas y variadas aplicaciones, dentro del ramo que ellos trabajan.

Pero aún así, por este mismo razonamiento

llegamos a los límites de nuestra segunda argumentación es acaso el uso que se hace de estos pelos en nuestra industria, porque desde un punto de vista comercial y dado el alto precio a que se cotizan resulta antieconómico su excesiva proporción en la mezcla integrante, puesto que la incidencia final en el costo de producción lo habría colocado a un precio que lo aleja de las posibilidades de consumo de la masa, y hemos de saber que la producción en pequeñas partidas no resulta económica para el productor, que una vez puesto en marcha su mecanismo industrial tiene iguales costos fijos que cargar a un producto, siendo su distribución en una escasa producción, de un elevado costo. Además si bien es cierto que su tacto y suavidad lo hacen fácilmente distinguibles, su rendimiento o duración no es proporcional a su gran costo. Pero si vamos al proceso de su obtención, veremos que en todos ellos es similar, residiendo cada una de las características anteriores en las que las particularidades de su grosor, tacto, largo, etc., Pero el proceso de obtención, como dijimos, es similar, ya que se obtienen, como es natural, separándolo de la piel por medio de máquinas especiales que lo hacen en finísimas tiritas, que luego proceden a desprender del pelo. Antes de proceder al corte de piel, ésta ha sido ya tratada por diversos procedimientos para limpiarla de las impurezas que pueda tener, a los efectos de que el pelo esté lo más limpio posible, y sin la cual la cohesión de las fibras no es posible. No se ha podido aún dar una explica-

ción satisfactoria del efecto de la solución de nitrato de mercurio, cuyas proporciones tienen el caracter de secreto industrial, causa en el pelo.

Luego de esto, ya el pelo comienza el proceso industrial, a través del cual y de la primera máquina que efectivamente inicia la fabricación del sombrero, y que es la denominación de "soplosa" nombre que deriva de su acción de soplar los pelos para hacerlos volar, para que por su diferencia de peso se desprenda de ellos la tierra que aún puedan traer y sobre todo los cáñones (la parte del pelo del animal que está esmaltada y rígida, inservible para producir fieltro) y las molas (pequeñas partículas de piel que escaparon en la máquina de cortar y producirían un efecto visible luego en el sombrero). En esta máquina los pelos, en una sola pasada quedan completamente limpios de impurezas y en condiciones perfectas de ser trabajados.

Aparte del pelo, del cual hemos tratado de dar una explicación detenida en sus diferentes procesos previos a la elaboración, debemos incluir entre la nómina de las materias primas usadas en general en la fabricación, los tafiletos, cintas, forros, hilos, moñitos; cajas, drogas y colorantes. Puede decirse que casi todos estos productos antes de la guerra, eran, salvo los dos últimos, importados del Reino Unido, proveniendo los productos químicos de Alemania. Pero actualmente todos ellos se fabrican en el país y abastecen a la industria sin una diferencia tan mag-

cada, además debe considerarse que son productos secundarios, utilizados sólo para la terminación del producto.

b) Principales fuentes de producción, calidades y perspectivas:

Como expresamos anteriormente estas materias primas han sido durante mucho tiempo importadas de Europa, pero en su volumen se advirtió una disminución con el comienzo de la segunda guerra Europea, para encontrarnos, con que prácticamente era ínfimo al final de ella. En la actualidad es todo de origen nacional.

Con respecto específicamente al pelo, el de mejor calidad era de origen inglés, de donde se obtenía casi el mayor volumen de exportación; durante años los sombreros argentinos debieron la fama con que se vio adornado este producto en todos los mercados del mundo, no sólo a la excelente mano de obra local, sino a la nobleza de este componente principalísimo, que se perpetuaba en las "cloches" con un tacto que lo distinguía fácilmente de los demás. Contribuirían a esta distinción su tacto y su suavidad. Pero aún dentro del conejo inglés se distinguen por sus diferentes valores y precios los diversos tipos. Los pelos del conejo escoceés, son particularmente aptos, y se encuentran en los prados del noreste de Inglaterra, que se prestan magníficamente para el desarrollo del conejo silvestre; su abundancia está reglamentada de una manera que facilita su caza, siendo además esta, una zona especialmente indicada para su desarrollo. Caracterizan también al pelo inglés una vez terminado, un tratamiento en la solución acuosa, que ha sido por tiempo un secreto industrial de los ingleses,

quienes atribuyen a sus aguas cualidades distintas, que inciden en la calidad final o terminado del pelo. Siguen en orden de importancia y con una calidad buena aunque inferior a la inglesa, los pelos que se importaban de Bélgica, Francia y España, favorecida ésta última por su situación neutral, consiguió durante la última guerra constituirse en casi el último mercado para nuestros productores, que mezclaban el pelo español con el nacional obteniendo un producto de calidad buena. Sin embargo no fué permitido, ni por la vigencia de contratos económicos bilaterales con ese país, ni su necesidad apremiante de intercambio con el nuestro, por el apremio de productos alimenticios que posee su pueblo, han permitido que se continúe la importación de tal producto que colocarían a España como único abastecedor de este mercado. Ello se ha debido a una serie de problemas financieros que han dificultado el mecanismo de intercambio y obligado a nuestros industriales a fabricar sus productos con materia prima nacional, la que si bien es cierto mejora en su calidad día a día, no puede compararse a la importada a un.

En lo que se refiere a los otros integrantes o materias primas, estos tiempos tienen también su importancia y sus antecedentes en calidad, en los productos importados de Inglaterra. El tratamiento dado al cuero usado para los tafiletes "calf", o "cuero de Rusia", y estos sólo se usaban para sombreros de lujo y no en los corrientes,

tiene su razón de ser; y ella es, que la demanda que en el minorista sólo sufre alternativas en los meses de verano, en que se sustituye el sombrero de fieltro, en el mayorista industrial tiene repercusión distinta, puesto que ha sido durante esos meses de inactividad que daban fin al período estacional anterior, los que han permitido a los viajantes iniciar su campaña para colocación del producto. Es la faz que podríamos llamar netamente "genética", previa a la de producción industrial, la faz de comercialización, ella precede como resulta lógica a la industria, puesto que va a ser la determinante de su dimensión, ya que la industrialización en este ramo, por la necesidad de adaptarse a las características subjetivas del consumidor final, no producirá como es común, en forma previa acumulativa, puesto que, resultará distinta la demanda según las zonas, provincias, regiones que exigirán individualmente, distintas modalidades de forma, color, gusto, tamaños, etc.

El factor estacional no se manifestó con tanta intensidad en los dos años de la pre-guerra y aún durante la misma, debido al aumento en ese lapso de nuestras exportaciones de sombreros de pelo y lana, terminados y sin terminar, que muchas firmas locales realizaron con éxito a varios países americanos, (Bolivia, Colombia, Venezuela, etc.) Existieron además algunos pedidos de cierta importancia para remitir sombreros de lana y de pelo a Sud Africa, mercado que en aquel entonces apareció como de excelentes perspectivas para la adquisición de productos manufacturados de nuestro país y al que la situación aduanera internacional había finalmente de alejar como tantos otros.

su ausencia ha sido menos lamentada ya que el tafilete común, que fué sustituido hoy por el nacional, no muestra una diferencia tan marcada como en los tipos anteriores. Los tipos finos con una salida en la venta más reducida, han soportado una diferencia notable, que podríamos decir, casi imposible de sustituir. En los colorantes se ha reconocido siempre al producto alemán, los que unían a su prestigio mundial, la realidad de largos años de prueba, que habíansido confirmados por la firmeza de su colorido, su persistencia en el tiempo, y la gran variedad de tonos, que no han podido ser sustituidos por las tinturas colorantes que se usaron después. Desde el comienzo de la guerra se convirtió en imposible la importación. Se utilizó entonces la existencia en el país, hasta su total extinción; actualmente se utilizan productos similares de industria nacional que no admiten comparación alguna con los mencionados anteriormente.

Respecto a los otros productos o materias primas que mencionamos, tampoco es posible por ahora su importación, como carecen dentro del proceso de elaboración de importancia se han sustituido por otros productos nacionales y tienen además dentro del producto terminado proporcionalmente menos influencia.

Referente a las posibilidades de que cualquiera de los productos mencionados pudiera aparecer como probable sujeto, beneficiado por la puesta en ejecución de alguno de los tratados bilaterales de comercio o trueque, hay

un concepto escéptico entre los técnicos, ya que ello iría en contra de las actuales políticas de arraigo industrial, que esgrimen los países americanos, industrias que precisamente por ser de comienzos recientes elaboran un producto de costo más caro, que no puede competir con el importado de Europa, y que obliga a los locales a buscar refugio en las cédulas de las legislaciones aduaneras protectoras, que sostienen así una industria con la dimensión exacta del mercado nativo, negándole así su posible comparación con el producto foráneo o al menos su posibilidad de competencia o conquista de mercados extranjeros

II. EN EL ORDEN NACIONAL

a). Producción nacional:

En el orden nacional nuestra industria utiliza como materia prima exclusivamente pelo de conejo, y en menor proporción el de liebre y la fibra de lana, todos estos de origen nacional. La operación posterior de armado se completa con tafiletos de cuero, cintas y forros de seda artificial, aunque hay algunos de seda natural. Pero en nuestro país tal elemento, ha sido casi eliminado del sombrero común, tipo barato de gran salida, por una simple "grifa" (etiqueta de tela o de papel, conteniendo la marca, calidad, origen, etc., de unos 6 o 7 cms. de largo) que va adherido en la parte interior del sombrero y contra la copa. Esto permite una reducción en los costos ya que elimina un material escaso y la mano de obra que demandaba su aplicación.

El pelo de conejo se importaba antes de la guerra, principalmente de Bélgica, Francia, Inglaterra y además de Italia, en menor escala de Estados Unidos. Actualmente las fuentes de aprovisionamiento antes mencionadas se encuentran cerradas a nuestra demanda industrial, desde casi la terminación de la segunda guerra europea, aunque es de remarcar que también lo estuvieron durante la guerra. Pero ello no afectó a la industria todavía, puesto que poseía una gran existencia que fué completada con alguna importación española. En los últimos tres años esporádicamente, se consiguió la introducción de algunas otras partidas, todas de origen español, que en medida insuficien

te no han podido ni siquiera llegar a dar un tipo fijo de mezcla.

Las fábricas instaladas en el país para la elaboración de pelo de conejo, han ido levemente perfeccionando sus métodos e intensificando su producción. A través del tiempo se ha ido registrando un aumento en su producción en el año 1940 ella registra un 12% del consumo nacional, y es de una calidad inferior. La cría del conejo salvaje no es permitida por el ministerio de Agricultura, pues se la considera como plaga de los cultivos, por tanto el abastecimiento de las fábricas debe realizarse solamente con el producto proveniente de la caza.

Posteriormente esta situación se modifica, y vemos que actualmente su volumen es suficiente para sostener la producción nacional; esto representa un inmenso aumento, aunque bien es cierto que debe considerarse que, el total de producción de sombreros no está en sus manos con cifras más altas, ya que debe restársele el quite que significa a ese total el cierre absoluto del mercado de exportación.

La fibra de lana , "wool", es un producto o mejor dicho un subproducto de la industrialización del hilado. Es totalmente de producción nacional. Anteriormente, a pesar de que abastecía, ya parte de la producción nacional, compartía el mercado con una pequeña proporción importada del Reino Unido, que especialmente era utilizada para fabricar formas de color blanco, debido ello a la uni-

formidad de tono de la fibra de procedencia británica. Es utilizada al fibra antedicha para la fabricación de sombrero de lana. Los productos semielaborados para terminar los sombreros, como ser: tafiletos, cintas, forros de seda natural o artificial, son casi en su totalidad nacionales, aunque por excepción se encuentre algún fabricante que en forma aislada se ha provisto de alguna partida pequeña importada anteriormente, estos productos se traían del Reino Unido, para proveer a los tipos o calidades finas, dejando a cargo de la industria nacional la provisión en calidades inferiores, para los sombreros de tipo ordinario. La industria nacional actual ha mejorado sensiblemente y, provee actualmente todos los tipos para las diversas calidades de la industria.

Para la fabricación de sombreros de paja se emplea trencilla que se importaba antes del conflicto actual de Japón, Italia y Suiza. Actualmente sólo quedan como mercados proveedores Suiza, que por poseer en el momento actual una de las monedas fuertes de Europa, no puede mantener un comercio intenso con nuestro país, que tiene carencia de tales divisas, y sólo son usadas para casos específicamente determinados como necesarios, no estando entre ellos la trencilla para sombreros de paja, la cual al escasear en el mercado, no teniendo equivalente nacional, obligó a cerrar las fábricas de los productores o a desviar su producción hacia otros tipos.

Las formas de corcho o de junco que se fabricaban con corcho importado de España y junco de las Indias

Holandesas, ha sido sustituido por el mismo material introducido de naciones americanas. A su armado contribuyen los productos de origen nacional de calidad más inferior, (tafiletes, forros, et.) puesto que son estos, artículos de pocas pretensiones y reconocidos como inferiores en calidad.

Es de subrayar que una de las trabas que durante tiempo existió en el país para la industrialización de los cueros con pelo de conejo, en la forma que se hacía en Europa fué la existencia entre los derechos de aduana para este artículo, de los denominados derechos "ad valorem" En oposición al régimen que regía en cambio para el pelo y que fijaba el derecho, y que fijaba además derechos sobre el peso pero no sobre el valor.

Es notable que en épocas normales de importación se cobraban derechos aduaneros sobre el pelo para sombreros, siendo el nuestro, el único país del mundo donde ello sucedía, pues en todos los demás se encontraba exento el "pelo de conejo" para sombrerería. Este artículo, que por no usarse, usarse continúa en vigencia, si llegara un día a normalizarse la situación internacional, y se produjese una renovación de las importaciones, constituiría sin duda una protección y barrera a la industria local, que ha logrado afianzarse en los últimos años.

Se considera que la mayor cantidad de pelo de conejo importado al país correspondió al año 1940, con un total de 120 toneladas, las que descendieron al año siguiente casi en un 50% con un solo país proveedor, E.E.U.U. Correspondió a ese mismo año, el mayor volumen en importa-

ción de tafiletos, el que descendió bruscamente al año siguiente en un 90% debido al desplazamiento que del extranjero efectuó la industria nacional. De las cifras referentes a las cintas para sombreros, el año 1940, registra la mayor importación con 14.000 kilos .

b). Zonas de producción, cantidades, calidades:

Las zonas de producción, con referencia a la principal materia prima, el pelo de conejo, y el de liebre, está dada, por las zonas del país en que dichos animales se encuentran tanto en estado salvaje como en criaderos. Luego de conseguirse la piel, recibe ésta una corta exposición al sol para su secado absoluto, luego de lo cual se envía a los establecimientos que la trabajan y la convierten en el elemento que han de proveer posteriormente a los industriales del sombrero. La mayoría de los tales establecimientos se encuentran ubicados en la ciudad de Buenos Aires o en sus alrededores.

Las granjas modelos que fueron en su oportunidad creadas para proveer el elemento que se vislumbraba, en los momentos de comienzo de la guerra que iba a ser escaso, se instalaron con un objeto netamente comercial y al estilo de explotación europea, en zonas de la Pcia. de Buenos Aires, sur y centro de Santa Fe, y centronde Córdoba, es decir generalmente coincidiendo con las regiones en que los productos de la agricultura tienen mejores climas y posibilidades, abasteciendo así a la alimentación de su producción.

En lo que se refiere a las liebres, cuyo pelo también se utiliza aunque en menor proporción en la mez

cla del fieltro, sólo se cuenta con el producto de la caza ya que, viven en estado silvestre y no resisten un proceso de aclimatación al encierro.

Como enunciamos con anterioridad la dimensión de la producción de pelo, está dada por el total abastecimiento del mercado interno, sin que se registren por ahora problemas de escasez imprevistos, ya sea por un ensanche anormal de la demanda o por una expansión brusca de la oferta, la cantidad producida cierto es que no se ve asediada por el incremento que significaría la no existencia de trabas para la exportación, considerado que se contrabalancea con lo que significaría un mercado de exportación.

De la calidad destacaremos que se observa con satisfacción una continua superación en el producto terminado, que si bien es cierto no ha llegado aún a la altura del extranjero, es de esperar que de continuar con el franco trayecto de progresos impresos en los años próximos pasados llegará a ser similar al importado.

•• Costos. Salarios. Exportación:

Es de hacer notar que el hecho de que en un momento dado se haya tenido que utilizar materia prima nacional, no significó como podría suponerse una rebaja o disminución en los costos, ya que los mencionados productos, por provenir de una industria nueva con gastos fijos excesivos y con una prolongada faz experimental, no podría producirse al comienzo en cantidad y calidad suficientes. Luego el hecho de que en ella su personal reciba fuertes aumentos de sueldo, consecuencia de la legislación social vigente han hecho

de la materia prima nacional un producto que está a un mismo nivel de precio del extranjero, y lo que es peor, que continúa en continuo ascenso.

Los guarismos últimos que se poseen, indican que desde comienzos del año 1946 a comienzos del 48, se han producido los siguientes aumentos en porcientos en las materias primas.

<u>Tafletes:</u>	aumento de \$6,80 a \$9,80 la doc.	Representa un 48%
<u>Cintas:</u>	" " \$0,32 a \$0,65 el m.	" " 100%
<u>Drogas:</u>	" "\$ 24,30 a \$27,93	" " 10%
<u>Colorantes:</u>	" "\$ 24,30 a \$27,93	" " 10%
<u>Forros:</u>	" " \$3,50 a \$7,50	" " 110%

No se pudieron obtener cantidades respecto a los distintos tipos de pelo.

Pero justo es reconocer que en muy pocos casos las cifras consignadas resultan de utilidad, puesto que no tienen el carácter de oficiales y sólo son producto de estimaciones particulares de conocedores de la industria. En los últimos tiempos hemos carecido en absoluto de estadísticas y hasta las publicadas por el Banco Central de la República son antiguas. Otras son probables o estimadas, siendo al último dato oficial con el cual podríamos contar el conocido censo de 1939 que por supuesto no haría más que indicar una situación que luego fué profundamente alterada por el conflicto europeo. Con respecto a cifras en particular de esta industria en sí, consignamos un cuadro que compaginó la oficina de investigación económica del Banco Central de la República, referido a la industria del pelo para sombreros.

Hoja 50

INDUSTRIA: pelo para sombreros

Rubros	Censo de 1935	Censo de 1937	Censo de 1939 (3)	Estimado en 1941
Nº de establec.....	5	6	5	5
Capit. IHver.(1).....	421.000	-	-	-
Valor de la prod.....	622.535	1.199.000	424.000	3.500.000
Obreros ocupados.....	146	155	47	500
Salarios pagados.....	180.707	170.000	38.000	400.000
Proporción en que este industria sa- tisface nec. inter. (%) (2).....	10%	16%	10%	25%
Proporción en que este renglón está represen. en el va- lor total de la prod. de la rama ind. de que forma parte. (%) (4)...				10%

(1)- Solamente los establece el Censo de 1935. Para los años siguientes se darán estimaciones.

(2)- Según nuestras informaciones.

(3)- Sólo se darán las dos últimas columnas, salvo cuando los únicos datos disponibles sean anteriores.

(4)- Por ejemplo: Industria de máquinas agrícolas dentro de la industria de maquinarias en general, herrajes y guarniciones dentro de la industria metalúrgica, etc

Carpinteros	---	\$18
Albañiles	---	\$18
Electricistas	---	\$18
Medio oficial electricista	---	\$14
Portero o sereno	---	\$300
Chófer	---	\$325

El nuevo convenio se firmó el 8 de febrero de 1949, con retro-actividad al 1ero de febrero, enero, y una duración de un año y se establecía con respecto al anterior los siguientes aumentos

<u>Elaboración de pelo para sombreros:</u>	Hombre	Mujer
Casificar, cepillar y recortar cabezas	\$16,50	\$13,50
Aprendices	\$ 9,00	---
Encargados de la sección fabricación	\$24,50	---
Desrayado o despuntado a máquina o a mano y cortadora o secretadora	\$21,50	---
Tambor y fulón y secadero o sala	\$16,50	\$13,50
Sopladora	\$16,50	\$13,50
Mezcladora a trompo	\$16,50	\$13,50
Peones en general	\$15	---
" " " menores de 18 años	\$13	---
Mecánicos oficiales	\$24,50	---
Mecánicos medio oficiales	\$19,50	---
Foguistas	\$(mensuales)	450
Porteros	\$ "	415
Serenos	\$ "	450
Choferes	\$ "	420
Carpinteros	\$24,50"	---
Albañiles	\$24,50	---
Electricistas	\$24,50	---
Electricistas medio oficial	\$19,50	

Acuerdos similares regían en es época para las secciones que en los establecimientos industriales trabajaran en la fabricación de tafiletes y forros.

<u>Sección tafiletes y forros:</u>	Oficial	MDS. Ca .
Para la especialidad de confección de forros	\$10	\$7
Sección costura de tafiletes (enballenado)	\$ 9	\$6,50
Distribuidora y empaquetadora clasificadoras		\$240 mensuales
Fileteado o tafilete	\$ 825	
Operario de la máquina de grabar	\$9	
Cortador de hule y tela a máquina		\$340 mensuales
Cortador de forros	\$	\$340 mensuales
Seleccionador y preparador de pedidos		\$360 mensuales
Planchador de cueros y tafiletes, oficial		\$320 mensuales
Pintor de cueros y tafiletes, al duco y al agua, oficial		\$360 mensuales
Cortador a mano de tafiletes, oficial		\$330 mensuales
Encuadrador de cueros a máquina, oficial		\$310 mensuales
Raspador de tafiletes, oficial		\$290 mensuales
Fileteador de tafiletes, oficial	\$11	\$7
Aprendizas (a los tres meses pasan a percibir el salario de la tarea que desempeñan)	\$ 5,50	
Aprendices (igual que los anteriores)	\$6	
Peones mayores de 18 años	\$18	

Para la rama de fabricación de tafiletes y afines, los salarios fueron los siguientes:

<u>Tafiletes y afines:</u>	Mujer	Hombre
Confecciones de forros, oficiales	---	\$16
Confecciones de forros, medio oficial	---	\$13
Sección costura de tafiletes emballenado	---	\$15
" " " " " 1/2 oficial	---	\$11
Distribuidoras, clasificadoras	---	\$14,50
Fileteado de tafiletes, medio oficiales	\$16,50	\$ 13,50
Fileteado de tafiletes, media oficiala	\$13	---
Operaria grabadora	\$24,50	\$15
Cortador de tela y hule a máquina	\$20,50	---
Cortador de forros	\$20,50	---
Seleccionador y preparador de pedidos	\$20,50	---
Planchador de cueros y tafiletes	\$20,50	---
Pintor de cueros y tafiletes al duco o agua	\$20,50	---
Cortador de tafiletes a mano	\$20,50	---
Encuadrador de cueros a máquina	\$20,50	---
Cortador de tafiletes a máquina	\$20,50	---
Raspador de tafiletes	\$15	
Aprendices	\$ 9	\$8
Peones mayores de 16 años	\$18	---
Pecnes menores de 08 años	\$13	---
Electricistas, carpinteros, albañiles, mecánicos, medio oficiales	\$24,50	
Ayudante de capataz	\$16	\$20,50
Ayudante de carga o descarga		\$16,00
Encargado de fabricación		\$24,50
Empaque en general	\$13,50	\$15,00
Trabajos generales	\$13	\$15,50

Peones mayores de 18 años	\$18
Peones menores de 18 años	\$11
Electricistas, albañiles, carpinteros y mecánicos	\$340 mensuale
Choferes	\$340 mensuale

Pero al cabo de la vigencia de los anteriores convenios la delegación obrera exigió el aumento de estos salarios que ya convería a la materia prima nacional, en un producto similar en precio a los extranjeros, las razones para aumentar los anteriores salarios se basaron en el alto costo de la vida en esos instantes.

Los precios estuvieron en vigencia hasta el 31 de diciembre de 1949 y en la actualidad se estudia la posibilidad de su incremento en un nuevo convenio que regirá para el año 1950 y que al aumentar salarios, ha de coincidir con el costo de esta materia prima, convirtiéndola en más cara aún que la importada. Lógicamente que este aumento tendrá a su vez repercusión en la industria de fabricación de sombreros, la que con sus materias primas más elevadas y su mano de obra cara, fabricará un producto que sólo tendrá colocación en el mercado interno, a precios que comienzan ya a reducir el círculo de su demanda, la que se irá cerrando, dada la condición del producto, que no es de primera necesidad, en forma proporcional al incremento del precio.

Política Aduanera, Disposiciones Legales:

Durante las fases fatales del conflicto bélico mundial apareció para un producto nuestro la piel de liebre, que tenía en nuestro país un mercado relativo, la posibilidad de ser colocada a uno de los contendientes, el cual lo hacía

objeto de un sinnfín de aplicaciones, y por supuesto lo pagaba a precios altísimos, de lo cual nunca había disfrutado antes.

Como es de proveer nuestros exportadores en sus afanes dobles de conseguir ganancias y lograr disponibilidad de dólares, comenzaron la exportación en gran escala hacia los Estados Unidos, que absorbía medianamente con comodidad las disponibilidades, y destinaba la mayoría de las pieles de liebre que recibía de nuestro país a la confección de sacos de vuelo para sus pilotos, y ropas forradas de pieles para sus fuerzas armadas terrestres a usarse en determinadas regiones específicas. La diferencia de cotizaciones de las respectivas monedas, hacía que el cuero de liebre con tener que soportar la incidencia del flete, el seguro y el costo, puesto que se realizaban las operaciones sobre la condición C.I.F. y aún siendo el costo muy superior al corriente en nuestro país resultaban negociables para los demandantes, por la diferencia de cotizaciones.

Sin embargo conjuntamente con éste se producía en nuestro país un problema anexo, la carencia de importaciones de pelo obligó a nuestros industriales a buscar sus materias primas en el mercado nativo, al mismo tiempo la seguridad de la demanda efectiva condujo a los industriales a invertir dinero en la ampliación de las instalaciones de las fábricas para la elaboración de pelo para sombreros, las cuales asegurándose el mercado nacional veían su producción completamente colocada. Efectivamente como se había previsto, tales ampliaciones e instalaciones, lo mismo que las inversiones, no fueron realizadas con sentido económico correcto, puesto que posteriormente no se pudo llegar a disponer de más pelo

extranjero y nuestras fábricas habrían de ser las únicas que servirían al mercado. Pero se presentaba un problema repentino que complica las cosas, ese artículo que antes tenía una comercialización incierta, se convierte de la noche a la mañana en material altamente demandado. Por un lado nuestra industria de fabricantes de pelo, y por otro los exportadores que justifican sus negociaciones sobre la base de la efectividad y beneficio de continuar con ese intercambio, que deja un remanente de dólares disponibles, para usarse en necesidades indispensables del país. Un problema de política económica se presenta, con numerosos inconvenientes y beneficios por ambos lados, la posibilidad de superponer los intereses de los inversores en el país, se opone a las de aquellos que proclaman la necesidad de anteponer a todo, los beneficios de una política comercial que favorezca los intereses del país.

Planteado en los términos anteriores, el problema recibe solución en fecha reciente y ella a sido concordante con principios de arraigamiento industrial que sustentan los países americanos en un esfuerzo por independizarse de los inconvenientes que en la política del pasado les reportó sus condiciones de monoprodutores.

Vemos así, que en fecha reciente a mediados del año 1948 se produce aún un petitorio dirigido al Sr. Ministro de Industria y Comercio por los representantes de los manufactureros de pelos de liebres, que se dedican a la industrialización del producto para sombreros, en el que exponen: "el angustioso problema creado a esta industria con motivo de que actualmente estas materias primas están siendo absorbidas por los exportadores, es lo que encarece notable-

mente el producto, y originó una escasez creciente, siendo causa determinante de un prejuicio gravísimo para los elaboradores de pelo". Y pasan luego a reiterar lo que dicéñfue ya motivo de pedidos anteriores entre los cuales el último, con fecha 26/12/47, y en los que siempre se reiteraba la adopción de las siguientes disposiciones:

- 1º Prohibición absoluta y definitiva de exportación para las pieles de liebre en bruto.
- 2º Prohibición de esportación de pieles de liebre industrializadas, hasta tanto los industriales comuniquen haber cubierto sus necesidades en lo que a elaboración de pelo se refiere.
- 3º Dictar una resolución urgente que contemple la situación creada y dar amplia difusión a las medidas referentes y precedentemente expuestas".

Y agrega el petitorio a continuación que "ello significará beneficiar a los obreros de esta rama y concuerda con los propósitos del Superior Gobierno de la Nación, de que se exporte preferentemente productos elaborados- como es el pelo- a fin de asegurar la mayor cantidad de trabajo a los obreros argentinos y proteger al mismo tiempo la industria nacional" y, termina con los considerandos de rigor, no dudando de que el Sr. Ministro solucionará la gravísima situación de la industria mediante la adopción de las medidas sugeridas de las que depende la susistencia de la industria misma.

que
Y con fecha 10/ 8/48 la Secretaría de Industria y Comercio de la Nación, en base a lo solicitado anteriormente, se expide de la siguiente forma:

" Vista la necesidad de asegurar la industria del país mediante el suministro de materia prima suficiente de modo que se intensifique el trabajo nacional y CONSIDERANDO:

Que la industria local se encuentra en condiciones técnicas y económicas de absorber el 100% de la producción nacional de pieles, en la elaboración de pelo suelto o en piel.

Que es oportuno en consecuencia establecer un régimen de exportación de pieles de liebre industrializadas que consulte por una parte las necesidades de la industria nacional y del mercado exportador y por otra las del comercio exterior del país en cuanto a calidad y presentación se refiere.

Que es además conveniente para nuestra economía que la exportación de pieles de liebre se efectúe en su más alto grado de elaboración, compatible con las exigencias del mercado internacional, a fin de permitir a las industrias que habitualmente trabajan pieles de liebre, mantener ocupada la mano de obra durante el año completo.

Por ello atento a las consecuencias de los expedientes respectivos y a lo informado por la Dirección de Sub-Secretaría de Comercio y la facultad otorgada por el decreto N^o 95.972 del 2 de agosto de 1941

EL SECRETARIO DE INDUSTRIA Y COMERCIO RESUELVE:

1^a Autorízase la exportación de pieles de liebre, durante el período comprendido entre el 1^o de diciembre y el 30 de abril del año sgte, siempre que las

mismas hayan sufrido el proceso que a continuación se indica:

- a) Clasificadora de la piel por categoría
 - b) Cortado de cabezas, patas y cola
 - c) Desengrase y "fulonado" al aserrín y soda cáustica con procedimientos químicos adicionales
 - d) Cepillado
 - e) Despuntado
- 2) La dirección de Exportación e Importación otorgará los permisos respectivos dentro del período indicado en el apartado anterior, siempre que la industria local se halle suficientemente abastecida en materia prima para la elaboración de pelo, tanto en calidad como en cantidad y en precios razonables. En ningún caso el vencimiento de los permisos será posterior al 30 de abril de cada año. Las solicitudes deberán acompañarse del respectivo certificado de elaboración como así también de la documentación original de compra del extranjero.
- 3) La exportación de las pieles de liebre sometidas al proceso de elaboración exigido en el apartado 1) queda sujeto al régimen de verificación de calidad.
- 4) Se faculta a la Dirección de Abastecimientos a requerir oportunamente de los industriales productores de pelo de liebre, fabricantes de sombreros y demás interesados en la comercialización de cueros de liebre, los datos que estime nece

sarios para la mejor aplicación de la presente resolución.

5) La Dirección de Abastecimientos determinará si existe suficiente aprovisionamiento de pieles de li bre para satisfacer la demanda de los industriales elaboradores de pelo, para lo cual estos quedan obligados a declarar bajo juramento dentro de cinco días anteriores al 31 de octubre de cada año, si se encuentran cubiertas sus necesidades de pieles hasta el comienzo de la nueva zafra. Si así fuere, la Dirección de Abastecimientos pondrá en conocimiento de la Dirección de Exportación e Importación, a fin de anticipar el otorgamiento de las licencias correspondientes para los cuales la recepción de las solicitudes se hará a partir del 1º de noviembre. En caso contrario y dentro de los 10 días subsiguientes, los industriales deberán presentar a la Dirección de Abastecimientos las constancias fehacientes que prueban sus manifestaciones, a efectos de adoptar las medidas que corresponden."

Los puntos 6,7,8, que continúan en la resolución anterior, se refieren a las penas en caso de infracción, y demás detalles de forma que no revisten mayor interés práctico. Sin embargo, la resolución anterior debió ser más adelante complementada y pulida con numerosas modificaciones que la práctica mostró como más lógicas y razonables. Con fecha 2 de setiembre de 1948, La Cámara Gremial de Fabricantes e Importadores de Artículos para Hombre, que había por intermedio de sus ramas

especializadas contribuido a la aplicación de la resolución anterior N° 2.398/48 vuelve a señalar nuevamente la necesidad de que los organismos estatales permanezcan fieles y vigilantes en defensa de nuestra industria o sinó la gestión y requerimiento en otro caso, de otros organismos la adopción de medidas protectoras, dirigidas a otras materias primas, de uso también en nuestra industria, o bien la obtención de artículos indispensables tal como la solicitud presentada a resolución del Sr. Presidente del Banco Central, y en la cual se pedía que por medio de ese organismo "se sirviera disponer la concesión de una cuota para la importación de pelo de conejo de tipos denominados: "NPU " y "BGBKZ" - "BCB" y para tafletes de procedencia inglesa que son imprescindibles en la industria de sombreros de calidad.

En nuestro país no se elabora el tipo de pelo para sombreros mencionados precedentemente, sino que se elabora en gran cantidad el pelo de liebre de calidad inferior, lo que va en desmedro del sombrero de calidad fina elaborado en nuestro medio, el cual ha adquirido un prestigio mundial a que lo enaltece, logrando mediante la constante superación de la industria nacional y después de muchos años de labor.

Debemos destacar que utilizando exclusivamente el pelo de industria nacional no es posible fabricar un tipo de sombrero fino, mientras que, efectuando mezclas del mismo con el pelo de conejo extranjero que ya se importara anteriormente en grandes cantidades de Francia, Inglaterra y Bélgica, se logra fabricar un tipo de calidad que brinda a la industria sombrerera recursos para estimular la demanda de sus productos.

No consideramos necesario recalcar las grandes dificultades que ha tenido y tiene la industria del sombrero para colocar los productos, y si a ello se suma la sensible baja que origina la falta de materias primas indispensables para conservar siempre su calidad y prestigio, se tendrá un concepto aproximado de las razones imperiosas que impulsan esta petición ya que, los industriales huérfanos de estos recursos de los cuales se valen para remozar sus artículos no podrán impedir una disminución progresiva de la demanda, cuyas consecuencias no escapaban seguramente al criterio del Sr. Presidente.

En cuanto a los tafiletos de procedencia belga "CHEVREP", y "CALF", cuero tipo rusia de procedencia inglesa, no se producen ni similares en el país. Los mismos están manufacturados con cueros seleccionados, cuya elaboración y terminación les otorga una calidad concordante con los tipos finos de sombrero, para los cuales se utilizan, mientras que en la actualidad se debe emplear el mismo tipo de tafilete para todas las calidades de sombreros, lo que resulta, contraproducente o disminuye notablemente el producto?

Tal el texto de la solicitud dirigida por la Sección Sombreros de la Cámara Gremial al Sr. Presidente del Banco Central de la República, con fecha 2/9/48.

Es de destacar que los beneficios solicitados anteriormente no fueron acordados en la oportunidad, y que desde entonces no volvieron a acordarse facilidades del tipo solicitado, por lo que la situación desde esa fecha ha cambiado notablemente, estando la industria nacional abastecida únicamente por los materiales de origen nacional. No podemos decir, ateniéndonos a algunas de las consideraciones

de la solicitud mencionada, así la carencia de estos materiales extranjeros, que en un momento determinado se consideró indispensable, ha sido sustituido por uno nativo que se superó extraordinariamente en su calidad (no lo creemos) o si el tipo mencionado a dejado de producirse. No podemos decirlo, porque no sabemos a ciencia cierta si aún algunos materiales son fabricados en base a existencias previas, pero nos inclinamos a creer como más probable el segundo caso o sea una igualación hacia abajo de las calidades, son el consiguiente atraso de su expresión como representación técnica.

Sin embargo en una oportunidad anterior y a muy pocos meses de la fecha anterior, mayo 8 de 1948, la misma Cámara Gremial, debió dirigirse al Presidente del Banco Central para que tomara medidas lógicas en momentos que la industria pasaba por instantes de incertidumbre ante la posibilidad de que se introdujera en el país mercadería extranjera para competir con la nacional y los términos de la citada Cámara fueron los siguientes: "Enterada la industria por medio de una comunicación del Banco Central de fecha 5 de mayo, que se han dado permisos de importación por 3 millones de libras esterlinas para importar diversos artículos de origen inglés entre los cuales entre los cuales se conceden 450.000 de la partida para traer "cloches", formas de fieltros de lana duros, engomados y blandos. Y considerando que la otorgación de dichos permisos de importación colocaría a la industria sombrerera del país en una muy difícil situación ya que los fabricantes extranjeros a cause de pagar una mano de obra mucho más barata, como asimismo al no tener que otorgar a sus obreros las mejoras sociales que con tanta justicia han sido concedidas

en nuestro país, ya pueden vender sus artículos a precios tan inferiores que aún agregándole los derechos de aduana actuales estarían en condiciones de vender por debajo del costo de los productos de fabricación nacional. Y que esto originaría una competencia ruinosa para la industria nacional la que estaría obligada a parar sus establecimientos por falta de trabajo, quedando imposibilitadas de ganarse el sustento diario miles de familias obreras que esta industria emplea.

La industria argentina del sombrero de pelo o de lana que elabora materias primas argentinas, que emplea obreros argentinos, y cuyos capitales son totalmente argentinos ha llegado a un grado tal de perfeccionamiento industrial que sus productos igualan a los extranjeros. Además produce tres veces el consumo nacional, encontrándose en la actualidad imposibilitada de exportar el excedente de su producción a causa de la competencia de los países extranjeros.

Por lo tanto solicitamos al Sr. Presidente del Banco Central, se sirva disponer lo necesario para que dichos permisos de importación no sean concedidos, ya que aunque las cantidades que se importaran fueran pequeñas, servirían para paralizar las ventas de las fábricas de sombreros al notar los compradores locales que se venden artículos similares mucho más baratos."

Lo contenido en esta nota, que enviara la Cámara Gremial al Sr. Presidente del Banco Central, nos confirma en mucho de las cosas de que hemos hecho estudio en este trabajo y, nos muestra la indecisión y la falta de orientación definida de una política económica que toma medidas de una trascendencia tal como la que originó la nota anterior, en momentos

que se procura el arraigo industrial en un país como el nuestro que pretende librarse del yugo que le significó siempre el haber sido exclusivamente agrícola ganadero.

Es lógico suponer que en última instancia los permisos de importación referidos fueron cancelados, y no se llegó a una situación de apremio real. Pero ello no excluye la crítica, si no se puede conceder materia prima en pequeña cantidad para mezclarla con nuestra materia prima y elaborar un producto que pueda sostener parangón en calidad con otros extranjeros, es de suponer que menos es posible otorgar permisos para que productos extranjeros terminados compitan con los nuestros, fabricados a base de una materia prima inferior.

Remarcaremos que dentro de los términos como compitan con los nuestros, además, de los que estipula la resolución de Industria y Comercio y como consecuencia de la existencia de un sobrante de pelo de liebre, que no ocupó la industria, los exportadores se vieron favorecidos prontamente por el otorgamiento de un cambio preferencial por parte del Banco Central, el cual les otorgó lo que previamente se le había solicitado, a sea, un cambio comprador especial de \$500 los 100 Ds. para la exportación de pelo de liebre

CAPITULO IVPRODUCCION . I MUNDIALa) Principales países productores:

Difícil resulta en momentos como los actuales, poder a ciencia decir con exactitud cuales son los principales países productores, puesto que consideramos que una aseveración de esta naturaleza a de estar sólidamente asentado en los datos exactos de un volumen de producción perfectamente tipificado en calidades.

Cierto es que, pocos de los países actuales, dan a la recopilación estadística la difusión universal que ella merece para que sea el índice comparativo de la capacidad de superación de un mismo pueblo en distintas épocas o de grupos o pueblos distintos entre sí. Los resquemores, o la desorganización que la guerra ha dejado trás de sí, han hecho que se desconozca en absoluto cualquier dato que pudiera llegar a tener un siquiera remoto interés bélico.

Sin embargo, siguiendo el título del epígrafe no es necesario que dediquemos nuestro estudio al análisis exacto de cantidades, o grupos de cantidades que nos dirán aún menos que si no las hubiéramos conocido jamás, el neófito necesita la ayuda de la indicación junto a la cantidad para interiorizarse de su juego y su importancia. Nosotros no dispondremos de cantidades en que asentar nuestras aseveraciones en una forma precisa pero en base a los conocimientos técnicos derivados del conocimiento del ramo hemos de decir que entre los principales países productores marchan a la cabeza tres que han adquirido fama mundial: Estados Unidos de Norte América, Italia e Inglaterra, destacándose luego Francia, Bélgica, España, Suecia

Estados Unidos se destaca no sólo como uno de los productores de más calidad sino que también es de destacar, que debe considerársele sin lugar a dudas como el más grande productor y exportador a la vez, su industria y producción ha adquirido la conocida dimensión característica de este país en la faz industrial. Sus métodos de producción y venta son considerados como modelos en el mundo entero y es de destacar que todo, o casi todo el proceso industrial se realiza en forma mecánica, sin desmedro de la calidad, pues en esta industria (ya lo veremos al tratar la parte técnica de la producción, se considera que cierta parte del proceso industrial debe ser realizado en forma manual a riesgo de disminuir su calidad) no es posible a todos los productores llegar a una completa mecanización. Sus sistemas de ventas han difundido sus productos por todo el mundo con una propaganda inteligente basada en sus calidades indiscutidas, su tipo más representativo y sinónimo de calidad universal es el conocidísimo "Stetson", uno de los mejores exponentes de la industria norteamericana en el ramo, con cualidades que lo hacen fácilmente distinguible y apreciado.

Italia es otro de los países que había llevado su industria antes de la guerra a un alto grado de adelanto, fábricas, ubicadas en el norte del país, vulgarizaron en América y Europa entera los conocidos tipos "Tiroleses", mas no fueron ellos quienes habían de darle fama mundial sino el conocidísimo "Borsalino" que era sinónimo de una calidad altamente desarrollada y una verdadera garantía de nobleza. Destacaremos que la industria italiana realizaba su proceso industrial en base a una primacía del proceso manual, el que estaba confiado en una mano de obra técnica altamente especializada. Sin embargo

posteriormente en los diversos países se comenzó a explotar la fama y calidad, de estos sombreros con una competencia desleal que utilizándolo su nombre no entregaba una calidad similar. La guerra desplazó a Italia de sus mercados que fueron copados por otros productores, especialmente Estados Unidos y Argentina si embargo la industria italiana ha vuelto ha reconquistARLOS en los momentos actuales, aunque es justo reconocer ello no es consecuencia de su tradicional calidad, la que sin ser mala no llega a ser igual a la que le dió nombradía. La reconquista de mercados por Italia es consecuencia de sus bajos precios y ellos a su vez lo son de una mano de obra sumamente barata que no es posible concebir en una situación normalizada y luego de los beneficios del intercambio con una moneda desvalorizada. Inglaterra no exporta en el momento actual pero, es de recordar que cuando lo hizo, nunca en grandes cantidades, sus productos fueron siempre exponente de la clásica nobleza y calidad de todos los productos ingleses. Otros países antes mencionados incluyendo el nuestro se mantenían en una línea similar, produciendo algunos de ellos productos de calidad reconocida.

En los demás países generalmente no existía una producción intensa de los tipos finos, sombreros de calidad de fieltro de pelo, sino que dediceban casi todas sus fábricas a la fabricación de sombreros de lana de una calidad inferior y de un precio también mucho menor, la cual en general no era objeto de un intenso comercio de exportación.

b) Comercio internacional, importaciones y exportaciones. Perspectivas: Nadie duda de que todo lo que se haga para favorecer la exportación de producción de industria argentina en los momentos actuales reportará a la economía nacional notables benefi-

cios. Entre las industrias que se hallan capacitadas para exportar, la que más se destaca es la de sombreros para hombres. Esta exportación es singularmente beneficiosa para el país por las siguientes razones. I Capacidad productiva: con las instalaciones que poseen de sombreros de fieltro se puede producir un cantidad de sombreros cuatro veces superior a la actual. Como hora se producen 100.000 docenas de sombreros por año se podrá exportar sin modificaciones esenciales en las instalaciones 300.000 docenas de sombreros en igual período.

II: Importancias de la exportación: 300.000 docenas de sombrero representan un valor aproximado de más de 35.000 de pesos por No.

III: Disminución de la desocupación: El próximo período económico que se vaticina según las predicciones técnicas es el de una profunda distensión económica con las características de los descensos cíclicos, y los males característicos de los períodos de deflación. La posibilidad de un período de desocupación es quizá de entre ellas la más conocida y temida, una medida de previsión en este sentido sería altamente satisfactoria en la actualidad las fábricas de sombreros ocupan aproximadamente 3.000 obreros. Para producir la cantidad arriba citada necesitarían las fábricas triplicar su personalmente-es decir aumentar en 6.000 más el número de sombreros que actualmente ocupan llegando así a totalizar 9.000. Esto es sumamente interesante teniendo en cuenta que la industria sombrerera es una de las que pagan jornales más elevados.

IV: Aumento de consumo de materia prima nacional: Actualmente la liebre que se usa en la fabricación de sombreros es de producción nacional. Al cuadruplicar la cantidad de sombreros pro-

ducidos se cuadruplicaría el consumo de pelo de liebre, favoreciendo a los cazadores de este animal considerandolo como plaga para la agricultura y obligando a cuadruplicar el número, más exactamente la capacidad de las fábricas de productores de pelo de liebre, con el consiguiente aumento del personal.

Estos son los primeros beneficios que dejaría al país la exportación de sombreros.

Ahora agregaremos, que se pueden exportar sombreros por una serie determinada de razones las que luego de un breve análisis podríamos precisar como las siguientes:

Calidad: El sombrero producido en la República Argentina está entre los mejores del mundo, no hay en esto ninguna exageración

Modelaje: Los modelos argentinos gozan de gran aceptación en todos los países importadores, siendo Buenos Aires, un centro importante de la moda masculina.

Países importadores: Es innumerable la cantidad de países que podrían importar actualmente el sombrero argentino por no tener fábricas o ser éstas técnicamente inferiores a las argentinas. Entre los países importadores podríamos citar: Colombia, Chile, Perú, Uruguay, Bolivia, Ecuador, Paraguay, Venezuela, todo el resto de países centro americanos y aún varios otros de Europa.

Imposibilidad de esos países de recurrir a sus antiguos proveedores: Los países exportadores de sombreros son: Estados Unidos de Norte América, Inglaterra, Checoslovaquia, Italia y Austria. Como es de conocimiento público, actualmente sólo el primero de ellos, y quizás en menor proporción el 2º, está en condiciones de exportar, pero hay respecto a estas compras un problema que en los momentos actuales tiene características candentes, ella

es la falta de dólares que actualmente tienen todos o casi todos los países del mundo. Ello les obliga a un gasto analítico de sus reservas en tal moneda, por otra parte es sabido que los otros países no han alcanzado aún su nivel de producción de pre guerra, la cantidad que producen no alcanza a bastar a la demanda potencial, no pueden producir toda la cantidad que necesita el mercado mundial de importación. Es el momento para nuestro país de no abandonar los mercados que con tan buen éxito incurrió durante la duración del conflicto bélico.

Actualmente la exportación de sombreros es casi insignificante debido a las dificultades con que tropiezan los industriales argentinos, y al abandonarla, de que de esta rama industrial han hecho gala los encargados de secundarla por medio de una ayuda de índole económica financiera como sería el otorgamiento de un cambio preferencial compensatorio.

En lo que se refiere a las dificultades son atribuibles a dos grupos de causas, externas e internas.

Externas: Derechos Aduaneros. Los derechos aduaneros que los países importadores aplican a los sombreros argentinos son prohibitivos. Damos a continuación algunos de ellos:

Chile: Teniendo permisos de importación paga cada sombrero \$20.- chilenos oro. Sobre éste, un recargo del: 300%. Además el 12% Ad valorem.

Ecuador: Pagan las cloches 18 sucres por docena, más el 10% Ad valorem. Sombreros con eluidos 57 sucres por docena más el 10% Ad valorem.

Con Chile, Estados Unidos, Italia y Perú, existe una franquicia

sus tratados comerciales, o con alguno de ellos no posee tratado comercial.

Paraguay: Pagan \$7,20 oro sellado más el 7% Ad valorem por docena.

Perú: Sombreros o cloches, \$36 la docena (soles)

Bolivia: Sombreros guarnecidos, \$12 argentinos la docena, más el 25% Ad valorem.

Venezuela: Sombreros o cloches 32 bolívares el Kg

Otorgamiento de permisos de importación: Casi todos los gobiernos de los países antes mencionados dificultan en lo posible el otorgamiento de permisos de importación de sombreros de la República Argentina.

Otorgamiento de divisas para el pago: Este es otro de los sistemas que tienen los gobiernos extranjeros para dificultar la importación, pues demoran largo tiempo la provisión de divisas para el pago de mercaderías importadas de nuestro país. Como ejemplo típico citemos lo que sucede en Colombia:

La cámara de control de cambios ha decidido por su resolución N° 89 del 8 de abril de 1940, clasificar los artículos importados en 4 o 5 grupos. Los sombreros para hombre están en el grupo IV. El cambio extranjero disponible es aplicado al pago de las importaciones hechas por los departamentos gubernamentales. Cualquiera sobrante en cambio extranjero será utilizado para satisfacer los requerimientos de la importación de los artículos comprendidos en el grupo I°. Después de haberlo satisfecho, los sobrantes se aplican al grupo II° y así sucesivamente al III° y finalmente al IV°.

Existe también en Colombia un fondo de estabilización formado de acuerdo con el decreto N° 548.

Ahora bien, estamos informados de que el Banco

de la República puede utilizarse el fondo de estabilización para el pago de las importaciones de los artículos comprendidos en los grupos II, III, IV, provenientes de Estados Unidos, es decir que mientras el industrial norteamericano cobra rápidamente con divisas provistas por el fondo de estabilización, el industrial argentino debe esperar para cobrar los sombreros exportados a Colombia, que sobren divisas después de pagar los artículos importados de los grupos I, II y III.

Entre el grupo de lo que denominamos previamente causas internas, tendremos las siguientes: Todo lo que sea encarecer la producción de un artículo es una traba a su exportación.

Derechos Aduaneros: Con un criterio erróneo, se aplican derechos aduaneros elevados a las antenas primas que se importan y que no se producen en el país, o se producen en muy pequeña cantidad, como ejemplo típico tenemos el caso del pelo de conejo. El pelo de conejo no se produce casi en el país o se hace en una cantidad muy pequeña. No se puede producir en forma inmediata en la cantidad requerida dentro del país, y se usa únicamente para la fabricación de sombreros. No se produce en el país porque no existe el conejo silvestre. No se puede además producir en forma inmediata porque la instalación de criaderos de conejos domésticos es imposible realizarla de la noche a la mañana. Aparte de eso si se quiere instalar criaderos de conejos, para aprovechar únicamente la piel, el precio de venta no cubriría el costo de producción, como no lo cubre en ningún otro país del mundo.

Si se instalasen criaderos con vistas al aprovechamiento de la carne, sucedería uno de estos dos casos:

I.- O el público (lo que es más fácil) no acept

ta el consumo de la carne por no ser del agrado del consumidor argentino, y por su menor valor alimenticio en relacion a la del bovino; ovino y porcino.

III_0, el público acepta y en este caso se habría creado a nuestras industrial agropecuarias un imprevisto competidor en el momento en que tropiezan con dificultades para su colocación en los mercados mundiales.

Por estas razones no resulta económico el producir en el país, pieles de conejo (a pesar de lo cual, se han instalado numerosos criaderos).

Considerando esto cual es la finalidad de que se apliquen en el país, derechos aduaneros elevados a un producto que no se produce en nuestro país y que es indispensable para la fabricación de sombreros. El único resultado de la aplicación de estos derechos es poner trabas y dificultades al desenvolvimiento de la industria,

Es necesario hacer presente que ningún país "cobra ni percibe derechos aduaneros por pelo de conejo para sombrería". Respecto a las demás materias primas nos encontramos en una situación similar.

Cambio preferencial: El hecho de que el gobierno vendiera antes de la fijación de los nuevos tipos de cambio realizada en octubre de 1949 a los fabricantes de sombreros las libras con las que pagaban la materia prima que importaban a \$18 en vez de a \$15, era ya una traba más puesta al desarrollo de esta industria. Siendo las importaciones que efectuaban los fabricantes, absolutamente necesarios, lógicamente el gobierno debería haberles acordado el cambio para sus pagos a los más bajos

precios posibles.

Draw Back: Es esta una medida elemental y justa para favorecer las exportaciones. Los fabricantes de sombreros no gozan de esta franquicia. Estas que hemos enumerado precedentemente son las principales causas que impiden que una industria importante (18 establecimientos) y antigua (55 años), que es una de las que mejor remuneran a sus obreros, no solamente no pueda adquirir el desarrollo a que es acreedora sino que vea sus negocios restringirse día a día y se encuentre en la actualidad en una situación, realmente insostenible.

Pero no es posible hacer una exposición de hechos que no se consideran justos o lógicos, y no agregar a continuación la correspondiente solución, o lo que consideramos puede contribuir a ser una solución que, por supuesto, debe tener las mismas características de las causas que la determinan, y que por eso podemos clasificarlas en dos tipos que denominaremos soluciones externas e internas.

Soluciones Externas: Concertar con los gobiernos de los países importadores de sombreros, en especial Colombia, Perú, Chile, Venezuela, Ecuador, Méjico, Bolivia, Uruguay y Sud-Africa, tratados comerciales en los cuales se conceda a los sombreros argentinos el mismo trato que a los de origen cualquier tanto en derechos aduaneros como en cupos de importación, tipo de cambio, facilidades de pago, etc.

Soluciones Internas: Eximir de derechos aduaneros todas las materias primas para la industria del sombrero. Acordar un tipo de cambio preferencial para pagar sus importaciones. Acordar los beneficios del Draw Back.

Estas enumeradas, podrían ser las soluciones más acertadas en beneficio de nuestra industria, en relación

con el problema de importación y exportación.

Y ya que hacemos referencia a las importaciones de sombreros terminados, al país, debemos agregar que ella nunca tuvo grandes proporciones, no en el momento actual que es nula, sino aún en los años de la última guerra y durante sus últimos años. Una estadística que podría iniciarse en 1937 considerado como año normal, y luego fuera avanzando hacia adelante, lo haría con una proporción decreciente anual, que terminaría en 1945.

Como dijimos anteriormente nuestras importaciones no tuvieron entonces nunca mayor importancia, se traían calidades muy finas que procedían del Reino Unido, Estados Unidos e Italia.

Según las cifras del anuario de Comercio Exterior el volumen y valor de nuestras importaciones de sombreros de fieltro, está representado por las cifras siguientes:

Volumen y valor de las importaciones de sombreros de fieltro

AÑOS	VOLUMEN	VALOR
1937	9.900	32.328
1938	9.060	30.400
1939	3.948	13.636
1940	3.888	12.254
1941	1.152	4.073
1942	528	8.808
1943	2.376	62.467
1944	360	8.713
1945	600	15.432

Hasta el año 1941 se consignan valores de "Tarifa", desde 1942 El volumen está dado en unidades, el valor en \$mn.

Se estima que la industria nacional está amparada por derechos aduaneros más bien elevados, haciendo notar que la mayor incidencia de este derecho es más acentuada en las calidades ordinarias y hasta regulares. Esas circunstancias, como hasta el presente han de seguir limitando nuestras importaciones, si se llegan a renovar algún día quedando limitadas a calidades muy finas o de lujo.

Respecto a las importaciones de modelos de forma de sombreros de mujer y de hombre se tienen datos aislados, en 1941 fueron alrededor de 4.000 unidades con un valor alrededor de \$200.000 y representó entonces un dos por mil, con relación al total producido. Comprenden especialmente formas de mujer y ya en ese caso y en el mismo año, se registró un fuerte aumento en el precio de costo de la materia prima, el pelo de conejo que había subido el 80% respecto a los precios de 1940, y, los tafiletos y cintas, además de las trencillas de paja, habían aumentado a su vez, un 35,30 y 25% respectivamente. Debido a las mencionadas sumas en los precios de las materias primas los industriales locales debieron elevar el precio del artículo terminado en un 15% con relación al año 1940

En 1943 continuaba el aumento de las materias primas, especialmente con respecto al pelo de conejo, estimándose que en ese momento, el valor del producto era superior en un 30% al que regía en 1942 y en cambio se había producido una pequeña detención en los precios de importación de los otros artículos.

La incidencia del aumento de precio del pelo de importación en el sombrero se reflejaba en el precio final, con

respecto al año anterior del 1942 del 10%, en cambio, en el sector de los sombreros de lana, la proporción de suba con respecto al año anterior era sólo de un 5%

Era evidente que el estado de los negocios en esta industria reflejaba la repercusión provocada en el país por el conflicto europeo, lo que unido al sinsombrerismo, factor vinculado también a la mala situación económica, hacía que ese momento se registrara en una disminución en las ventas de un 15% y mostraba cobranzas atrasadas en casi tres cuartas partes con relación a tiempos normales. Repetiremos que esos datos fueron las últimas investigaciones estadísticas del departamento de Investigaciones Económicas del Banco Central de la República Argentina, y que posteriormente, ni este organismo, ni ningún otro, realizó estudios estadísticos comparativos, y que la misma información estadística no ha pedido ser en ningún caso actualizada más allá del año 1947.

En lo que se refiere a las exportaciones, hemos abordado ya varias veces el problema, sabemos que hasta el año 1940 nuestras exportaciones de sombreros, de fieltros para sombreros no acusaba volúmenes de importancia. A partir de 1941, se observa un incremento notable que culmina en el año 1944 con 150,854 Kgm., representando un valor de exportación de \$3.977.04 según consta en nuestros anales de estadística de Comercio Exterior. De acuerdo con las cifras oficiales, el volumen y valor de nuestras exportaciones han sido los siguientes:

Nota: el equivalente aproximado en unid. se ha calculado sobre la base de que los sombreros terminados pesan aproximadamente 140 grs. y los fieltros 90 grs., partiendo de la presunción de que ambos artículos se exportan por partes iguales

Año	Volumen Kgs	Equivalente aproximado en miles de unidades.	Valor miles de \$
1937	1.167	10	5
1938	1.815	16	12
1939	1.260	11	7
1940	3.450	30	27
1941	47.064	409	667
1942	109.276	950	2.109
1943	135.600	1.179	3.445
1944	150.884	1.312	3.977
1945	92.358	803	3.375

Los principales países destinatarios por orden de importancia en ese término, fueron los siguientes: Colombia, Venezuela, Bolivia, Paraguay y Uruguay. Desde el mes de enero de 1944, las exportaciones quedaron sujetas al régimen de "Permisos Previos", como consecuencia de la inclusión de estos artículos en el grupo de textiles. Esta medida tenía por objeto regular el abastecimiento interno a precios razonables. En esas circunstancias en que la producción nacional cubre con excesos las necesidades internas y existe una saturación del mercado, convenía dar facilidades al comercio exterior, aunque controlando los precios de venta en el mercado interno.

Hasta el año 1943, regía para la exportación de sombreros, el tipo de cambio de \$mn 398,01 por 100 dólares. En enero de 1944, el Ministerio de Hacienda, incluyó a estos artículos en la lista de productos no regulares, cuyo cambio debe

liquidarse al tipo de 335,82 por 100 dólares. Ello representa en la exportación de sombreros un quebranto de casi el 20% que coloca en inferioridad de condiciones al producto nacional en los mercados foráneos para competir con sus similares extranjeros.

Desde entonces, no se modificó esa situación sino que por el contrario se agravó, y nuestras exportaciones se limitaron hasta desaparecer. Otros países como Chile, Uruguay, y Brasil, que disfrutaban de facilidades de cambio y de mano de obra barata, han intervenido en los mercados americanos, donde el artículo nacional disfrutaba de gran aceptación.

Importación y exportación, visto quizás de un ángulo exclusivamente norteamericano, pero sumamente interesante a pesar de eso. Dice el mencionado artículo:

"Los mismos factores que afectaron a los Estados Unidos, en lo que se refiere a la industria extranjera durante el año 1947, continuaron en juego durante el año siguiente. Las Fábricas europeas que normalmente abastecen de mercaderías al continente (se refiere al decir mercaderías, a sombreros, por supuesto), retomaban su volumen de producción, y las importantes cuotas, lo mismo que la economía de dólares, obligaron a los comerciantes europeos a recurrir a los abastecedores antiguos del continente. En consecuencia siguió una merma en las exportaciones de sombreros en comparación con la del año 1948.

Al mismo tiempo, la creciente producción de las fábricas europeas y su urgente necesidad de dólares, determinaron una alta cifra de exportación del continente para los Estados Unidos.

Estos hechos fueron conocidos recientemente a raíz de cifras e informes editados por el departamento de Comercio Norteamericano.

Los Estados Unidos disminuyen sus exportaciones, ha habido una merma del 45% de las exportaciones de fieltro de piel para jóvenes y adultos, lo mismo que de formas de sombreros, en el año 1948, las unidades exportadas totalizaron, 230,136 contra 420,157 en 1947. La desvalorización en dólares fué de un 60% de \$849,728 a \$2,111,311 en 1947. La mayor parte de las exportaciones de 1948 se hicieron a América Latina, con un total de \$580,000 dólares, (a Méjico, Cuba, Colombia), y respecto a Europa se puede calcular que debe haberse aproximado a un total de alrededor de \$30,000.

Otras cifras de exportación:

Sombreros y formas de fieltro de lana

1947.....	\$1,007.325
1948.....	\$ 528.133

Sombreros de tejidos de paja

1947.....	\$273.938
1948.....	\$174.874

Sombreros de paja cosida

1947.....	\$293.332
1948.....	\$174.499

Sombreros de campo

1947.....	\$60.272
1948.....	\$59.240

Las importaciones de sombreros de fieltro aumentan: Con naciones ansiosas de conseguir dólares con que ayudar su economía, grandes esfuerzos se han hecho en 1948, (como en el año anterior), para vender a los Estados Unidos tanta mercadería como fue se posible. Esto trajo como resultado un considerable aumento en las importaciones de sombreros de mediano precio por nuestro país, y un aumento menor en los de más precio, como indican las tablas que siguen. El valor mostrado en las tablas es anterior a la aplicación de impuestos, estos gravámenes debieran ser agregados a los totales citados para obtener el valor del sombrero desembarcado.

Sombreros y gorras de fieltro para jóvenes y adultos, valuados sobre \$98 y no sobre \$18 por docena.

Año	Número	Valor
1947-1948.....	2.784.....	\$12.641

Sombreros y gorras de fieltro, para jóvenes y adultos, valuados sobre \$18, y no sobre \$48 por docena.

Año	Número	Valor
1947.....	2.501.....	\$8.357
1948.....	30.810.....	\$55.932

Sombreros y gorras de fieltro, para jóvenes o adultos, valuados sobre \$48 por docena.

Año	Número	Valor
1947.....	135.544.....	\$909.806
1948.....	140.855.....	\$917.705

Aumento de la importación de los sombreros de campo: La importación de los sombreros de campo aumentaron en virtualmente todas las clasificaciones.

El beneficio mayor fué dado por las importaciones de sombreros de paja para campo, que fué más del doble que durante el año 1948. China abasteció el 40% del total de esa clase.

Las cifras son las siguientes:

Sombreros de paja para campo, sin terminar, menos de \$3 la docena.

Año	Número	Valor
1947.....	582.518.....	\$53.327
1948.....	1.317.070.....	\$140.958

Sombreros de hoja de palmera, sin terminar, menos de \$3 la docena.

Año	Número	Valor
1947.....	2.951.647.....	\$304.777
1948.....	2.988.661.....	\$255.245

Otra vez Japón: Considerando la vuelta del Japón, al mercado del sombrero, las importaciones de sombreros de papel, la mayor parte de ese país repuntaron agudamente en 1948

Sombreros de papel, sin terminar, sin teñir ni blanquear:

Año	Número	Valor
1947.....	13.308.....	\$5.884
1948.....	216.590.....	\$76.031

Sombreros de papel, sin terminar, blanqueados y teñidos?:

Año	Número	Valor
1947.....	24.192.....	\$15.683
1948.....	989.129.....	\$360.975

Las importaciones de formas de sombreros de paja, sin terminar ni blanquear, fueron las siguientes:

1947	716.526.....	\$529.199
1948.....	955.217.....	\$727.942

Panamá aumenta sus exportaciones: Se comprobó un aumento del 23% en las importaciones de fibra de toquilla para sombreros, y el valor del dólar en las importaciones de Panamá, se elevó solamente en un 3%. Los totales son los que siguen:

Año	Número	Valor
1947.....	2.873.897.....	\$3.854.052
1948.....	3.543.307.....	\$3.971.214

Las importaciones de otras formas de hoja de palma, sin blanquear, sin terminar (balibuntal, bakus, etc.), también aumentaron:

Año	Número	Valor
1947.....	488.678.....	\$607.748
1948.....	810.198.....	\$968.442

Considerable aumento en formas de sisal:

El sisal y otras formas de cáñamo, fueron importadas en grandes cantidades durante 1948, virtualmente todas estas remesas se recibieron de China. Las cifras fueron las

siguientes:

Año	Número	Valor
1947.....	1.307.278.....	\$695.841
1948.....	2.428.293.....	\$1.381.519

El artículo anterior como se ve, considera aunque indirectamente una serie de mercados conectados con el norteamericanos por relaciones de importación y exportación, y tiene la virtud de darnos un estado que por venir de donde proviene acrecienta más y más su importancia.

En lo que se refiere a perspectivas para el futuro, otra publicación americana, el "HAT LIFE" hace un comentario de lo que lo que espera sea el mercado de 1950., el que si bien tiene características locales del mercado norteamericano, es un estudio de mercado digno de observar, por la tranquilidad psicológica que brinda a los industriales y el clima de seguridad que crea entre los inversores, los estudios de mercados poco comunes entre nosotros, nos obligan a incluir estas artículos, que al referirse al tema que estamos tratando nos resulta doblemente interesante, dice "HAT LIFE":

"El próximo año, todas nuestras excusas y condiciones especiales serán descartadas. Estas son las perspectivas. Aún en el caso de una pre-guerra, será un año de prosperidad relativa para la nación. El costo de la vida estará en relación con los ingresos. Los artículos permanentes volverán todos, y en toda su extensión a sus bases límites.

Para volver a lo que la industria del sombrero considera una buena situación, ¿qué es lo que se necesita?. Se necesita primero restaurar la masa de mercado, el precio del mercado popular. Mantener el volumen en un segmento de la ind

tria, establecida en los más altos precios, no es satisfactorio si la masa, que eventualmente no mantendrá el mercado, va sin sombrero o usa el mismo por mucho tiempo. Aún hoy es posible abastecerlo con sombreros de \$5 (dólares). El sombrero será ventajoso aún en los precios bajos, si eso es lo que el mercado puede hacer frente. Las próximas partidas de buenos sombreros a menos de \$7.50 nos mostrará, que volumen se puede esperar de las masas. Eso no es razón para que echemos por tierra el hombre que ha aprendido a ser feliz con su viejo sombrero copudo antiguo, y que tal vez esté deseando comprar un adecuado sombrero comparación a ese precio

Pero la fabricación del sombrero común no puede sentirse cómoda con un volumen total sub-estándar. Un factor digno de ser considerado es el crecimiento de la manufactura del sombrero desde y durante la guerra: mientras algunas de estas eran limitadas a la producción de sombreros de sport y gorras, de total ganancia para la industria, un gran porcentaje se dedicó por sobre todo a la fabricación de sombreros de tela, los cuales fueron a reemplazar el clásico sombrero de fieltro de \$2.95 que usaba la clase menos pudiente. Continuaremos en esto?, Podremos vender ambos?, O venderemos sólo el sombrero de tela en \$5 o \$3.98 (precios del fieltro). Eso queda por verse.

Otra de las necesidades que se plantean es el promover un cambio en el color, estilo, comodidad y acabado del sombrero. A lo largo de la realización del sombrero y sus proyectos, será la aceptación del público por estas innovaciones las que determinarán nuestro lugar entre las demás industrias.

Si se compara sombreros vs. población en 1909 y 1949, resulta lo mismo que comparar manzanas y naranjas. Es

un mundo diferente. Cincuenta por ciento de las cosas que le llevan el dinero al consumidor actualmente no estaban ni siquiera inventadas en 1909. Para conservar el volumen del negocio del sombrero debemos convertirlo en una prenda tan placentera y tan importante para el prestigio personal como cualquiera de las demás tentaciones en un mundo de personal complacencia. No solamente ha habido una alza vertiginosa en el número de juguetes que piden los niños, el auto subió a \$2000, una cámara a \$200, el encendedor automático a \$5, un equipo de televisión a \$300, \$15.000 una casa. Pero ha habido también una revolución en la promoción al público, con la cual la industria del sombrero debe estar en paz. Todas nuestras más recientes y exitosas industrias, y las que se perfilan, están obligadas a vender más y emplear todos los artificios para conseguir en mayor cantidad la simpatía del público consumidor.

Urgentemente necesitamos una mejor venta y servicio en los negocios al por menor. Todos nuestros esfuerzos, por mejorar nuestros estilos y promover la industria, se verán fracasados si son pobremente manejados y equivocadamente vendidos en los negocios y tiendas. Los comercios que mantienen altas sus cifras de venta son aquellos que con "HAT MEN", hacen esfuerzo por elevar la compra y venta, además de la correspondiente promoción

Necesitamos agregar que la industria del sombrero, así como otras afamadas y ambiciosas industrias, necesita el trabajo que no puede ser hecho sino por una organización colectiva, promotora y además de inspiradora. En nuestro caso la "HAT RESEARCH FOUNDATION" llena nuestras aspiraciones."

Todo lo que hemos analizado tanto en relación

a nuestro mercado como a los mundiales, constituye a nuestro entender un minucioso estudio de las complejas situaciones que en el mundo actual originan las trabas en boga, a la necesaria situación de importación y exportación, su conexión e influencia en los distintos mercados locales y, por supuesto el pulso de una industria que con diferentes dimensiones nacionales, en cuanto a posibilidades y medios, reacciona ante problemas similares en forma particular, también similar.

II NACIONAL

1) ESTRUCTURA DE LA INDUSTRIA

a) Zonas de elaboración, número de establecimientos: Dijimos que la zona de elaboración se concentraba en la Capital Federal y en lo que comunmente se denomina el gran Buenos Aires, lo que se justifica, ya que la Capital Federal es un núcleo de mayor demanda y de más intensa comercialización, con el mayor núcleo de obreros que poseen el grado de especialización requerido, así como también a la fuerza motriz necesaria al proceso industrial.

La industria del sombrero en el país, data aproximadamente de fines del siglo pasado. Existen tres categorías de establecimientos, fábricas dedicadas a la producción de formas y armados de sombreros para hombre, talleres y casas de moda dedicadas al armado de sombreros para mujer, y casas especializadas en la fabricación de gorras.

La producción de sombreros para hombres, se realiza generalmente en grandes fábricas que elaboran el sombrero (elaboración de fieltro y armado), Además proveen de formas de lana o de pelo a los talleres que se ocupan del armado de sombreros para mujer. La fabricación de gorras se realiza en establecimientos de menor importancia.

La industria de sombrero de hombre está por tanto, según hemos podido apreciar bastante concentrada. Existen en el país un número actualmente mucho más inferior de establecimientos que los existentes en los últimos años, debido a razones económicas que han obligado a esta industria a tener que soportar una intensa campaña de comercialización, que elimi

nó a los más débiles y permitió la subsistencia de los más fuertemente dotados. Se calculaba en 1943 que existían en el país, alrededor de 18 a 20 establecimientos que estaban en producción aunque de entre ellos, se destacaba que, más o menos ocho de entre ellos, concentraban la mayor producción y potencia, ellos por sí solos alcanzaban alrededor de un 80% de la industria. La ley económica se ha confirmado nuevamente, y en el tiempo transcurrido hasta el presente se ha producido lo que los economistas clásicos denominaban "la eliminación del productor Marginal", al que las condiciones del mercado eliminaron, por producir en inferioridad de condiciones a las de los que modulan la curva de la oferta, los cuales a su vez han abaratado el mercado, del cual han desplazado al antiguo productor marginal. En la actualidad estos ocho establecimientos considerados fuertes son los que aún subsisten, aunque no se descarta la posibilidad de que sean eliminados algunos, más si existe la depresión económica se hace presente, o el descenso cíclico se hace muy brusco.

Incluimos a continuación los anales que registran las cifras estadísticas oficiales a pesar de no estar actualizadas, pero ello no será problema luego de las aclaraciones anteriores y servirá en cambio para mostrar en forma esquemática la trayectoria de lo que podría llamarse un período crítico:

INDUSTRIA: Sombreros de fieltros
para hombres y fieltros
para sombreros.

Número de est.....	34	29	29	29
Cap. Inver. (1).....	8,188.000			12.500.000
Valor de Prod.....	9.500.000	11.293.000	10.471.000	12.000.000
Obreros ocup.....	2.326	2.276	2.242	2.700
Salarios pagos....	3.100.000	3.500.000	3.500.000	4.000.000
Proporción en que esta industria satisface las necesidades internas (%) (2).....	100%	100%	100%	100%
Proporción en que este renglón está representado en el valor total de la rama industrial de que forma parte. (%) (4).....				50%

Rubros	Censo de 1935	Censo de 1937	Censo de 1939 (3)	Estimado en 1941 (3)
--------	---------------	---------------	-------------------	----------------------

- (1).- Solamente los establece el censo de 1935, para los años siguientes se darán estimaciones.
- (2).- Según nuestras informaciones.
- (3).- Sólo se llenarán las dos últimas columnas, salvo cuando los únicos datos disponibles sean anteriores.
- (4).- Por ejemplo: Industria de máquinas agrícolas dentro de la industria de maquinarias en general. Herrajes y guarniciones dentro de la industria metalúrgica en general, etc.

b) Capitales invertido, personal ocupado, salarios pagados:

Los capitales invertidos en la industria del sombrero se estima que representan aproximadamente \$12.500.000.- En esta industria de acuerdo con la opinión de los propios interesados, no conviene fomentar la expansión pues se considera que se ha llegado al punto de saturación. La cifra anterior se considera por muchos actualmente algo abultada, sin embargo ella es real, puesto que si bien es cierto que se ha producido la liquidación de muchas fábricas en el ramo simultáneamente la desvalorización monetaria ha elevado los activos fijos, calculándose que el ascenso en este sentido ha compensado el descenso anterior. Y es más aún, se considera que ha de abultarse más y pronto la cantidad cuestionada, dado que es precisamente lo necesario una rápida renovación de los elementos mecánicos de la producción, los que al realizarse al precio de cotización del dólar, representarán una expansión adicional del capital invertido. Es de remarcar que la cuestionada renovación de activo fijo, ha de hacerse cada día más apremiante por dos razones, la primera de ellas que desde el comienzo de la guerra en el año 1939 hasta la actualidad, no se han renovado las maquinarias, encontrándose ellas al límite de su capacidad, y completamente obsoletas. El segundo problema es de actualidad y está relacionado con el decrecimiento del rendimiento del personal obrero y los problemas que ocasiona su creciente gremialismo. La máquina moderna ha buscado solución a esto por la mecanización que elimina la mayor cantidad posible de personal, trabajando en forma automática. Sin embargo, en nuestro país la cantidad última que puede considerarse oficial en cuanto a capitales invertidos en esta industria, es la del Registro industrial, del año 1935, (año de máxima pro-

ducción) y que da para esta fecha un monto total de \$8.500.000 en concepto de capitales invertidos en esta industria.

Podemos agregar tambien que desde la iniciación de las actividades del Banco Central de Crédito Industrial Argentino, hasta el 30 de junio del año 1949, el monto de los créditos solicitados se ha distribuido en los siguientes conceptos:

Créditos otorgados por el Banco de Crédito Industrial Argentino a Fabricantes de sombreros de fieltro y fieltros para sombreros:

<u>Solicitado:</u>		\$1.669.100
<u>Acordados:</u>		
Corto Plazo	\$394.175	
Mediano Plazo	\$ 19.000	
Largo Plazo	\$1.200.000	
	\$1.613.175	<u>Total acordado</u>

-----s-----

En lo referente al personal obrero hasta hace poco, la industria no se habia visto enfrentada en ningún problema obrero, la mano de obra era abundante y generalmente en algunas fábricas el oficio se trasmite de padres a hijos.

En la actualidad la situación anteriormente citada ha cambiado, se han producido algunas convulsiones de índole gremial al ser alcanzados por otras actividades los altos sueldos que se pagaban en la industria. Es de reconocer a su vez, que estos problemas han alcanzado solución en casi todos los casos sin llegar a revestir gran gravedad, pero de todos modos, han originado en sus distintas oportunidades, con-

tratiempos a la industria, con los consiguientes reajustes, que las mejoras alcanzadas, crearon y su correspondiente, incidencia en los costos y precios. Es de destacar que el personal en su mayoría se encuentra agramiado.

Según nuestra estadística industrial, el número de empleados y obreros, y el valor de los sueldos y salarios pagados ha sido el siguiente:

Personal ocupado y sueldos y salarios pagados en la Industria nacional de sombreros de fieltros

Años	Nº de est.	Empl.	Obr.	Sueldos y salarios
1935	28	214	2.017	\$3.078.000
1937	25	229	2.037	\$3.466.000
1939	23	279	1.954	\$3.346.000
1941	23	253	1.767	\$2.904.000
1942	21	287	1.931	\$3.383.000
1943	18	318	1.796	\$3.325.000

En la fabricación de sombreros, tanto la clasificación y mezcla de la materia prima preponderantemente, como la elaboración del fieltro, se realizan con procedimientos mecanizados. No obstante, la terminación del mismo está sujeta a un importante manipuleo, imposible de ser reemplazado con máquinas, por ahora.

El número actual de personal ocupado se calcula alrededor de 4.000 obreros, siendo la variación sufrida, no de mucha importancia, en comparación al enorme crecimiento que se operó en las industrias del país durante la guerra, y lo percibido en concepto de salarios se calcula que está más o

menos alrededor de 5.500.000 de pesos, la capacidad máxima de producción se calcula en dos veces y medio el consumo del país es, una actividad en la que puede trabajarse a dos turnos, e pero en la actualidad sólo se trabaja en uno.

Puede, sin embargo considerársela, como una de las industrias que mejor remuneran a su personal, efectuándose pagos que en casos de personal técnico especializado llegan a elevarse a una remuneración diaria de más de \$40 (campanero), sin embargo el hecho de tener características estacionales, o vea disminuido su trabajo, como sucede con los meses de enero y febrero, julio además, agosto, épocas en las cuales los industriales del sombrero ven disminuida su producción.

2) Productos elaborados:

a) Valores, volúmenes, calidades:

Según las cifras publicadas por nuestra estadística industrial los valores de la producción de sombreros de fieltro y fieltros para sombreros correspondiente a establecimientos que ocupan 5 o más obreros, ha sido la siguiente, destacando que el año 1945 se incluye en base a los resultados de una encuesta realizada entre los fabricantes de la plaza por el departamento de Economía del Banco de Crédito Industrial Argentino.

Nota: las cantidades de sombreros terminados y de fieltros para sombreros está dada en docenas.

Valor de la producción nacional de sombreros de fieltro

(en miles de \$m/n)

Años	Fieltros para sombreros.	Sombrer. terminados.	Valor total de la producción	Valor agregado
1937	1.633	9.760	11.393.000	4.565.000
1939	1.709	8.855	10.564.000	4.715.000
1941	2.506	7.855	10.361.000	4.178.000
1942	2.817	9.792	12.609.000	4.250.000
1943	3.448	9.441	12.889.000	4.177.000
1945	3.469	12.316	15.785.000	-----

El departamento de Investigaciones Económicas del Banco Central de la República, en los últimos datos registrados que posee, daba como detalle que la producción había sufrido durante el año 1941 un incremento fabricándose alrededor de 1.900.000 sombreros, lo que significaba un avance con respecto a 1940 del 5% en el volumen y calculaba que de la comercialización de esa producción se habían obtenido alrededor de \$18.000.000.- En cambio en 1943, lo producido había alcanzado los \$18.000.000 y comprendía 58.000 docenas de sombreros de fieltro de pelo de conejo y de liebre, 33.000 docenas de sombreros de fieltro de lana, 39.000 docenas de sombreros de paja, 26.000 docenas de cascos de corcho, y 45.000 docenas de sombreros de junco. No ha hecho este departamento otras investigaciones.

Pero volvamos a los anales de Estadística Indus-

trial, según ella los productos elaborados, y precedentemente citados, han alcanzado las siguientes cifras

Volumen de la producción nacional de sombreros de fieltro

(en miles de unidades)

(1)

Años	Fieltros para sombreros	Sombreros terminados	Total de unidades
1937	1.062	1.518	2.580
1939	1.144	1.388	2.532
1941	1.441	1.217	2.658
1942	1.390	1.399	2.789
1943	1.778	1.161	2.939
1945 (2)	1.450	1.318	2.575

(1) Los fieltros se destinan a armadores de sombreros en el mercado interno o externo

(2) Resultados de una encuesta realizada entre los fabricantes de la plaza.

La capacidad de producción de las plantas industriales es muy importante y superior al volumen producido en el año 1943, considerando este período como el de mayor elaboración (entre los mercados).

Actualmente los establecimientos están trabajando en un sólo turno de siete horas diarias corridas, en períodos anteriores se trabajaba frecuentemente en dos y tres turnos. El hecho de que se trabajaba en un turno corrido de siete horas, es consecuencia de que durante la guerra la falta de combustible obligó a los industriales a trabajar en un

turno corrido se seis horas, esas circunstancias permitían a los obreros desempeñarse en otras actividades ajenas o propias del ramo, que le significaban una entrada adicional. Posteriormente regularizada la situación, no fué posible volver al ritmo de dos turnos de cuatro horas cada uno para totalizar ocho horas diarias como establece la ley pues el personal no consentía la pérdida de ese tiempo o entrada adicional que generalmente le significaba el uso de gran parte de la tarde.

De acuerdo con los resultados de una encuesta recientemente realizada por el Departamento de Economía del Banco Industrial entre todos los fabricantes de sombreros de fieltro (de pelo, de lana), el detalle de nuestra producción correspondiente al año 1945 ha sido la siguiente:

Detalle de la producción nacional de sombreros de fieltro.

correspondientes al año 1945

(en miles de unidades y de \$m/n)

Artículo	Cantidad	Valor	Sub-Totales	
			Cantidades	Valor
<u>Fieltros</u>				
lana	918	1.003	1.257	
pelo	339	2.466		3.46
<u>Sombreros</u>				
lana	523	1.912		
pelo	795	10.404	1.318	12.31
Totales	2.575	15.785	2.575	15.78

En lo que se refiere a calidad se ha llegado a un alto grado de perfeccionamiento en la calidad del sombrero fabricado en el país. Es considerada nuestra industria a la altura de los principales establecimientos extranjeros. La desvalorización de nuestras calidades es realizada desde el punto de vista técnico o con preferencia al producto terminado, y ahí es precisamente donde se ha podido valorizarla y colocarla a la altura de los extranjeros. Su producción comprende desde el sombrero de tipo más ordinario al más fino.

b) Costos, Precios:

Para ilustrar acerca del aumento registrado en los precios de las principales materias primas y de algunos artículos determinados que se emplean en la industria que nos ocupa, se transcribe el siguiente cuadro, que no es reflejo de los precios actuales, los que casi se han duplicado, a partir del año 1945, pero que es sin embargo un interesante análisis y realizado en la oportunidad y que sirve para el momento actual en el que como hemos indicado se puede considerar duplicado el precio de 1945. Aún así debemos indicar que el detalle adjunto no es reflejo de los elementos integrantes del costo, puesto que intervienen en el costo una cantidad mucho mayor de elementos que detallaremos más adelante.

He así el cuadro mencionado:

Precio medio de las principales materias primas empleadas y artículos terminados que intervienen en la elaboración de sombreros de fieltro y de fieltros para sombreros:

Artículos	Unidad	1939	1945	% de aumento
lana	kilo	2,80	5,50	96
pelo de conejo inglés	"	30,00	130,00	333
pelo de liebre	"	20,00	70,00	250
anilinas	"	20,00	38,00	90
goma laca	"	1,30	60,00	4668
ácido sulf.	"	0,18	0,30	67
tafiletes	mts.	2,40	6,50	170
tafiletes c/u		0,30	0,70	133
fuel oil	ton.	36,00	150,00	328
cajas	c/u	0,35	0,70	100

Con excepción de las anilinas que venían directamente de Alemania y que ahora proceden de Estados Unidos o del Reino Unido o bien son nacionales, y de la goma laca que se importaba del Reino Unido, Estados Unidos e Indias Holandesas, y que ahora se recibe de Brasil, las demás materias primas y productos terminados son originarios del país. Para las materias primas que antes eran importadas consideramos que por el momento, actualmente no hay perspectivas de que se renueve su importación. Es de recordar que muchas de ellas no tienen sustituto dentro de la industria nacional, por lo que es de suponer que las industrias que carezcan de materiales insustituibles habrán de pasarse sin ellos por ahora.

Con respecto a la actual cotización de los elementos considerados precedentemente, se considera que si alguna vez volviera a solucionarse el problema de la importación, no volverán nunca a los precios de pre-guerra, e inclusive los actuales deberían experimentar una sensible rebaja con respecto a los que se consideran en la post-guerra.

El aumento registrado en los precios de la producción nacional de acuerdo con los datos suministrados por industriales de plaza ha sido el siguiente:

Precios medios a mayoristas de nuestros sombreros de fieltro

(en \$ m/n por docena)

Artículo	1939	1945	% de aumento
<u>Sombreros de pelo</u>			
Tipo barato	98	177	81
Tipo mediano	168	232	37
Tipo fino	202	272	35
<u>Sombreros de lana</u>			
Tipo barato	37	43	16
Tipo mediano	50	56	12
Tipo fino	62	67	8

Como puede apreciarse, el mayor aumento se registra en las calidades de más consumo.

Posiblemente los precios actuales que son superiores a los consignados en 1945, puedan ser reajustados una vez que descienda el costo de los materiales que intervienen.

nen en su elaboración. Seguramente este reajuste deberá limitarse sólo a estos factores, ya que no es de presumir que la mano de obra, pueda reducirse al menos por ahora mientras continúe el nivel de ocupación actual. Es de presumir que por el contrario, continuará en aumento, proporcionándose al incremento del costo de la vida.

Para ilustrar sobre la incidencia que en la actualidad tienen en el conjunto del costo los tres principales factores en la elaboración de sombreros de fieltro y fieltros (de pelo) se transcribe el siguiente cuadro:

Incidencia en % de los factores que intervienen en el costo de producción de una docena de sombreros de fieltro (de pelo)

Concepto	Año 1946	
	Costo	%
Materias primas	123,12	47
Mano de obra	62,28	24
Otros gastos	74,76	29
Total	\$m/n 260,16	100

Nota: se ha tomado como base un tipo medio de empresa dedicada exclusivamente a la elaboración de sombreros de fieltro, de pelo.

Con respecto a los costos de los sombreros de fieltro (de lana), cabe consignar que siendo de una elaboración más económica, subsiste la relación de la incidencia que anotamos precedentemente para los sombreros de pelo. Finalmente podemos estimar que los aumentos registrados en los precios de costo y venta de los sombreros terminados durante el período 1939/45 han sido de 117 y 37% respectivamente.

Se calcula asimismo que el costo de los sombreros al año 1948 ha aumentado con relación a mediados de 1946 en un 32,50%. El citado aumento se distribuye en la siguiente forma:

<u>Salarios</u> : aumento de 20% el 16/9/46, s/convenio de la Secretaría de Trabajo y Previsión lo que significa sobre el precio del sombrero.....	4%
Idem del 10/12/46 (Expediente 1767) aumento del 15% sobre los jornales de motoristas, serenos, mecánicos, porteros, chóferos, etc., lo que significó sobre el precio del sombrero.....	2%
Idem del 26/12/48 (Expediente 21.109) (T-4617 T), aumento del 30% sobre los salarios de los destajistas, significó sobre los precios del sombrero.....	7%
Idem del 2/3/47 (Expediente 2975 T-947) aumento del 15% sobre sueldos de empleados administrativos lo que representa sobre el precio del sombrero.....	2%
Ley de Jubilaciones Nº 13.947 (19% de aporte patronal y obrero, todo a cargo de la parte patronal según convenio del 16/9/46, más el 13% de las remuneraciones, lo que representa sobre el precio del sombrero.....	4%
Aumento proporcional para aguinaldos, vacaciones y enfermedades sobre el precio del sombrero representa.....	2%
Total	21%

Materias primas y accesorios:

Combustible, leña (95%) representa.....	2%
Tafiletos de cuero, aumento de \$6, a 9,80\$ la docena o sea el 48% en el precio.	1%
Cintas: aumento de \$0,32 el m. a \$0,65 o sea el 100% lo que representa en el precio	2%

Cajas, aumento de \$0,38 a \$0,65 o sea el 56% lo que representa.....	1%
Materiales de embalaje, cajas canaletas de \$0,70 a \$1,25 o sea el 70%, lo que representa \$1,10 por docena o sea en el precio	0,50%
Forros: aumento de \$3,50 a \$7,50 o sea el 110%, lo que representa en el precio del sombrero	2%
Timbrados (aumento de 20%) e impresos en general (aumento de 100% lo que representa en el precio	1%
Material de costura, reparación de máquinas, hormas matrices, herramientas de trabajo y transporte, un total que representa en el precio del sombrero	1%

Total del aumento del precio del sombrero a fines del año 1948

32,50%

Si bien el porcentaje de aumento del 32,50% arriba detallado varía de fábrica a fábrica y de artículo a artículo, puede considerarse como el resultado de la explotación de una fábrica de las de más importancia y bastante similar al de todas las otras actividades, no siendo en ningún caso la diferencia mayor de un 2% en el resultado final.

La determinación de los costos en una industria como la que estamos tratando, se realiza en una forma analítica, como corolario de la pequeña utilidad con que ella remunera al industrial y de la necesidad de no estar nunca por debajo del margen mínimo, consecuencia de las continuas

subas de salarios y de los distintos materiales. Desde un punto de vista contable se puede decir que en el costo intervienen los siguientes factores a cada uno de los cuales se le adjudica un por ciento que totaliza el 100% y que serían más o menos:

Materias primas: %

Mano de obra: %

Jornales invisibles: %

Gastos de fabricación: %

Gastos de comercialización: %

Gastos de administración: %

Los elementos que forman cada uno de estos rubros y que se tienen en cuenta al determinar el porcentaje citado son los siguientes:

Materias primas: este rubro está formado por los siguientes artículos:

Pelo

Tafiletas

Gintas

Forros

Hilos

Mofitos

Cajas

Drogas

Colorantes

Mano de obra: este rubro está formado por los siguientes:

Sueldos de capataces

Jornales de fábrica (Secciones) Pelo-Fula-Plancha-Costura.

Peones de limpieza, etc.

Gastos de embalaje (sueldo y materiales que no hayan sido incluidos en el rubro, Cajas de materias primas)

Conducción (expedición)

Jornales invisibles: este rubro está formado por lo siguiente:

te:

Vacaciones

Maternidad

Jubilaciones

Aguinaldo

Enfermedades

Días no trabajados

Aprendizaje impuesto

Casamiento

Nacimiento

Gastos de fabricación: este rubro está formado por:

Luz

Fuerza motriz

Petróleo

Leña

Aguas corrientes

Gastos de comercialización: este rubro está formado por:

Patentes de viajantes

Gastos de viajantes

Sueldos de viajantes

Comisiones

Propaganda

Otros gastos de la sección ventas

Gastos de administración: este rubro está formado por:

Sueldos de administración (incluidos serenos, porteros, etc.)

Sellados

Interese bancarios

Alquileres

Impuestos varios

Patentes

Seguros

Material rodadnte

Descuentos

Intereses al capital

Fondo de reserva

Amortización

Papelería

Pequeños gastos de administración

Este detalle de gastos integrantes del costo en el que se llega a la minucia, puede ser muy bien adaptado a cualquier industria, y se ajusta perfectamente a la del sombrero que necesita de la determinación de sus costos en una manera precisa y exacta por los motivos que hemos indicado.

3.º MANO DE OBRA

a) Generalidades:

En general se considera que el número total de obreros ocupados por esta industria llega alrededor de los 4.000, de los cuales el gueso lo constituye: 1º: el sector propiamente obrero, de condiciones semitécnicas. 2º: otra parte, el personal obrero complementario al desenvolvimiento de la industria propiamente dicha, como serían los mecánicos electricistas, peones, choferes, porteros, etc. 3º: una muy reducida porción de personal esencialmente técnico que posee, visión conjunta de las distintas etapas evolutivas de la industria, y que casi siempre tiene funciones directivas. Luego la masa de empleados administrativos y de ventas que generalmente no se incluyen en las estadísticas de personal ocupado, pero que deben considerarse como formando parte puesto que desempeñan una importancia verdadera, función en la etapa de comercialización.

Opínase que el número total de obreros de esta industria se ha mantenido aproximadamente igual al de 1941 pues si bien ha disminuído la producción de las fábricas de sombreros de paja por las dificultades que existen para proveerse de trencilla importada como asimismo de otros materiales importados, considerados indispensables, así como también el número de fábricas que casi se ha visto disminuído en un 30% por el cierre de varios establecimientos, por otra parte es mayor la labor de las fábricas de sombreros de fieltro de pelo y lana que han aumentado su producción y se han expandido para abarcar el mercado en toda su extensión, aún cuando no gozan ya de los beneficios que otrora les deparara la exportación.

Sin embargo sólo ocasionalmente se trabaja en

dos turnos diarios, la gran mayoría de las firmas prefieren atender la demanda trabajando más regularmente, cosa que hasta ahora no ha podido ser realizada debido al estado de superproducción existente.

Es de temer en cuantía que en lo que se refiere al personal que se denomina técnico, esta industria está en la siguiente situación, este personal obrero, obreros antiguos de la industria, que han seguido su evolución mecánica y están al tanto de sus pequeños detalles y de sus secretos, no poseen en la generalidad de los casos una base empírica adjunta a ese conocimiento técnico, el personal que podría denominarse semitécnico es aquel que como consecuencia de la lógica división del trabajo que impone la industria posee los detalles de elaboración de algunas fases de la industria sin llegar a abarcar la generalidad. Es común en este oficio que se transmita de padres a hijos y que los que lo practican lo hagan como ocupación central y única. Sin embargo es de aclarar que la faz que podríamos llamar técnica, no es de gran dificultad en su captación, así como tampoco exige condiciones determinadas estando al alcance de los que se interesan y desean superarse.

b) Convenios de trabajo, sueldos y salarios:

Numerosos han sido los convenios de trabajos realizados en los últimos tres años, pero en realidad sólo consideraremos los dos últimos realizados, para los años 1948 y 1949 respectivamente y que servirán para establecer el exacto nivel a que ha llegado el trabajador de la industria en el aspecto remunerativo.

Es evidente que los dos últimos convenios que adjuntaremos, no serán indicativos de la diferencia o comparación entre los salarios o beneficios anteriores en vigencia.

y los actuales, sin embargo es más interesante dejar constancia del contenido de los actuales y recalcar su articulado social que no establecer un parangón que pudiera no resultar todo lo indicativo que es de desear. La comparación o punto de referencia será en este caso el convenio suscripto en el año 1948.

Es de destacar que los salarios percibidos así como los beneficios conexos son los más altos del mundo, siendo ello de una fuerte incidencia en el costo y precio de venta, así como también, un inconveniente para la competencia exterior del producto terminado.

Convenio firmado para el año 1948

Sección fieltro

Salarios para sombreros de pelo	Mujer	Hombre
Mexcladora, pasa pelo y pesa pelo	8,00	10,00
Embastidor	11,00	18,00
Revisor de embastido	10,50	15,50
Campanero	---	16,50
Ruletosa y deslanadora (oficiales)	---	17,00
Ayudantes de la misma		12,00
Fulosa (oficiales)		17,00
Ayudantes de la misma		14,00
Ruletín		18,00
Enconado a mano		15,50
a máquina		12,00
Tinta (oficiales)		13,50
Ayudantes de la misma		12,00
Engomado		13,00
Abrir de ala y cops		17,00

Mezzera (oficiales)	18,00
Ayudantes de la misma	13,00
Estiraje a mano	18,00
Estiraje a corchete	18,00
Torchete en blanco	12,00
Torchete con pinzas	14,00
Refinaje de copa y ala a mano	18,00
Refinaje de copa y ala a máquina	14,00
Plancha americana de copa y ala	14,00
Prensa	18,00
Bordón, matrizeje y bichón a mano	12,00
Refilar ala a máquina de primera	12,00
La misma de último	12,00
Partidores	12,00
Refilar a mano	18,00
Afeitadores	18,00
Costura (oficiala)	10,00
Enganchar forros	10,00
Confección de forros	10,00
Planchado de forros	8,50
Maquinista de Dorset y ribetes	10,00
Aprendizass de costura y maquinistes (al ingreso)	5,50
Fulón	13,50

Se entiende que las obreras que se hayan desempeñado en la industria tres meses continuos o alternados, pasarán automáticamente al salario fijado para oficiales, también en esta sección las herramientas de trabajo (tijeras), dedal

y agujas serán suministrados por la casa a las obreras).

	Mujer	Hombre
Toscar	16,00	18,00
Máquina automática	---	14,00
Embalaje (poner sombreros en caja)		9,00
Empaque en general		10,-
Ayudante de capataz	10.-	14.-
Ayudante de carga y descarga o acompañante de camión		10,50
Peones mayores de 18 años		11.-
Peones menores de 18 años		8.-
Oficiales mecánicos		18,-
Medio oficial o ayudante		14.-
Foguistas o maquinistas		14,50
Porteros (mensuales)		300.-
Serenos "		300.-
Chóferes "		325.-
Carpinteros "		18.-
Albañiles		18,-
Electricistas		18.-
Medio oficial o ayudante		14.-
Aprendices menores o mayores de 18 años		6.-

No se permitirá la entrada de ningún aprendiz mayor o menor en la industria si el ritmo de la producción de la misma no lo necesita y en todos los casos que este realiza para tareas propias de oficial, recibirá el jornal estipulado para esa categoría en el convenio.

Art. 2.- Para los obreros que trabajan en talleres únicamente, se les aplicará como aumento el porcentaje diferencial que resulte de comparar los jornales básicos de este convenio con el

anterior. Los patronos tallevistas deberán firmar el presente convenio y aplicarlo dentro de los 15 días de la fecha del mismo.

Art. 3.- Para todas las actividades no especificadas en el presente convenio se aplicará el salario que determine la comisión paritaria en cada oportunidad.

Art. 4.- Para todos los obreros a destajo o por día cuyas bases correspondientes no significan aumento de jornal se les aumentará a los que ganen hasta \$25 el 10% más y a los que ganen más de \$25, el 5% más.

Art. 5.- El presente convenio tiene efecto retroactivo al 1º de noviembre de 1947 y los aumentos que estipula el mismo serán calculados sobre los jornales que perciban los obreros en esa fecha. Y el pago del importe correspondiente a dicha retroactividad será abonado en la primera quincena de marzo de 1948.

Art. 6.- El presente convenio durará hasta el 31 de diciembre de 1948, teniendo que ser denunciado por cualquiera de las partes con tres meses de anterioridad a su vencimiento.

Art. 7.- Los beneficios de la ley 11.279 regirán para toda la industria sombrerera y sus afines en el país.

Art. 8.- Toda obrera u obrero que contraiga matrimonio gozará de un período de vacaciones pagas de 15 días con el jornal que le asigne el presente convenio en su respectiva actividad.

Art. 9.- Por el nacimiento de cada hijo los obreros u obreras percibirán un premio efectivo de \$100.

Art. 10.- En todos los casos en que las tareas propias de hombres sean realizados por mujeres éstas percibirán los salarios estipulados para hombres, o sea que a igual tarea corresponderá igual salario.

Art.11.- Cuando los obreros se presenten a realizar sus tareas habituales y en ese momento se les notifique que no hay trabajo, estos percibirán salario como si hubiesen trabajado salvo en caso de fuerza mayor.

Art.12.- Cuando los obreros estén en el establecimiento por orden patronal y no tuvieran trabajo estos percibirán los respectivos salarios.

Art.13.- En los casos de que exista personal remunerado por mes, con casa y comida, el sueldo mensual, se determinará multiplicando el jornal diario establecido en el presente convenio y a su total se reducirá \$20.- y \$60.- por mes respectivamente por casa y comida.

Art.14.- Los repartidores que realicen sus tareas en triciclo, bicicletas, medios urbanos de transporte o a pié, percibirán un sueldo de \$300.- mensuales.

Art.- 15.- En los establecimientos que existan cadetas o cadetes, éstos no podrán realizar más tareas que las concernientes a su cargo y percibirán un salario de \$150 mensuales.

Art.16.- Los salarios fijados en el artículo 1 del presente convenio, se entienden como mínimos e indistintamente por día, hora o a destajo, en base a la jornada legal de 8 horas de trabajo.

Art.17.- Todas las especialidades que tengan asignadas salario en convenios colectivos de sus respectivas industrias, estos percibirán el salario que perciben los mismos.

Art.18.- Todo obrero podrá ser cambiado de sus respectivas especialidades, siempre que el cambio no signifique una disminución en su jornal o en su moral, pudiendo efectuar más de una

mano de obra dentro de los renglones de la industria sombrerera, a menos que para realizar otros trabajos ajenos a la industria de su consentimiento.

Art.- 19.- La Secretaría de Trabajo y Previsión hará conocer, aplicar y cumplir el presente contrato a todas sus delegaciones regionales hasta un radio de 120 Kms. de la Capital Federal.

Art.20.- Queda expresamente entendido que corre a cargo de los patronos el aporte jubilatorio de los obreros y que en caso contrario deberán recibir un aumento adicional del 10% sobre los jornales que perciban para cubrir dicho aporte.

Art.21.- La Secretaría de Trabajo y Previsión es el organismo de aplicación del presente convenio.

Art.22.- La comisión Paritaria sombrerera formada por tres patronos y tres obreros, presidida por un funcionario que la Secretaría de Trabajo y Previsión designe, intervendrá en todos los casos de interpretación del presente convenio colectivo.

<u>Sección lana</u>	Mujer	Hombre
Carbonizado de lana (oficial)	---	18.-
" " " ayudante	---	13.-
Carbonizar conos	---	16.-
Vaporizar conos	---	16.-
Embastar	12.-	---
Alimentar y revisar	10.-	---
Cardmas	11.-	---
Revisar sin alimentar	10.-	---
Seda apitriz	---	18.-
Americana con pedal		18.-
" " "		16.-
Deslanado		16.-

Fulón		12.-
Tintas (oficiales)		13,50
" ayudantes		12,00
Ruletín		18,00
Enconado a mano		15,50
" " máquina		12,00
Engomado		13,00
Abrir de ala y de copa		17,00
Mezzeria, primera (oficiales)		18,00
" " ayudantes		13,00
Tiraje a mano		18,00
Tiraje a torchete		18,00
Satinado	16.00	18.00
Sacudido y batido	---	13.00
Pinzadora	9.00	***
Aprendiza	5,50	---
Revisado de embastidos	12.00	14,00
Prensado		18,00
Plotado en torno para prensa		16,00
Bordón, matrizaje y bichom a mano		18,00
Refilar ala a máquina de primera		12,00
Refilar ala a máquina de última		12,00
Partidores		14,00
Costura (oficiala)	10.00	
Enganchar forros	10.00	
Confección forros	10,00	
Planchado de forros	8,50	
Maquinista de Dorset y de ribete	10.00	
Aprendiza de costura y maquinista de ingreso	5.50	
Embalaje (poner sombreros en cajas)	9,00	9,00

Toseado	16.00	18.00
Peones en general, mayores de 18 años		11.00
Peones en general menores de 18 años		8.00
Empaque en general		10.00
Ayudantes de capataz	10.00	14.00
Ayudantes de carga y descarga o acompañante de camión		10.25
Oficiales mecánicos		18.-
Medio oficial o ayudante		14.00
Foguistas o maquinistas		14.20
Borteros		300.-
Carpinteros		18.00
Albañiles		18.00
Electricistas		18.00
Medio oficial o ayudante		14.00
Aprendices mayores de 18 años o menores		6.00

Se agregan a este convenio las mismas disposiciones que rigen para la industria de sombreros de pelo.

En el convenio suscripto con fecha 8 de febrero de 1949, y con vigencia hasta el 31 de diciembre de 1949, se modificaron las cuestiones referentes al retribución en las diversas categorías, y se dejaba vigente lo que podríamos llamar el resto del articulado, con los primeros artículos, principios o beneficios de índole estrictamente gremial o social, que no variaban en absoluto.

El texto del nuevo convenio es el siguiente:

Convenio para la rama del sombrero para 1949 :

	Mujer	Hombres
Fieltro de pelo		
Pasa pelo y servidora de pelo en campana	15.-	11.-

	Hombre	Mujer
Mezclador	15.-	13.-
Campanero	23.-	
Embastido a mano	24,50	16.-
Revisado de embastido	24.50	15.-
Pinzado	21.-	
Ruletosa y deslizado(oficial)	23.50	
Ruletosa y deslizado(ayudante)	17.50	
Embastido a máquina	24.50	
Fulosa, oficial echador	23.50	
Fulosa, secador, cruzadores y arregladores	17.50	
Fulón	18.00	
Mesera(oficiales)	24.50	
Mesera(ayudantes)	17.50	
Mesera de 2ª categoría, (repasador de fulosa)	17.-	
Mesera de 2ª categoría (ayudante)	17.50	
Enconado a mano(oficial)	22.-	
Enconado a máquina	17,50	
Ruletina	24.50	
Afeitadora	17.50	
Tinta(hombre práctico)	20,0	
Tinta(ayudante)	17.50	
Engomado(hombre práctico)	18.-	
Abrir copulfn	17.50	
Abridor de copa y ala	23.50	
Tiraje y hormado de 1ª y 2ª	24.50	
Tiraje a torchete	24.50	
Tiraje y hormado con máquina pinza, no automático de 1ª y 2ª	20.50	

Tiraje y armado. Torchete en blanco	24.50	
Tosca a mano	24.50	22.50
Tosca de copa a máquina automática	20.50	18.50
Tosca a máquina de ala de ocno	20.50	18.50
Cepillado y golpeado	17.50	15.-
Máquina antiflope (oficial)	23.-	20.-
Máquina antiflope (medio oficial)	18.-	15.-
Satinado o velutado (oficial)	23.-	20.-
Planchado americano de copa y ala a mano con refine.	24.50	
Planchado americano de copa y ala a máquina	20.-	
Plotage a máquina	20.-	
Plotage a torno	17.50	
Prensa	24.50	
Refilar ala a máquina de 1º en negro	16.-	
Refilar ala a máquina de última en negro	19.-	
Refilar ala a máquina de automática	19.-	
Refilar a mano	24.50	
Prensa no automática	24.50	
Bordín, matrizaje y bizón a mano	24.50	
Bordín, matrizaje y bizón a máquina	18.50	
Partidores a mano	18.-	
<u>TRABAJOS GENERALES:</u>		
Peones mayores de 18 años	15.-	
Peones menores de 18 años	13.-	

Embalaje y empaque en general	15.-	
Costura (oficiala adornadora)		16.-
Enganchadora de forros		16.-
Confección de forros		16.-
Planchado de forros a mano		14,50
Planchado de forros a máquina		14.-
Maquinista de dorset y ribetes		16.-
Costura de tafiletos tipo guante a máquina.		16.-
Tafilete costura tipo americano a máquina.		16.-
Costura de cintas traques a máquina.		16.-
Hacer moñito a mano		15.-
Hacer moñito a máquina		14.-
Cortado de tafilete a máquina, de medda		10.-
Ajuntado de tafilete a mano		11.-
Ajuntado de tafilete con moñito a mano		12.-
Cosido de baliene a máquina		13.-
Trabajo de costuras adicionales a mano o a máquina		10.-
Aprendices en general	9.-	8.-
Ayudante de capataz	29.50	16.50
Ayudante de carga o acompañante de camion	16.-	
Mecánicos y electricistas	24.50	
Ayudante engrasador mecánico	15.-	
Mecánico y electricista (medio oficial)	19,50	
Foguistas o maquinistas habilitados	21,50	
Carpintero formista	24,50	
Albañiles	24,50	

Fulistas	24.50	
Chófer	450.- mensuales	
Coortero	415.- "	
Serenos	415.- "	
Encargado de la sección fabricación (se entiende que es operario que ayuda al capataz con jerarquía de encargado)	24,50	
<u>Sombreros de lana:</u>	Hombre	Mujer
Mezclador de lana especializado	\$20	
Carbonizado de lana (oficial)	24.50	
Ayudante de la misma	17.50	
Carbonizador de conos	22.50	
Vaporizador de conos	22.50	
Embostir		16.-
Alimentar y revisar		15.-
Cardinas		15.-
Revisar sin alimentar		14.-
Sodatriz	24.50	
Americana sin pedal	22.50	
American con pedal	24.50	
Deslanado	24.50	
Fulón	18.-	
Tinta (hombre práctico)	20.-	
Ayudante	17.50	
Rulotín	24.50	
Enconado a máquina (oficial)	22.-	
Enconado a máquina	17.50	
Engomado (hombre práctico)	18.-	
Abrir copulín	17.50	
Abrir de cone y ala	23.50	

Tiraje y hormado de 1º y 2º	24.50	
Tiraje a corchete	24.50	
Tiraje y hormado con máquina pinza o automática de 1º y 2º	20,50	
Tiraje y hormado torchetes en blanco	24.50	
Tosca a mano	24.50	22.50
Tosca de copa a máquina automática	20.50	18.50
Tosca de ala a máquina de cono	20.50	18.50
Cepillado y golpeado	17.50	15.-
Satinado y velutado (oficial)	23.-	20.-
Pinzadores		12.-
Revisado de embastido		15.-
Pinzadoras (aprendizas)		8.-
Prensado	24.50	
Mezzeras (oficiales)	24.50	
Mezzeras (ayudantes)	17.50	
Mezzeras de 2ª categoría re- pesado de fulosa	17.50	
Mezzeras de 2ª (ayudantes)	17.50	
Flotado de torno para prensa	22.50	
Bordín, matrizaje y bizón a mano	24.50	
Refilar a máquina de lera en negro	16.-	
Refilar ala de última en negro	19.-	
Refilar ala a máquina automá- tica	19.-	
Refilar a mano	24.50	
Prensa no automática	15.-	
Paridores a mano	15.-	

TRABAJOS GENERALES:

Peones mayores de 18 años	15.-	
Peones menores de 18 años	13.-	
Embalaje y empaque en general	15.-	
Costura (oficiala adornadora)		16.-
Enganchadora de forros		16.-
Confección de forros		16.-
Planchadora de forros a mano		14.50
Planchadora de forros a máquina		14.-
Maquinista de dorset y de ribetes		16.-
Costura de tafiletes tipo guante a máquina		16.-
Tafilete costura tipo americano		16.-
Costura de cintas traques a máquina		16.-
Hacer moñitos a mano		15.-
Hacer moñitos a máquina		14.-
Cortado de tafiletes a máquina a medida		10.-
Ayuntado de tafilete a mano		11.-
Ayuntado de tafilete con moñito a mano		12.-
Cosido de ballene a máquina		13.-
Trabajos de costura adicionales a mano o a máquina		10.-
Aprendices en general	9.-	8.-
Ayudante de capataz	20.50	15.-
Ayudante de carga o acompañante de camión	16.-	
Mecánicos y electricistas	14.50	
Ayudante engrasador mecánico	15.-	
Mecánico y electricistas (medio oficial)	19.50	
Foguistas o maquinistas habili-		

Farpintero fornista	24.50
Albañiles	24.50
Fulistas	24.50
Chofer	450.-
Portero	415.-
Serenos	415.-
Encargado de sección de fabricación (se entiende que es operario que ayuda al capataz con jerarquía de encargado)	24.50

Como se observará que entre el convenio que afecta los obreros de la industria del pelo y los de la lana, se ha procurado dar la misma retribución cuando existe similitud de trabajos, lo mismo que entre hombre y mujer, que a igual trabajo, recibirán igual paga.

c) breve síntesis del proceso industrial:

El complejo sistema para la fabricación del sombrero está formado por cerca de 45 operaciones diferentes de las cuales sólo detallaremos las más importantes, con una pequeña descripción. Veremos rápidamente las principales operaciones, y entraremos en detalle de las que consideraremos más importantes o más fáciles de entender, sin llegar al detalle técnico.

Primero, no está demás recordar que el sombrero que está hecho en base a una composición determinada de pelo, tiene como elemento más importante las proporciones que de estos elementos constituyen lo que podríamos llamar su fórmula, la que en el caso de algunos industriales es el fruto de largos años de trabajos y detenidos estudios.

Aclaremos antes de continuar que dada la índole de este trabajo, que sólo admite el proceso técnico como una faz secundaria ilustrativa, no hemos de referirnos a cada una de las ramas de la industria en su proceso creador sólo lo consideraremos la referente a la que consideramos la rama más importante que es la industria del sombrero de pelo de fieltro, y de ella haremos una breve y rápida descripción.

Como decíamos antes, de acuerdo con la fórmula se procede a preparar la mezcla, que luego deberá ser convenientemente uniformada y purificada en máquinas especiales.

Una vez realizada estas operaciones se procederá al "bastido" en la máquina "campana", inmediatamente de hecho el "bastido" es sometido al "batonado" y además al "fulado" con agua hirviendo a 99°, diremos acá que el objeto de cada una de las operaciones realizadas ha sido achicar y dar consistencia a los conos que salieron de la "campana".

Luego de esto, los conos serán estacionados da-

rante un tiempo determinado de acuerdo a su calidad. Luego se los tife, se los apresta y estira para hornarlos, en una máquina que los trata a vapor y al agua fría, siendo su objeto que los sombreros no pierdan su forma. Se refinan luego a mano, una vez que el sombrero ha sido pañchado de copa y ala y esta última refileada, pasa a la sección costura, donde despues se le colocará la cinta, el forro y tafilete.

Se procede luego a un riguroso revisado y retocado antes de ser enviados a la sección embalaje con el objeto de que llegue el sombrero a manos de los clientes en óptimo estado.

Es evidente que esta breve, brevísima síntesis que hemos dado anteriormente si bien es verdad no haya conseguido ser lo suficientemente explicativa, habrá servido para permitir al lector entrar en materia, y poder asimilar más facilmente los detalles que le facilitaremos a continuación.

La primera máquina para la fabricación de un sombrero de calidad es la "soplosa", nombre que se deriva de su acción de soplar los pelos para hacerlos volar, aprovechando que por su diferencia de peso se desprenda de ellos la tierra que puedan traer y sobre todo los cañones (la parte del pelo del animal que está esmaltada, rígida e inservible, para producir fieltro), y las molas (pequeñas partículas de piel que escaparon en la máquina de martar y producirían un defecto visible luego en el sombrero). En esta máquina los pelos en una sólo pasada quedan completamente limpios de impurezas y en condiciones de ser trabajados.

Cuando el pelo está limpio en la soplosa, se

pesa en las proporciones justas para formar el sombrero. Balanzas de gran precisión se emplean para este objeto y las proporciones pesadas se colocan en unos casilleros separados para pasar a la segunda operación que se denomina "bastido". Esta máquina llamada también bastiosa, es la que en realidad hace el sombrero. Se compone de dos partes: el avantren o dispositivo de lanzamiento del pelo, y el receptor de pelo sobre el molde. El avantren está formado por unos organismos transportadores cuya misión es abrir el pelo para hacer que se convierta la menta transportada en una finísima lluvia que viene a caer sobre el receptor. Una gran copa de cobre, que puede abrirse por uno de sus lados, lleva en su fondo una placa metálica que gira continuamente, y sobre la cual se coloca un cono de cobre lleno de finísimos agujeritos a través de los cuales es aspirada una corriente de aire por un poderoso aspirador que se encuentra en la máquina. El pelo abierto y en finísima lluvia es arrastrado, aspirado por esta corriente de aire y viene a quedar sujeto por el cono girante, formándose así una finísima película de pelo del peso del sombrero calculado. Se abre la máquina y se hace pasar a través del cono, una finísima lluvia de agua caliente, que une entre sí los millones de pelos que han caído sobre el cono y permite que éste se desprenda por su peso del molde. Este cono inmenso de pelo es de tan poca resistencia que se rompería al menor movimiento, y sin embargo éste es el embrión del sombrero. Para que este bastido pueda empezarse a trabajar, es necesario darle alguna consistencia y ello se logra con la operación llamada "cuajado", que consiste en rodarlo muy suavemente, envuelto y protegido por unos paños de arpillera, sobre unas mesas de superficie metálica y calentadas a vapor.

Este movimiento de cuajado hace que las fibras comienzan a entrelazarse y da al bastido la suficiente cohesión para pasar al primer tamaño de " la fula", que se describirá luego . Para esta operación se emplean máquinas especiales llamadas cuajadoras y que están animadas de un movimiento vibratorio que determina en el bastido el efecto que queda reseñado.

La fula es también una de las operaciones más interesantes en la fabricación de sombreros, esta palabra tiene su origen en la voz francesa "fouler" pisar, y su misión es la de producir poco a poco entrelazando íntimamente las fibras entre sí, aquel inmenso cono de pelo que se obtuvo en el bastido hasta dejarlo reducido, y con el grado de consistencia del fieltro, tal como se ve en el sombrero concluido, formando una pasta homogénea y compacta sin tejidos de ninguna clase, consecuencia de la rara propiedad que poseen los pelos filtrantes de ciertos animales (conejo, liebre, etc.). Se divide la fula en varios tiempos, y los fieltros pasan por máquinas diferentes con movimientos, rotativos, vibratorios, circulantes, etc., y todos ellos van encaminados a reducir cada vez más la primitiva campana de fieltro, hasta llegar al máximo y al tamaño preciso para la obtención del cono definitivo o capillo que ha de convertirse en un casco.

El ácido sulfúrico juega un importante papel en la fula del sombrero, si hemos de dar crédito a la hipótesis de que el fieltro es el resultado de fuerzas de extracción magnética que están en los pelos de determinados animales, se explica que la acción del ácido sulfúrico en las aguas del fulaje del sombrero sea la de hacer de ellas un lie

quido electrolítico y fomentar de este modo la acción electromagnética de los pelos, haciéndose así entre ellos una perfecta conductibilidad que ayudada por los movimientos de la fula siempre bajo hirviendo, determina que estos microscópicos imanes se unan entre sí, formando una especie de cadena magnética, que es en definitiva, la pasta que se llama fieltro.

Si los sombreros fueran de color natural (grises), no habría otro problema que existe en la fabricación del sombrero y que es de suma importancia. Nos referimos al tinte.

Sabiendo es que se producen infinidad de tonos en la sombrerería para cumplir las exigencias siempre crecientes y constantes de la moda, y por tanto se precisa que el sombrero se colorea con sustancias químicas durante el proceso de su fabricación. Estos deben teñirse entre su segundo y tercer tiempo de fula, para conseguir que el color sea de mayor solidez, empleando para la operación del tinte, sustancias variadísimas y procesos muy originales, encaminados todos a dar al sombrero la mayor resistencia posible a la luz del sol. Terminada la fula del sombrero nos encontramos con un cono de fieltro de una altura aproximada de 25 a 30 cms. En infinidad de colores. Es preciso ahora comenzar a darle a este cono la forma de casco, y que se convierta en un objeto que ha de tener una copa y un ala para que se pueda llamar casco y después sombrero.

Cuatro máquinas diferentes y automáticas, han de actuar ahora sobre este cono. Una le ha de ir ensanchando el fondo, otra obtiene un embrión de copa, la otra hace una dilatación para simular el ala, y por última la otra lo

deja armado definitivamente, con las dimensiones requeridas para el tipo de sombrero que ha de hacerse. Todas estas operaciones se han hecho con vapor y agua caliente y por tanto el casco ha de ser secado en las estufas antes de continuar el proceso de fabricación, que ha de partir en este momento ya en seco. Después de secos los cascos, pasan a la operación llamada de "tossado" que tiene por objeto pulir la superficie del fieltro, eliminando de ella los posibles cañones que puedan haber aparecido durante el proceso de fabricación y, dejándole un tacto completamente gamuzado, al extremo que puede llegar a confundírsele.

Luego de todo este proceso sólo faltan operaciones que dentro del proceso industrial, tienen importancia secundaria, como ser la de darle la forma de la cabeza humana por medio de hormas de madera y vapor, y por último la del adornado, que se limita a los toques finales, que han de tener en este caso las funciones de colocación de la cinta, ferros, tafiletes y redondeado del borde de las alas.

4) ESTRUCTURA DE LA INDUSTRIA

NACIONAL DE SOMBREROS DE PAJA, CASCOS DE CORCHO Y JUNCO

1) Generalidades:

Hemos decidido incluir aquí, quizás alterando poco el orden de esta referencia a nuestra fabricación de sombreros de paja y cascos de corcho y junco. La verdad es que hemos decidido dar una breve síntesis de esta rama de la industria, sólo como consecuencia de considerar que ha de pesar en el futuro, y a pesar de su poca importancia actual es una rama que podría volver en épocas normales a resurgir y a la importancia que ha tenido en épocas anteriores.

La industria nacional produce todas las líneas completas en diversas calidades y tipos de sombreros de paja y similares con excepción de los denominados "panamás".

Las imitaciones de este tipo de sombrero que es el renglón más importante, se confeccionan con "cloches", (entiéndase por "cloche" en general a la forma originaria del sombrero sin terminar, semejante a un cono, independientemente de la materia prima empleada), importadas: las cloches "piri" del Paraguay, se emplean para hacer un sombrero de bajo precio, las del Brasil, para un artículo algo superior, y las cloches dominicanas para hacer un tipo fino.

Como había grandes existencias de cloches de papel "raja" y "balibutal" de origen japonés destinadas a la confección de sombreros de señora y no tuvieron mayor salida, se readaptaron, fabricándose sombreros para hombres.

No siendo posible importar la "trenza de paja" originaria de Japón (aunque blanqueada y teñida en Suiza), con la cual se hace el clásico canotier, se ha fabricado es-

te tipo de sombrero con trenza de viruta de madera, pero con regular aceptación debido a su inferior calidad.

El resto de los materiales que intervienen en la confección de estos sombreros (tafiletes, forros, cintas, grifas, etc.) son actualmente de industria nacional y no ofrecen problemas de abastacimientos.

EE. La industria: Generalidades:

La fabricación nacional de sombreros de paja se inició en el país hace más de veinte años, elaborando principalmente el sombrero denominado vulgarmente rancho que por ser más económico, competía con el "panamá". Siguiendo la corriente de la moda, el rancho fué desplazado en forma notable por el panamá y sus similares, hasta que el llamado "sinsombrerismo" acentuado en toda Europa y América del Norte, hizo que decayera sensiblemente la demanda en ambos tipos. Cabe destacar que en nuestro medio la influencia de esta nueva costumbre ha tenido en esta rama menos repercusión que en los mercados citados precedentemente.

En estos momentos parecería que el uso del sombrero vuelve por sus fueros a juzgar por los pedidos que han recibido las principales firmas productoras para la próxima temporada.

b). Desarrollo:

La industria nacional está representada actualmente por unos diez establecimientos de los cuales se considera que las más importantes son cuatro o cinco solamente.

c). Producción:

Según las cifras de nuestra estadística industrial, el volumen y valor de la producción nacional de sombreros de paja y similares ha sido la que sigue:

VOLUMENES Y VALOR DE LA PRODUCCION NACIONAL, SOMBREROS DE PAJA

Años (1)	Volumen en unidades	Valor en \$M\$.
1935		\$1.790.962
1937	1.143.020	1.604.008
1939	578.668	1.126.407
1941	254.112	469.645
1942	332.537	655.960
1943	373.465	807.734
1946 (2)	280.000	---

(1) Para los años 1935-1939 se consignan datos sobre el total de establecimientos en los demás períodos, correspondientes a fábricas con cinco o más obreros ocupados, que representan aproximadamente un 95% de la producción total.

(2) Cifra obtenida de una encuesta realizada por el Departamento de Economía del Banco de Crédito Industrial Argentino,

Es evidente que la producción nacional de sombreros de paja y similares, acusa una sensible disminución con respecto a las cifras anotadas para el año 1937. La causa principal de esta contracción debe atribuirse a la falta de la materia prima básica: cloches, y trenza de paja de origen extranjero.

La capacidad de las fábricas existentes, es muy superior al volumen real producido en el período de máxima actividad. Actualmente las plantas industriales están trabajando a un solo turno de ocho horas diarias. Hasta el año 1938 se trabajaba frecuentemente a dos y tres turnos.

Las perspectivas de nuestra producción, parecen haber mejorado sobre todo en lo que a canotier se refiere. Es indudable que dentro del rublo sombreros de paja y similares este renglón ha sido el de mayor significación. La fabricación del canotier o rancho requiere una abundante y esmerada mano de obra, cosa que no ocurre con las imitaciones de panamá o similares para los cuales basta con armar las cloches. En esta actividad del "armado" compiten seriamente las fábricas, con un gran número de talleres menores.

d) Obreros ocupados:

Según nuestra estadística industrial las cifras correspondientes al personal ocupado y monto de los salarios ocupados en esta actividad, ha sido la siguiente:

PERSONAL OCUPADO Y SALARIOS PAGADOS
(establecimientos con más de 5 obreros)

Años	Nº de establecimientos	Personal ocupado Empleados	Obreros	Sueldos y salarios
1935	7	40	563	479.000
1937	8	53	342	452.000
1939	8	49	207	432.000
1941	3	32	98	205.000
1942	3	17	46	96.000
1943	3	28	150	209.000
1946 (1)	4	25	100	---

(1) Cifras provisionales obtenidas de fuentes privadas.

Esta industria no ha tenido graves problemas de orden gremial, la mano de obra es abundante, y en algunas fábricas el oficio se trasmite de padres a hijos. El personal en su mayoría se encuentra agremiado.

En cuanto a la reducción del personal, ello es una consecuencia de la disminución de la actividad, debido a las dificultades para importar la materia prima.

Del último convenio suscripto el 8 de febrero de 1949, extremos los salarios pagados, (para que tenga vigencia hasta el 31 de diciembre de 1949), en esta rama de la industria, aclarando que la comprenden los mismos beneficios de índole gremial y social que adjuntamos cuando hablamos de la fabricación de sombreros de fieltro y lana.

RAMA PAJA, CORCHO Y JUNCO:

Salarios:	Mujer	Hombre
Empaque en general	13.50	15.00
Maquinista y confección de forros	16.00	---
Maquinista y confección de forros (aprendices)	8.00	9.00
Forradores	15.00	22.50
Chanfleadores	13.50	15.00
Sopleteador (duco)		22.50
Refilar ala		16.00
Planchado macho y hembra		21.50
Planchado macho y hembra corcho molido		22.50
Máquina ; canchú		24.50
Engomado	13.50	18.00
Parrilla	13.50	18.00
Adornadora	15.50	---
Armado (oficial)		22.50
Armado (medio oficial)		19.50
Pulido		18.50
Corte tela a balancín o sierra		22.50

Corte tela a tijera	15.00	22.50
Esbozador		22.50
Peones mayores de 18 años		15.00
Peones menores de 18 años		13.50
Ayudante de espataz	16.00	20.50
Dorset y planchado de ala		24.50
Carpinteros, albañiles y electricistas (mensual)		415.00
Porteros mensual		450.00
Chóferes mensual		450.00
Foguistas o maquinistas habilitados		21.50
Mecánico oficial		24.50
Mecánico, medio oficial		19.50
Trabajos generales	13.50	15.00
Serenos mensual		415.00
Encargado de sección fabricación		24.50

e) Causas de la contracción. Perspectivas de recuperación:

Si bien es evidente que la difundida moda de usar sombrero, ha incidido considerablemente en la demanda de esos artículos, no es menos cierto que la falta del elemento fundamental-cloche o trenza- ha impedido una fabricación proporcionada al consumo del país. Por tal motivo, creemos que la contracción operada en esta materia se debe exclusivamente a la falta de disponibilidad de materias primas.

A nuestro juicio es muy posible que una vez reanudadas las importaciones de trenzas de paja en particular la industria recobraré un ritmo acelerado, de acuerdo con el crecimiento de la actual demanda.

Para obviar esos inconvenientes los industria-

les han realizado hasta el presente innumerables gestiones que si bien ni han tenido éxito inmediato, es de esperar que ello suceda con el tiempo. Transcribimos a continuación una de las innumerables solicitudes presentadas al efecto y que expone claramente el problema que afecta a la industria. Ya en el mes de febrero de 1948, los industriales se dirigen al igual que hoy, al Sr. gerente del Banco Central de la República, y le exponen:

"Los abajo firmantes industriales en la rama de sombreros de paja para hombres, se dirigen a esa institución a los efectos de solicitar la consideración de un problema que afecta a la marcha de la industria en sus especialidades para la estación de verano.

La industrialización de los sombreros de paja se ha realizado en todas las épocas con materias primas importadas con preferencia de países de Europa y Asia, de las que se ha visto privada durante los años de la guerra, ya que no fué posible encontrar dentro del país materiales que pudieran sustituir tales faltas.

En Java, China, y Rep. Dominicana, se encuentran los mercados proveedores de cloches de palma, junco, u otras fibras vegetales, las que se despachan por las partidas 1126, 1127, 1128, 1129. De todas estas variedades, solamente se ha permitido, con restricción en lo que se refiere al punto de procedencia, las comprendidas en la citada en último término, quedando prohibida la importación de las tres variedades anteriores.

En China, Japón, Italia y los Estados Unidos, con preferencia, se encuentran los mercados proveedores de trenquilla de paja, o viruta u otras fibras imitación paja que

se depachan por las partidas 3761, 1763, 3762, 3764, 3765. Respecto a éstos los pedidos de permisos de importación están sometidos al régimen de previo estudio.

Tales disposiciones, restrictivas en unos casos y prohibitivas en otros, han creado una situación grave para la industria, pues como ya se ha dicho, al no encontrar sustitutos en el país debe soportar la reducción de sus actividades, originando la necesidad de prescindir de mucha mano de obra, lo que recae en perjuicio de los trabajadores que ven reducidos sus ingresos mensuales, creando a la par una desocupación de personal especializado que cuenta con años de labor en la industria del sombrero de paja.

Por los motivos expuestos solicitamos de esa institución quiera disponer el levantamiento de tales medidas, dando así oportunidad al renacimiento de una industria nacional de prestigio que va perdiendo poco a poco por falta de mercadería, que necesariamente debe importar.".-

Tal el pedido formulado en la oportunidad por los industriales, que exponía en forma precisa la situación de la industria. Destacaremos que pedidos similares se han continuado realizando en el transcurso del tiempo, hasta el presente, por lo que es de suponer que a medida que la situación internacional vaya mejorando se hará lugar a estos pedidos que tan vitales resultan para la subsistencia de la industria.

BBE. El mercado:

Hasta el presente, la producción nacional ha sido totalmente colocada en el mercado interno. En esta rama el escaso volumen de la producción no ha permitido ningún desplazamiento

hacia los mercados foráneos. Por otra parte en épocas anteriores, hubiera sido muy difícil poder competir en precio en aquellos mercados, con la producción italiana de costos muy reducidos.

a) Procedencia de los abastecimientos:

Si nos remitimos a las cifras de las estadísticas industriales y a las de importación, tendremos que el mercado interno se ha venido abasteciendo de la siguiente forma:

ABASTECIMIENTO DEL MERCADO INTERNO DE SOMBREROS DE PAJA Y
SIMILARES. (en miles de unidades)

Origen	1937	1939	1941	1942	1943	1946
Producción nacional	1.143	579	254	333	378	280(1)
Importación	869	527	107	248	480	829
Consumo	2.012	1.006	361	581	864	1.109

(1) Estimación

Cabe destacar que las importaciones de sombreros terminados son insignificantes, y que el volumen de las mismas que se despachan por los N^o 1072~~8~~ 1121/1129/ y 1134/35 de la tarifa de Avaluos corresponden a cloches sin armar. Las 69.000 docenas que ingresaron al país en el año 1946 han procedido de los siguientes países: Paraguay 57.000 Ecuador 9.000 y Brasil 3.000

b) Sucedáneos, difusión, perspectivas:

Es evidente que el incremento de la producción de sombreros imitación panamá, ha obedecido al deseo de librar al grueso del público consumidor un artículo económico. Estas imitaciones después de haber gozado de la aceptación del público, es.

tan sufriendo las elternativas de la moda. Esto no significa que su elaboración deba caer definitivamente sino que se nota una marcada inclinación hacia el uso del canotier.

En la actualidad la mayor demanda se inclina a favor del canotier y de las imitaciones finas, es decir aquellas que guardan mayor parecido al universal sombrero panamé. Dentro de esos artículos cabe considerar aquellos que se fabrican con cloches finas de junco y con las cloches dominicanas. En cuanto a las perspectivas de las producciones cabe suponer que si se disponen de la materia prima importada la industria que nos ocupa, recobrará su importancia habitual con una marcada tendencia hacia el artículo de buena calidad y dentro de los tipos señalados precedentemente.

c) Precios:

Teniendo en cuenta las informaciones recogidas en este ambiente industrial, los precios medios de algunos de los sombreros de paja o similares de producción nacional, ha sufrido a 1947 con relación a 1939 el siguiente aumento:

PRECIOS MEDIOS DE MAYORISTAS DE ALGUNOS TIPOS DE SOMBREROS
DE PAJA Y SIMILARES. (en \$mn. por docena)

Artículo	1939	1947
Sombreros de panamá	216	336
Imitación con cloche piri	18	65
Con Cloche Paraguaya	58	98
Con Cloche Dominicana	(1)	170
Canotier, paja Suiza	70	(2)
Canotier, paja viruta	(1)	122

- (1) No se fabricaba en esa época
- (2) No hay cotización por falta de materia prima

En la pre-guerra el sombrero imitación panamá confeccionado con cloche dominicana, no se fabricaba. Actualmente constituye una de las elaboraciones más finas y que demandan mayor mano de obra. En cuanto al canotier que es el tipo clásico de sombrero de paja y que es el que constituye un verdadero proceso de fabricación donde la mano de obra tiene capital importancia, se ha tratado de reemplazar por la trenza de viruta pero no ha tenido mucho éxito, y no puede ni resistir comparación con el confeccionado con trenza de paja de origen japonés.

Las causas determinantes de alza de los precios, debe atribuirse principalmente al costo de la mano de obra. El aumento de este factor, con respecto a la preguerra es superior al 50%. El mismo aumento se ha operado en los precios de las cloches y demás materias primas.

A continuación insertamos un estudio comparativo de la industria, desde algunos ángulos distintos, comparando las últimas cifras oficiales que se publicaron y, agregándole una estimación hecha por el Departamento de Investigaciones Económicas del Banco Central de la República.

INDUSTRIA: Sombreros de paja

Rubros	Censo de 1935	Censo de 1937	Censo(3) de 1939	Estimado en 1941
Nº de establ.....	11	12	10	10
Cap. Inver.(1)....	1.475.000	--	--	1.500.000
Valor de la prod..	1.986.000	1.817.000	1.407.000	1.400.000
Obreros ocupados..	632	262	406	200
Salarios pag.....	491.359	469.000	438.000	400.000
Proporción en que esta industria sa- tisface las nece- sidades internas. (%) (2).....	100%	100%	100%	100%
Proporción en que este renglón está representado en el valor total de la rama industrial de que forma parte? (%) (4).....				10%

(1) Solamente los establece el censo de 1935. Para los años siguientes se darán estimaciones.

(2) Según nuestras informaciones.

(3) Sólo se llenarán las dos últimas columnas, salvo cuando los únicos datos disponibles sean anteriores.

(4) Por ejemplo: Industria de máquinas agrícolas dentro de la industria de maquinarias en general. Herrajes y guarniciones dentro de la industria metalúrgica, etc.

Agregamos que actualmente no ha dejado de influir por otra parte en los precios de fábrica la merma de la producción que, lógicamente, significa un encarecimiento de los costos. Esta incidencia podrá verse anulada cuando la industria nacional por disponibilidad de materia prima, recobre su ritmo de fabricación.

Conclusiones:

La industria nacional de sombreros de paja y similares ha sufrido las consecuencias de la difundida moda del sinsombrerismo. Actualmente se nota un retorno hacia el hábito del sombrero. La industria local no ha podido desplegar una mayor actividad debido principalmente a la falta de materia prima.

Las condiciones actuales en que se desenvuelve esta industria hacen inferir que no es necesaria la instalación de nuevas plantas productoras ni la ampliación de cualquiera de las existentes.

Se estima que la acción del Banco de Crédito Industrial o de cualquier otro Banco que conceda créditos liberales, podría propender a reducir los costos y a aliviar la situación de los industriales castigados por la actual situación. Aumentaría además la eficiencia técnica de las fábricas existentes, facilitando la adquisición de la materia prima que se pudiera conseguir, y unificando sus deudas. Por tanto es del ramo del ministerio respectivo el estudio de facilidades en la política crediticia con esta industria, que si no ha de ver sumarse a sus dificultades anteriores, las de este tipo, con gran peligro para su subsistencia.

CAPITULO V

I Planta industrial

a) Situación actual, calidad y estado. Origen, problemas de adquisición:

La industria de que estamos tratando tiene sus inconvenientes primarios, los derivados de una costosa inversión inicial de activo fijo, por lo que podríamos en un cuadro de valores clasificarla como las que comunmente se denominan industrias inciertas, como consecuencia de que la inversión inicial fuerte e inmediata no está respaldada por la solidez de un mercado de absorción seguro, y requiere además características eminentemente técnicas (más que las corrientes) para ponerla en marcha, características estas más o menos corrientes en todos los procesos industriales.

Como decíamos anteriormente, la inversión inicial es o debe ser en el montaje de una planta de producción corriente, grande e inmediata para poder poner en funcionamiento el proceso industrial, especialmente la inversión se dividirá más bien en numerosas máquinas no muy costosas, siempre que las comparemos con otras de industrias similares en las que sólo habrá dos o tres tipos de ellas que sean de gran tamaño o de costo elevado casi podríamos indicar que fuera de las "campanas" o de las "soplosas", no tendríamos grandes capitales invertidos en máquinas aisladas. No, la inversión de activo fijo radica en la división industrial del trabajo que esta industria requiere y que hace necesario una gran cantidad de máquinas pequeñas que irán realizando el proceso de adaptación, de la cloche que nos entregó la máquina campana y a lo que podemos denominar como verdadero génesis del sombrero.

Ese número de máquinas que necesitamos, pues a partir de la génesis, es lo que abulta el activo fijo con sus dos inconvenientes característicos, la diversidad de máquinas y el espacio necesario para su ubicación.

Cuando mencionamos que específicamente había dos máquinas que representaban la mayor inversión, por supuesto dejamos sin incluir entre las máquinas a una de características opuestas aunque de uso casi imprescindible en una planta industrial, y nos referimos a la caldera que da con la base del Fuel oil o la leña, fuerza motriz a la planta, así como el vapor y calor necesarios en el proceso industrial, es de recalcar que su uso es corriente en casi todos los establecimientos del ramo, representando también una fuerte inversión de activo fijo.

En lo que se refiere a calidad en sí de las máquinas, ella ha sido comprobada en la nobleza de su rendimiento sobre todo en esta última década, en la que han sido sometidas a un intenso esfuerzo, consecuencia de l trabajo soportado y de la falta de renovación, impuesta por los inconvenientes derivados de las restricciones de guerra. Es lógico suponer que en un estado normal de cosas la renovación parcial se hubiera impuesto tanto a lo que se refiere al número de máquinas como a los repuestos individualmente considerados. La situación internacional obligó como dijimos antes a proceder en forma distinta, ya que se impuso a todo trance la conservación de la maquinaria actual por reparaciones y repuestos que a veces debieran fabricarse especialmente para cumplir su misión.

Como es lógico suponer la situación actual internacional no ha mejorado mucho desde un punto de vista

financiero internacional y continúa imposibilitado como sucedió anteriormente la renovación de este activo fijo que indudablemente comparado con el poseído por las fábricas europeas y norteamericanas, está en un completo estado de obsolescencia. Se impone con urgencia una renovación de maquinarias que han de traer el beneficio de simplificar el proceso industrial y de eliminar las operaciones intermedias con un avance mecánico, sobre el operario, permitiendo así la eliminación de gran parte del personal obrero, facilitando la expansión del problema al respecto.

Es de aclarar que no vemos por ahora solución, en lo que a la renovación anterior se refiere, no creemos dadas las urgentes necesidades que posee el país, de otros tipos de artículos, considerados como imprescindibles, que ni aún en caso de solucionarse por un acuerdo o tratado las relaciones económico financieras, pudiera conseguirse material de este tipo de origen norteamericano. Consideramos en cambio más probable que ello suceda con: Italia con el que nuestro país puede complementarse más satisfactoriamente en el marco económico, y llegar a un intenso intercambio. No excluimos la probabilidad que suceda lo mismo con Gran Bretaña, aunque creemos más probable que ello acontezca con Italia.

Ya que hemos mencionado a este país es justo reconocer que en él (lo mismo en Gran Bretaña), se encuentran los establecimientos más famosos, dedicados precisamente a la fabricación de este tipo de maquinaria. Creemos que actualmente sin embargo, las mayores novedades tienen origen en Norte América, siendo de muy buena calidad la industria italiana, que ha vuelto luego de la última guerra a surgir con inusitado vigor, aunque tropieza con el inconveniente d

la falta de hierro, sin embargo, la faz técnica no aleja la comparación con el producto americano. La producción inglesa de anteguerra se caracterizó por su solidez y su buena calidad. El sólo hecho de mencionar el lugar de procedencia, cuando ello acontecía con el producto británico era garantía de su calidad, sin embargo se les considera aferrados excesivamente a lo conocido, en desdén de la faz creadora, que con su génesis continuada da el ritmo del progreso técnico.

Francia y Bélgica son fabricantes de máquinas diversas usadas en la industria conjuntamente con algunas escasas de procedencia alemana.

Como mencionamos antes, existe un verdadero problema respecto a la posible adquisición de material de este tipo en los países que antes mencionamos y, sólo vemos en el momento actual posibilidad de que ello se solucione por medio de tratados bilaterales de intercambio o trueque, que tomando como base nuestros productos tipos de exportación permita el aprovisionamiento de carácter técnico industrial, de que nuestra industria está necesitando tanto.

En lo que se refiere a las posibilidades de adaptación de las instalaciones existentes a la producción de un nuevo artículo o de artículos semi similares que permitan aprovechar las instalaciones existentes, o su uso con leves modificaciones, es tan limitada esta industria que no ofrece mayores campos de posibilidades, no hay industrias conexas o similares que pudieran aprovechar sus instalaciones. Las fábricas de sombreros poseen un diseño especial y, maquinaria también especial, no aplicable a otros fines que a los de su creación. No hay industria con menos ductilidad o fase intermedias aprovechables, y si existiera alguna posibilidad

ella deslindaría lo que podríamos llamar una fase conexa, como sería el caso de la instalación de una fábrica de pelos de liebre, para la que se necesita personal y material absolutamente distinto. A pesar de esto es de destacar que dado el declinamiento de estos últimos años evidenciados por la industria varios fabricantes de sombreros han usado sus establecimientos para la instalación de otras máquinas y siguiendo otros procesos han colocado fábricas de pelo. Una fábrica de reconocido prestigio en el ramo se ha instalado con una tintorería industrial que en su corta vida ha reportado grandes beneficios a sus propietarios.

CAPITULO VIMODALIDADES DE COMERCIALIZACION1) Comercialización: a) Distintos sistemas:

En realidad no podemos hablar de distintos sistemas de ventas en esta industria, puesto que el sistema de ventas es, en casi todos los casos el mismo, sólo con variantes pequeñas.

A la inversa de otras industrias, la venta es en casi todos los casos directa, eliminándose la intermediación. Es decir que el producto sin llegar directamente al público, puesto que antes de ello debe ir a manos del clásico distribuidor que generalmente en otras industrias toma la producción salida de fabricar para ir graduando sus entregas al mercado.

No, la industria del sombrero es de una comercialización simple en la forma, y de una complejidad en el fondo. La simpleza del método se debe a la superioridad de la oferta sobre la demanda, la que obliga a eliminar el mayor número posible de intermediarios para no recargar la línea de utilidad que el producto puede soportar normalmente. Sin embargo, esto complica el fondo del problema, puesto que lleva a una lucha de precios que tiene significación hasta por cantidades de centavos en docenas.

Por tanto ahora que hemos consignado las características fundamentales del sistema de comercialización de la industria, podemos entrar en detalles y decir que, el procedimiento generalmente seguido es el que sigue: cada casa posee un grupo determinado de viajantes, con zonas respectivas asignadas en el interior del país, a las que se denomina genéricamente, pero con un límite entre una y otra perfecta

mente delimitado, generalmente el viajante del litoral sirve la clientela de Santa Fe, Chaco, Formosa y las tres provincias de la mesopotamia. El de Mendoza, la citada provincia, y la de San Juan y San Luis, y así respectivamente con las otras regiones, dando a una zona más o menos extensión, en proporción a la importancia de la casa y al número de viajeros.

En la misma forma la parte de la capital, se halla conjuntamente con la zona del gran Buenos Aires, dividida en zonas, servidas cada una por un corredor, que atiende a su clientela ya determinada. Las casas generalmente, dotan a sus viajeros de automóvil que les resulta indispensable para el transporte de las muestras, que siendo livianas ocupan gran lugar.

La retribución tiene el carácter de un sueldo básico no muy elevado, al que se le debe agregar el porcentaje de comisión sobre el total de las ventas. A esto aún se le aumenta la cantidad de viático que corresponde por días de viajes, descontándose que todos los gastos efectuados por reparaciones o aprovisionamientos del automóvil deben correr por cuenta de la casa contratante.

Por tanto es de redalcar que eliminado el intermediario propiamente dicho, el producto llega directamente al público, mejor dicho, al comerciante que lo venderá al público. Diremos de paso que el sombrero es un artículo de difícil venta para el comerciante minorista, el que debe tener un considerable stock de mercadería, que luego puede ocasionarle pérdida al cambiar los colores o gustos, modelos, tamaños y medidas de moda, pues en este caso gran cantidad de sombreros se convertirían en invendibles, y deberán ser rebaja-

dados a precios inferiores al costo. Además se requiere el empleo de personal especializado que no puede vender como en otros renglones, pues el consumidor exige el máximo de atenciones, acostumbrando muchos de ellos, a llevar el sombrero después de comprado a retocar y planchar innumerables veces, no pudiendo el comerciante minorista cobrar ningún extra por esto.

b) Política de ventas:

Es de imaginar que con un mercado reducido en dimensión a casi tres veces la capacidad potencial de producción, la política de ventas a de tener características definidas. Es así que aún en nuestro país donde el departamento de ventas no está teniendo sino en los últimos años la importancia y características que pregonan los métodos modernos, el sistema de ventas en nuestra industria no ha sido objeto de minucioso análisis. Recalcaremos que la generalidad de las fábricas existentes, no poseen un departamento exclusivo de ventas donde a la manera americana sobre el papel de estadísticas y en base a los estudios económicos de mercado se trate de los puntos e lineamientos de la política de ventas a realizar. El estudio o programa realizado por nuestros industriales nace, más del interés personal de sus propietarios, que conocen la industria a fondo, de años y de la impresión que el latido del mercado deje en ellos, conocedores a fondo de su estado normal, o variaciones, ya que casi todos ellos han sido antiguos vendedores. No es esto, anterior motivo para que se dejen libradas al azar, factores que como la propaganda o las condiciones que requiere su venta resultan de preponderante importancia dentro de la política de ventas. Y en las dificultades que surgen de la competencia, el industrial va sin rezagarse

modificando sus sistemas para continuar en precio, y estará así, algún día en condiciones de sostener con el caudal de sus ventas aumentadas los posibles gastos que le demandaría la creación de ese departamento exclusivo de ventas, que ha de atender a la solución de ese tan importante factor de la industria. Nuestro país ha de ver como común en el futuro, los intensos estudios económicos de mercado, respaldando el accionar de toda la industria en contraposición a lo actual privilegio de unos pocos y poseerosos.

d) Fosmas de pago:

Nuestra industria goza a este respecto de características particulares. Es a pesar de su relativa importancia dentro del conglomerado nacional una de las que requieren mayor capital de evolución proporcionalmente, y ellos es consecuencia de las distintas formas de pago, características de la industria

Hablémos anteriorment, de las necesidades de gran capital de evolución, y, hemos ahora precisament de aclarar, qué entendemos por capital de evolución. Lo consideraremos como la suma del capital circulante en su estricto sentido técnico, más el total del crédito bancario con que trabaja la industria. Este concepto de capital de evolución, está determinad por las modalidades de pago, que son generalmente de lo más liberales que puede encontrarse dentro del campo comercial, llegando a extremos que prácticamente significan entregar la venta a comisión al cliente, puesto que el pago se efectúa a al industrial una vez vendida la totalidad de la mercadería entregada, deduciéndole la utilidad del minorista. Esta circunstancia hace que los industriales, que deben aprovisionarse, generalmente en los últimos tiempos de materia prima, en una forma irregular, aprovechen en un pe

ríodo previo de existencia de materia prima, al de intensa producción, y luego en base a las posibilidades de venta calculadas, realicen una compra en grandes cantidades que les permita des preocuparse del problema del abastecimiento de ~~me~~ ~~mercadería~~ durante el período de intensa producción. Esta circunstancia mencionada obliga como se vé, a una gran ~~in-~~ ~~movilización~~ de dinero, justificada por dos circunstancias, la primera de las cuales es la seguridad de que el stock, de materia prima le permitirá abastecer la demanda, y la segunda de que sus costos tendrán menos movilidad, al no fluctuar sobre; ello el problema del incremento constante de la materia prima.

Las razones mencionadas, tienen el inconveniente de que obligan a una gran inversión de capital durante prolongados períodos, restándolos por tanto a la evolución normal del establecimiento que por este motivo se vería, obligada la industria a contraerse al sentir el contrapeso que significaría la forma de pagos, que vendría a constituirse en agravante del problema. Pero, es en ese instante que surge la incuestionable ayuda que significa a esta industria una política de bancaria liberal, que por medio del crédito sostenga el establecimiento hasta llegar el momento del cobro de las ventas efectuadas, y cancelara el crédito concedido. O sea, que el funcionamiento del sistema se produce en la siguiente forma: los industriales se aprovisionan de materias primas y, realizan una fuerte inversión, comienzan luego, con el ciclo productivo. Como las ventas han sido realizadas previamente, a medida que se va obteniendo el producto terminado se va enviando a casa de los distintos compradores, pero, mientras tanto, se deben pagar los jornales correspondientes, y los demás ~~cas~~

tos generales de la casa, para lo cual se necesita el crédito bancario. Como las ventas se han realizado a plazos que oscilan entre uno y seis meses, ha medido que se van obteniendo los documentos de los respectivos compradores se van descontando en el instituto bancario correspondiente, para ir cancelando el crédito obtenido, que es en cada uno de los casos particulares proporcionado a una serie de condiciones reunidas por el solicitante en la que se considera la antigüedad, capital, etc. El hecho particular de estos enormes plazos concedidos a los clientes de los distintos industriales, es siempre atribuible al mismo factor, o sea la competencia existente entre los distintos sombrereros, que tratan de ganar al cliente, ya que con no mejores precios, puesto que ello no es posible dado el escaso margen de la industria en general, con comodidades que tienen en este caso atinencia con la forma de pago.

2. PRECIOS

a) De Fábrica, Mayoristas y Minoristas

En general debe decirse que la mayoría de los precios que consignaremos más adelante, son precios de fábrica, es decir, son los precios a que los fabricantes entregan sus sombreros para ser vendidos luego por el detallista, que cumplirá la etapa final de ponerlos al alcance del público.

En otra parte de este trabajo, mantuvimos el acerto de que en nuestra industria no existía prácticamente, un proceso corriente de intermediación, puesto que se había eliminado el intermediario corriente o común. Sin embargo aparecería estar en contra de lo consignado en nuestro título del epígrafe, que incluye los precios de mayoristas. Hemos de aclarar esto. Designamos con el nombre de mayoristas a aquellos cuyos casas, que poseyendo sucursales, en el interior del país o capital, poseen un gran promedio de venta y por tanto el correlativo de compra, estas casas por tanto, por intermedio de su oficina de compras, ubicada en la capital, realizan para su exclusiva venta directa, compras en mucho mayor volumen que pudiera haberlo cualquiera otra casa, y se hacen por tanto acreedoras a un descuento del 5% sobre los precios establecidos en las listas corrientes de precios.

Hemos de dejar constancia que los precios consignados en los distintos años que más adelante exponemos fueron tomados de la lista última en vigencia, en cada uno de los años respectivos. Que la circunstancia de estar traficando en una plaza sin ninguna característica de normal, hace que productos que se consignan un año en una lista, no figuren en el próximo como consecuencia de su desaparición de la

plaza. Ellos no han permitido utilizar el método gráfico, que siendo mucho más simple, resulta más indicativo y permite evitar el cansancio de la sucesiva lectura de cantidades. Pero sólo hemos podido realizar nuestro propósito con la industria del sombrero de fieltro, que se ha mantenido con una venta regular a través de los distintos años.

A continuación, hemos de reproducir las listas de precios de los distintos productos durante los últimos cinco años, comenzando por el año 1944, sólo consignamos de cada artículo su precio máximo y mínimo correspondiente al año, es decir, dentro del mismo género el de precio más elevado y el más barato, decontando que será fácil suponer la existencia de numerosos precios intermedios correspondientes a artículos de calidad intermedia en el género.

AÑO 1944. SOMBREROS DE FIELTRO:

Desde \$156 la docena en la calidad inferior, hasta \$220 en la superior. Todos con sus estuches correspondientes. Cada docena aumentará entre \$1 y \$6 por distintos agregados particulares a efectuarse, tales como prespuentes, dorsets, etc. Las condiciones de venta serán las siguientes: con pagos al contado inmediato, 7% de descuento, fin de mes 30 días de 5% de descuento, y fin de mes 120 días neto firmando pagaré. Estos precios que se consignan, corresponden a la venta como común, los mayoristas tienen el 5% de descuento si pagan a 30 días.

SOMBREROS DE PAJA, CASCOS, JUNCOS, TIPO PANAMA:

Cascos de junco y sombreros de junco: desde \$19 la docena hasta \$32 la doc., para los primeros, y desde \$17 a \$38 para los segundos.

Cascos de corcho, imitación corcho: Desde \$56 la docena hasta

\$120 la docena, para los primeros, y para los segundos desde \$50 hasta \$60.

Tipo panamá:

Desde \$22 hasta \$120 la docena

Canotiers:

Desde \$56 la docena hasta \$ 96 la docena.

En todos los casos las condiciones de venta anteriores subsisten para los sombreros de paja menos cuando se establezcan condiciones particulares para cada uno de ellos

AÑO 1945 SOMBREROS DE FLETRIO:

Desde \$156 la docena en la calidad inferior, con estuche hasta \$230,00 en la calidad superior. Se mantienen en este año iguales los precios de los tipos más populares y se registra, un aumento de \$10 en las calidades finas. Las condiciones de venta son iguales a las establecidas en el año anterior, así como también los recargos, consecuencia de las distintas particularidades del producto.

Sombreros de paja, cascos, juncos, y tipo panamá:

Panamá: dos calidades \$15 y \$17,50 cada cloche. Se recarga por el armador \$5 sobre cada una. A estos artículos les corresponde una rebaja del 2% según decreto N° 29.709. Las condiciones de venta son: pago fin de mes 30 días 5% descuento.

Panamino y Bankee: desde \$20 la docena hasta \$150 la docena. También les corresponde la rebaja del 2% por el decreto N° 29.709. Las condiciones son las mismas que para los anteriores. Los mayoristas tienen un 5% adicional de descuento sobre los precios anteriores.

Cascos de corcho e imitación corcho:

Los primeros desde \$50 la docena hasta \$140 los segundos desde \$26 la docena hasta \$60. Menos el 2% y en las condiciones

anteriores.

Sombreros de junco y cascos de junco:

Desde \$9 la docena hasta \$27,60 para los primeros, y desde \$15,60 hasta \$30,40 para los segundos, siempre menos el 2% y con condiciones neto-neto.

AÑO 1946. SOMBREROS DE FIELTRO:

Desde \$ 214 la docena en el tipo barato hasta \$307 en el tipo fino. Se ha producido con respecto al año anterior 1945, un aumento de precio que asciende a \$58 la docena en el tipo barato, y \$97 por docena en el tipo fino. Los aumentos, e equivalen a una 3ª parte de los precios anteriores. Las condiciones son las conocidas, con los recargos correspondientes a las distintas particularidades de la mercadería. Para los mayoristas hay un descuento sobre estos precios del 5%.

Sombreros de paja, cascos, juncos y tipo panamá:

Panamá: dos calidades, desde \$17,50 cada docena, a \$ 19.50, más el 5% por el armado de cada una. Condiciones 5% a treinta días.

Canotiers: desde \$120 la docena hasta \$130. Con las mismas condiciones que la mercadería anterior.

Panaminas, Panamás de algodón, Fibra Bankeo, Lino: desde \$23 9 la docena hasta \$132 la docena. Iguales condiciones que las anteriores.

Cascos de corcho; imitación corcho: desde \$69.80 hasta \$294, la docena. Iguales condiciones que los anteriores.

Cascos de junco: Los primeros desde \$22 hasta \$36 la docena, los segundos desde \$13.50 hasta \$53 la docena. Las condiciones similares a las de los productos anteriores.

AÑO 1947. SOMBREROS DE JUNCO:

Sombreros de paja, cascos y tipo panamá:

Tipos panamás, y panaminas: Desde \$28, hasta \$190 los primeros por docena, y \$130 a \$136 por docena, los segundos.

Bankee y panamá fantasía: a \$120 la docena los primeros y \$166 los segundos.

Panamás legítimos: desde \$17.50 hasta \$26.50 cada uno.

Canotiers: desde \$222 la docena hasta \$130 la docena.

Cascos de corcho; imitación corcho: los primeros oscilan desde \$ 94.50 hasta \$304 la docena. Los segundos desde \$37.50, hasta \$65.80 la docena.

Sombreros de fieltro: desde \$266 la docena hasta \$373 lo que representa con respecto al año anterior un aumento en el tipo barato de \$52 y de \$66 para el fino. Los aumentos equivalen aproximadamente alrededor del 4/5 del precio establecido para el año anterior. Las condiciones son las conocidas, con los recargos correspondientes a las distintas particularidades de la industria y su mercadería. Para los mayoristas hay un descuento del 15%

Sombreros de junco, y cascos de junco: los primeros desde \$17.10 hasta \$44.50 la docena. Con respecto a los cascos de junco desde \$21.20 la docena hasta \$47.50 la docena. Las condiciones para estos productos siguen siendo similares a las de los años anteriores.

AÑO 1948. SOMBREROS DE FIELTRO

Desde \$384 la docena hasta \$478 en el tipo fino, lo que representa un aumento con relación al año anterior de \$118 en el tipo barato y de \$105 en el tipo fino. Ello equivale aproximadamente a una tercera parte de incremento, sobre los precios

anteriores. Las condiciones continúan siendo las conocidas, y como los sombreros vienen sin forro, existe un recargo adicional de \$8 por docena.

Sombreros de paja, cascocs, junco; y tipo panamá: Tipo panamá y panamina: desde \$29.50 la docena hasta \$141 la docena, para los primeros y de \$43.50 a \$75.50 a los segundos.

Panamás legítimos: desde \$ 26 cada uno a \$30.

Canotiers: desde \$130 a \$130 la docena.

Bankee y panamás fantasías: a \$167 los primeros por docena, y \$17.50 cada uno los segundos.

Cascocs de corcho e imitación corcho: los primeros desde \$100 hasta \$331, los segundos desde \$47 hasta \$79.

Sombreros de junco y cascocs de junco: desde \$21.50 la docena hasta \$42.50 y en los segundos desde \$28.50 hasta 36.50.

Sombreros de viruta: desde 27.50\$ hasta \$54.50 la docena.

Las condiciones de venta para estos productos siguen siendo similares a las de los años anteriores.

AÑO 1949. SOMBREROS DE FIELTRO

Desde \$430 hasta \$524 lo que representa, con respecto al año anterior un aumento en el tipo barato de \$46 la docena y de \$46 para el fino, los aumentos e quivales aproximadamente al rededor de 10% del precio del año anterior. Las condiciones continúan siendo las mismas y como los sombreros vienen sin forro hay un recargo de \$8 por docena.

SOMBREROS DE PAJA, CASCOS, JUNCOS Y TIPO PANAMA:

Tipo panamá y panaminas: desde \$39 hasta \$288 la docena para los primeros y \$39 a \$74 para los segundos.

Panamás legítimos: desde \$39.50 hasta \$60 cada uno.

Cascocs de corcho e imitación corcho: los primeros desde \$156

hasta \$450, los segundos a \$140 la docena

Sombreros de junco y cascotes de junco: los primeros desde \$38 hasta \$48.50 la docena, y los segundos desde 42.50 hasta \$59

Las condiciones de venta para estos productos siguen siendo similares a las de los años anteriores.

b) Evolución de los precios:

La evolución de los distintos precios a través de los últimos años, ha marcado una línea ascendente tal cual lo dejamos ver en nuestro gráfico adjunto. Esta línea ascendente que representa los aumentos efectuados, está formada por las proporciones establecidas en nuestro gráfico número uno. Es decir, que si consideramos el aumento habido como un 100%, veremos que está formado en la siguiente forma: un 40% corresponde a los aumentos de salarios, registrados desde el año 1944, un 35% a los aumentos de materias primas, considerando los aumentos que sobre estos aumentos pudo haber obtenido ya la suba de salarios como componente indirecto del precio. El otro 20% corresponderá a mejoras sociales, y el 5% restante a varios, entre los cuales, el de más importancia a de ser sin lugar a dudas, el aumento evidente en los últimos tiempos de la inflación. Esta es a grandes rasgos la explicación de los aumentos habidos tal cual lo demuestra el gráfico N° 1.

GRAFICO DEMOSTRATIVO DE LA DISTRIBUCION DE LOS PORCIENTOS

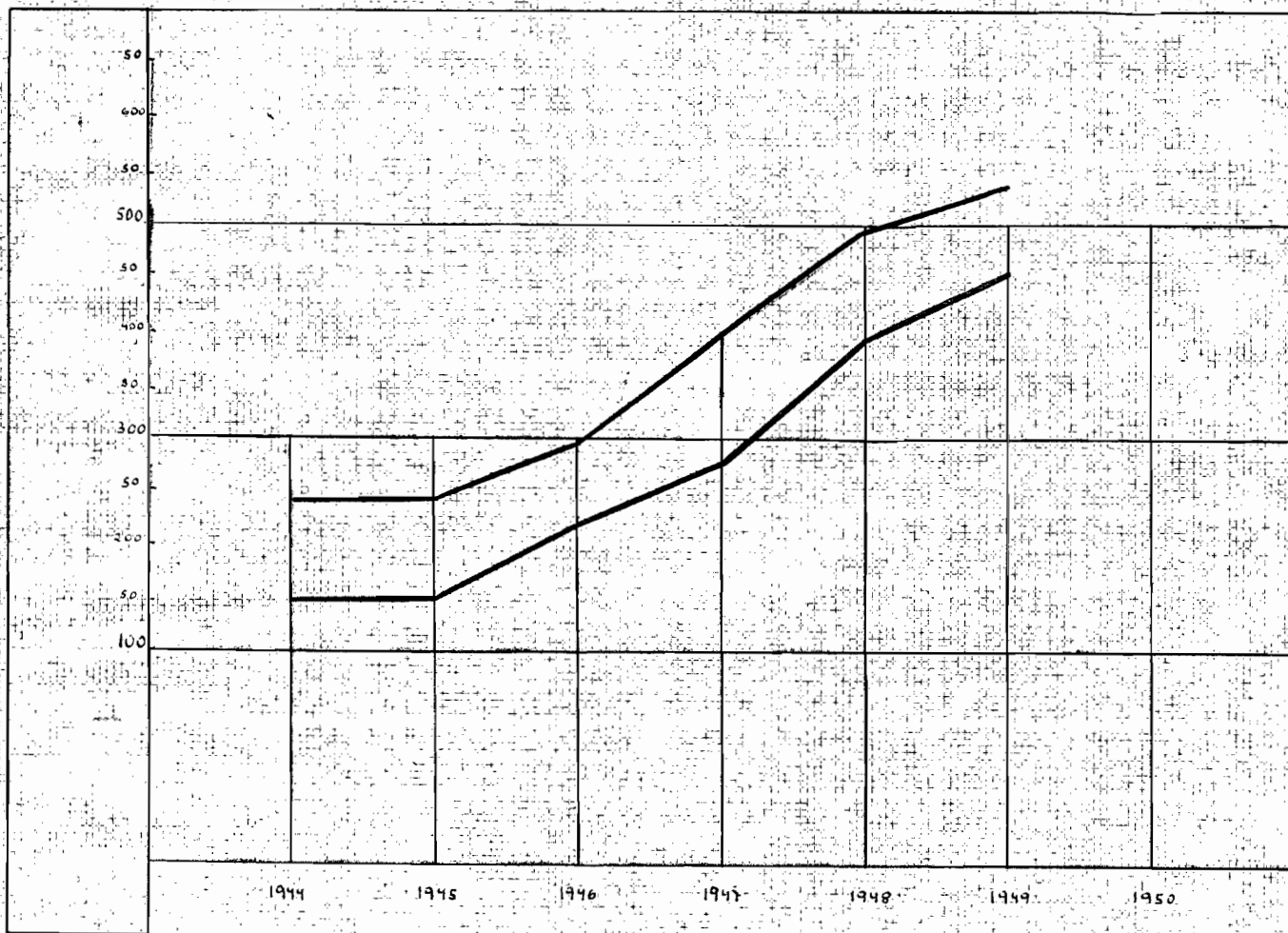
DE AUMENTO EN LOS DISTINTOS PRECIOS SOBRE UN TOTAL DE 100%

REFERENCIAS:

Salarios y sueldos:.....	40%
Inasistencias y varios:.....	5%
Materias primas:.....	35%
Mejoras sociales:.....	20%

GRAFICO DEMOSTRATIVO DE LA EVOLUCION DE LOS PRECIOS

DE LOS SOMBREROS DE FIELTRO DESDE 1944 HASTA 1949



REFERENCIAS:

SOMBREROS DE FIELTRO

SOMBREROS TIPO FINO.....\$ —

SOMBREROS TIPO BARATO.....\$ —

c) Competencia entre los distintos productores nacionales:

La competencia ha sido un factor de importancia dentro del desarrollo de la industria, y ha probado también que es posible colocarla dentro de las industrias cuyas inversiones podríamos denominar antieconómicas. Tal es, o mejor dicho ha sido, la intensidad de la competencia entre los productores nacionales, y hablamos en pasado, porque la situación actual ha llegado a mejorarse como consecuencia de sucesivos acuerdos de caballeros entre los productores, que ha comprendido los beneficios que podría reportarles la solución de una situación que afectaba a todos por igual.

Hemos subrayado en nuestro título, al hablar de competencia, que ella sólo puede referirse a la existente entre productores nacionales, puesto que la competencia exterior no ha llegado aún al país, y aún en las épocas en que ello fue posible, tuvo una importancia relativa, puesto que sus volúmenes, no alcanzaron nunca mayor jerarquía. Por eso, además mencionaremos únicamente la que existe entre los productores nacionales, ya que es la única posible en el momento actual.

La situación generada como consecuencia de un mayor número de productores del que podían normalmente desenvolverse, fue puesta a prueba cuando comenzaron los productores marginales a ser eliminados por la suba e inconvenientes derivados de la situación económica de post-guerra, que, en sus consecuencias, que podríamos denominar periféricas, llegó a nuestro país. Los guarismos estadísticos son sumamente expresivos por el contrario de lo sucedido con cualquiera otra

industria el hecho de que para la elaboración, fueran considerados indispensables una serie de productos que eran extranjeros, hizo que la industria considerara, ante la imposibilidad de sustituir dichos productos por los de origen nacional, que un serio período de prueba se aproximaba. Vemos en las estadísticas, que si consideramos como año base normal a 1937, el país contaba con 24 establecimientos industriales, que se reducen en el año 1941 a 18 y que en el momento actual, considerando los que realmente pueden llevar el nombre de establecimientos industriales, como aquellos en que se realiza todo el procedimiento industrial y que además poseen un cierto nivel de producción, podemos pues decir que ellos no han de ser muchos más de la decena.

Es de subrayar que para todas las industrias aún aquellas que dependían de el abastecimiento de materia prima extranjera, pero que pudieron hallar en el país un sustituto, el período de la guerra significó un poderoso aliado, que les eliminó la competencia extranjera, que eran, en la generalidad de los casos, mejor terminada, y no sólo se limitó a ello sino que les ofreció el inmenso campo que representaban otros países limítrofes, que estaban en manos de los productores extranjeros, que al no poder seguir enviando su mercadería, debieron abandonarlos en beneficio de los productores nacionales que, hicieron durante esos años ganancias tan fabulosas que realmente apuntalaron la industria.

Nada de eso aconteció con la industria de que estamos tratando, por el contrario. Una disminución de ventas conjuntamente con carencia de materia prima, subas de salarios e imposibilidad de reponer el material o las maquinarias, hicieron que numerosas industriales se decidieran a re-

tirar sus inversiones de este campo y las colocaron en otros que los consideraron más remunerativos.

La comprobación y realidad de este acerto, fué hecha con motivo de una presentación realizada por los industriales con motivo, de un decreto lanzado por la Secretaría de Industria y Comercio, en que se congelaban los precios del momento y se establecía un por ciento determinado de utilidad, el que no podía ser mayor que una cantidad determinada en cada industria. Los sombrereros pidieron ser excluidos, puesto que no se consideraron incluidos dentro de los fundamentos que originaron la implantación de la mencionada disposición. Al referirse a la limitación de la utilidad a un por ciento determinado, declararon que ello no se justificaba, puesto que, en el posible caso de una súbita normalización de la situación, se verían limitados en sus oportunidades, de ganancias, luego de haber estado durante diez años obteniendo un beneficio que, deducido el interés al capital, en ninguna fábrica había sido mayor del 6%, según lo podía comprobar con sus libros rubricados, que ponían a su disposición. Este ejemplo, que por ser público es de fácil comprobación, sirve para constatar la realidad de los argumentos anteriores y la del que sigue, la enorme capacidad superior a la demanda, de producción, ha seleccionado los productores que subsisten. Esta selección, se realizó a través de una cruel competencia, en la que a veces se debió luchar contra elementos que defendían exclusivamente su subsistencia entre los productores, sin que les animara la obtención de un lucro comercial.

Este objetivo comercial de única y exclusiva subsistencia, era de terrible importancia para los demás productores, que buscaban normalmente en sus establecimien-

tos la utilidad que es propia del ejercicio del comercio, y que no podían lograr como consecuencia de que la masa de ventas disminuía ante tal tipo de competencia y ante la realidad que representaban los precios rivales que por supuesto incidían en los suyos, al hacer que debieran bajarse si es que el mencionado establecimiento quería seguir gozando del favor de sus clientes. Así la situación, numerosos organismos coordinadores de la industria y los mismos industriales vieron la imposibilidad de continuarla, y empezaron los sondeos por estabilizar una situación inestable y peligrosa para todos. Era pues preciso acabar con las guerras de precios, sobre todo cuando ellas no eran consecuencia de progresos industriales o técnicos, sino de una inconcebible voracidad y ansia de subsistencia, que al igual que las características campañas japonesas de "dumping", querían destrozar un mercado para dejarlos amañado a los sobrevivientes, que por lógica, serían los más dotados y que habrían luego de imponer sistemáticamente sus condiciones a voluntad. Sin embargo, lo que podríamos denominar "gentlemen agreement" (acuerdo de caballeros según los británicos), fueron decisivos para resolver este problema antes de que fuera demasiado tarde. Los respectivos industriales decidieron formar una especie de organismo patronal gremial, que se encargaría de reunirse en períodos determinados, e iría elaborando una serie de precios tope máximos y mínimos para cada tipo de calidad, y además una serie de probables cantidades a colocar por cada establecimiento, para que cada uno tuviese la certeza de una venta mínima que asegurase la reproducción productiva de los capitales invertidos. Además los distintos establecimientos serían clasi-

ficados de acuerdo a las distintas calidades del producto fabricado, teniendo en cuenta, de acuerdo a lo establecido distintas prerrogativas, es decir, se consideraba que dado el tipo comunmente fino a que especialmente se dedicaba tal establecimiento permitía la colocación de sus productos a precio tope superior a los de los demás. Esta feliz idea y realización de agremiación patronal, criticada por muchos que la consideraron dotada de las netas características de un "cartell" lo que siempre fué rebatido puesto que no existía un precio único y fijo, como generalmente sucede en el mercado en que impera el "cartell", sino un precio máximo y mínimo acordado por todos los productores, que podía ser dentro de los límites, perfectamente fluctuante. Que los cupos establecidos por ser superiores a la colocación normal de la mercadería, ya que ellos habían sido determinados por cantidades de ventas anteriores, aseguraba a los productores, si colocaban su cupo la fructificación del capital invertido. Aparte de ello es de recalcar que en ningún momento se presionó sobre el cliente, se produjo como una renovación de la ética y respeto comercial del industrial por los clientes de sus competidores que comprendieron que el período anterior de desorganización y guerras absurdas había terminado y que una nueva campaña había comenzado, basada en las distintas condiciones y calidades del producto, ofrecido ahora con diferencias mínimas entre los distintos productores de una misma categoría. Es de notar que no existe en el caso descripto la característica repartición del mercado entre productores que configura uno de los rasgos más salientes del "cartell", no, por el contrario. Cada productor tiene libertad de colocar sus productos a

donde quiera y en las condiciones normales en la industria. Como vemos, esta serie de características que han permitido dar actualmente a la industria cierto rasgo de firmeza, ha probado en la práctica que el ejercicio de sanas normas de comercio, aún cuando en parte modifiquen las normas de la libre competencia resultan en forma limitada beneficiosas, puesto que actúan a modo de factor moderador.

Actualmente ante el problema que presenta la renovación de las máquinas que se hallan en casi todos los establecimientos en sus límites de uso, esta misma agrupación a comenzado a elaborar proyectos, a fin de encontrar solución a tan apremiante problema, muchos han sido los presentados aunque ninguno a pasado aún al campo de la realidad entre ellos se encuentran algunos de características unitarias o centralistas como sería uno que ha pensado en la posibilidad de unificar la función productiva es decir, reunir en un sólo establecimiento debidamente ampliado y trabajando con un personal que desarrollase su función en grado intensivo, todo el proceso productivo, esta central de producción integrada por todos los actuales productores, unificaría en una gran central productora, inmensa sociedad anónima todos los candentes problemas que hoy se reproducen en forma parcial en cada uno de los establecimientos industriales en actividad. Bien sabido es que, actualmente el problema del personal obrero resulta enormemente complicado, el menor número de ellos y su reunión, dentro del establecimiento permitiría en parte entrar a tratar en la fabricación del sombrero según pronto incluídas en las listas. El último censo antes de la guerra, que paralizó todo tipo de informes de esta índole, se realizó en 1939

Las pretensiones obreras podrían llegar a tratarse en forma de igualdad. Es imaginar que sería más sencillo renovar en forma parcial las máquinas de este establecimiento, que no demandar divisas en cada caso para la compra de las respectivas máquinas. Se descuenta que la venta quedaría en la misma situación que la actual, es decir, que cada uno individualmente por su parte continuaría con su sistema particular, vendiendo el producto en forma completamente independiente de la anterior sociedad anónima.

El proyecto anterior bien recibido por algunos, ven reducidas sus posibilidades de éxito ante la oposición de algunos industriales que con acierto esgrimen argumentos que son de indudable importancia, así dicen alguno, que no ven la posibilidad de llegar al tal referido sistema puesto que un paso previo es la liquidación de las grandes inversiones en activos fijos, representadas por maquinarias e instalaciones que a partir de ese momento no tendrían razón de ser, consideran que como se haría necesario despedir al personal obrero. Ello representaría una enorme salida de dinero con respecto al concepto indemnizatorio, estas y otras más son las razones que han detenido la puesta en práctica del aludido proyecto y de otros similares que tropiezan con dificultades de índole similar.

Es de destacar que la competencia en nuestro país, se hace única y exclusivamente sobre la base de la habilidad personal del vendedor y de la bondad del producto sin que deba dejar de mencionarse una pequeña parte de efecto debido al recurso de la propaganda, en E. Unidos uno de los últimos números de "Hat Life", revista especializada de

la industria, trae un interesante estudio del mercado de la industria, que servirá a los productores a modo de señal para guiar su producción y tomar medidas del caso para la posible exacerbación del nivel de competencia en caso de una situación irregular, hace referencia primero a un censo comercial e industrial, realizado en 1947, mostrando la situación de la industria en ese período que denomina de inflación y post-guerra, y termina señalando la merma sufrida en las ventas y la necesidad de restaurar la antigua masa compradora al mercado, dice textualmente:

" En junio del último año, le fueron dadas a la industria del sombrero las cifras correspondientes a la cantidad de sombreros de fieltro de pelo, por el censo de manufacturas, que periódicamente le permite atisbar el estado general del ramo. Las cifras correspondientes a los fieltros de lana, formas de paja y telas, y demás materiales que se usan en la fabricación del sombrero serán pronto incluidas en las listas. El último censo antes de la guerra, que paralizó todo tipo de informes de esta índole se realizó en 1939. El nuevo censo dado a conocer ahora pertenece a 1947. Se destaca que esta artículo es a modo de un prolegómeno de conclusiones que se darán posteriormente, quizás por eso por su premura es probable tenga algunos aspectos erróneos debidos a la deficiente interiorización que los censos estadísticos tienen con respecto a la industria. El instituto de l sombrero está actualmente discutiendo en Washington sobre estos puntos de los que aquí se hace referendaa somere por lo tanto, no sería oportuno, imprimir a algunos, un sentido definitivo hasta tanto no sean aclarados o tal vez corrigidos.

Sin embargo el guarismo de valor y producción mayor, citado más abajo, puede ser aceptado como serio y exacto, sujeto solamente a una pequeña corrección final. Como siempre las estadísticas sirven para levantar el deseo de más estadísticas. Sería interesante tener el caso equivalente a las otras prendas de vestir del hombre, para ver si la experiencia de la industria del sombrero es común a otras. Más valioso sería tener las cifras de años posteriores al tan poco normal 1941 cuando los precios de los sombreros de fieltro llegaron a la cima y el costo de los sombreros era aplastante, tanto para el minorista como para el consumidor.

La producción bajó un 13% desde el año 1939. El total de la producción de fieltros en 1947 comparada con la del año 1939 es la siguiente:

1939: 1.831.000 docenas

1947: 1.584.000 "

(lo que representa una merma del 13%)

Debe notarse primero que en 1939, se produjo una alza general (precios, salarios, trabajo, etc.), pero con todo el precio del sombrero en el mercado continuaba bajo. Estas circunstancias continuaron en 1941 cuando los factores anteriormente citados, coincidiendo con la fiebre de comprar según las estadísticas en un mercado próspero, desembocaron en la más grande cifra de producción desde el año récord 1909.

Debe mencionarse que en estos años de alza en el consumo del sombrero, el "Hat Life" dice que, "The Hat Style Council" la primera organización colectiva para promover la industria trabajó con todo ahinco y existe un pequeño presupuesto durante cinco años, desde 1938 hasta 1943

cuando el trabajo fué interrumpido. En estos primeros años el sombrero de paja tuvo su primera alza en una generación, aumentando el 40% en unidades de volumen desde el año 1939 al 1941. La primera acción militar tuvo lugar en setiembre de 1940, y la guerra se declaró al año siguiente. La producción de sombreros se limitó completamente en este período.

Las cifras de la época de guerra nada significan en lo que a normal abastecimiento y demanda concierne. Así llegaremos a 1947, finalizada la guerra, los soldados regresan a sus hogares y encuentran el costo de la vida aún alto. Con todo, la producción del sombrero se mantenía en un nivel por debajo del de la pre-guerra.

Hay razones para la merma en la demanda de 1948, que afectó a todas las prendas de uso masculino. Los precios eran aún altos, la calidad pobre debido al costo de la materia prima. El elevado costo de la vida se mantenía, los empleos eran menos seguros. Con todo el cliente, volvió a llenar su guardarropa luego de las escasezes de la época de guerra (proceso que hizo del año 1946 un año cumbre). Minoristas y consumidores se encontraban inhibidos a la espera de la baja de precios, y tal vez lo más importante de todo fué que los largamente esperados artículos permanentes (autos, casas, radios, cámaras, etc.), volvieron a la circulación, participando de un mayor índice en la parte de los ingresos destinados a gastarse.

Todo esto reviste el carácter de simple excusa. No obstante, nosotros debimos y pudimos haber hecho mejor las cosas. Y hubiéramos podido hacerlas si mediante estudio y desempeño, hubiésemos convertido el uso del sombrero en

uno de los placeres de la vida en lugar de uno de sus deberes. Debería reconocerse que el período 1939-1947 la población de los Estados Unidos aumentó en un 10%, un número record de jóvenes asumieron responsabilidades de jefe de familia. Realmente hubiéramos podido hacer mucho mejor las cosas.

El Instituto del Sombrero estima que la producción de fieltros en 1948 es de 1.432.584 docenas. Esto representa otra merma comparado con las cifras del año anterior. Las razones que ya hemos citado pueden aplicarse en la mayor parte del año 1948, precios altos, calidad por debajo de lo normal, alto coste de la vida, compras limitadas por temor a la baja de precios, y nuestro gran competidor, los artificiales permanentes exigiendo más y más dinero a medida que se hacen más ventajosas.

Una vez comenzada la baja, nuestras excusas desaparecen. El costo del pelo disminuye, la calidad del sombrero se ha mejorado, y los mercados a bajo precio son ventajosos. El costo de la vida es menos oneroso, y ese afán de comprar artículos permanente ha cesado. De ahora en adelante las cifras de la producción de sombreros, será un medio fiel de conocer el lugar que ocupan los sombreros en la estima del público.

LOS PRECIOS DURANTE LA GUERRA:

----- Cifras adicionales del año 1947 cuentan la terrible historia de la alza de los precios en época de guerra, común a toda la industria y por mucho tiempo inevitable.

He aquí el "precio de productos", esto es el precio que el fabricante pone a los sombreros terminados expedidos en la fábrica:

1939: de \$ 42.100.000

1947: ds. \$89.069.000

(Un aumento del 112%, sobre 13 1/2 % menos unidades)

Esto se explica en parte por otras cifras: costo de materiales aceite, electricidad, y trabajo contratado.

1939: ds. \$32.200.000

1947: ds. \$69.600.000

(Un aumento del 116%)

Total de salarios pagados a los trabajadores fueron:

1939: ds. \$16.100.000

1947: ds. \$28.600.000

(Un aumento del 78% sobre 13 1/2% menos unidades)

Actualmente el valor aumentado por sobreprecio normalmente no representa en realidad el precio aumentado equivalentemente en la industria, pero en parte significa de que en parte la masa del mercado (sombbrero barato), paralizó sus compras, mientras el sector de público más gastador tomó el hábito de seleccionar sombreros incluidos en una calidad superior a la corriente.

DEPRECIACION PERDIDA EN MERCADO:

----- otra cifra significativa es la quiebra de producción en la planta de acabado, comparado con la planta de integración de sello ampliamente conocido y, libremente incluido en precios altos

1939: Planta de acabado:	1.120.000	docenas
Planta de integr.:	711.000	"

1947: Planta de acabado:	780.000	"
Planta de integr.:	866.000	"

Se denomina planta de acabado a los talleres que compran las cloches y realizan el proceso de terminado final del sombrero. Planta de integración es aquella que realiza todo el proceso aún el de terminado.

Esto representa cuatro condiciones características de la época de inflación y de guerra:

1) El precio al cual la planta de acabado se habia primitivamente ajustado, fué \$2.95 a \$7.50. Estos precios fueron descartados durante la guerra por exceso de tarea y de precios altos.

2) Durante la guerra muchos trabajadores de salario reducido quisieron obtener un sombrero de marca ya famosa pero que nunca llegaron a poseer.

3) El sombrero fué comprado por el hombre acomodado. El pobre se vió cohibido por el costo de la vida y no tenía medio para comprarlo. Los precios provocaron una gran potencia en el negocio del sombrero incluyendo en placer buscado por el jóven de pocos ingresos.

R) La calidad de la venta al menudeo, ayudando a vender más declinó durante la guerra, y el comerciante, incluyendo los más nuevos se vieron obligados a una inacción sobre el sell pre-anunciado, el cual, ellos mismos no tendrían que promover hasta el mismo grado que una marca de tienda?

El artículo anterior continúa con una serie de consideraciones de índole particular, por lo que más adelante resulta de interés relativo, pero es de observar, que en su artículado anterior constituye una minuciosa observación del mercado que seguramente el industrial sabrá aprovechar debidamente, previniéndose de la posibilidad de que la competencia lo coloquen en una situación crítica.

d) Gravámenes y disposiciones legales que afectan a la industria: La industria sombrerera argentina produce tres veces el consumo nacional, y que a pesar de tener cambio preferencial de exportación, no puede competir con los productores europeos y norteamericano, pues hay una diferencia de preci

del 30%. Esta industria origina una supercompetencia entre los industriales al tratar de colocar su producción en el mercado interno de aquí el escaso margen de utilidad y en algunos casos de pérdida en la venta del producto.

Es imposible reducir los costos actuales para competir con los productores extranjeros debido a los altos salarios, mejoras sociales y continuos pedidos de aumentos que soporta la industria y que no existen en la mano de obra extranjera.

La industria del sombrero cuenta con más de sesenta años de antigüedad. Tiene capitales argentinos, obreros argentinos, elabora materias primas argentinas y ha logrado igualar a la extranjera en adelantos técnicos de producción y de calidad, siendo considerada su manufactura por los mercados extranjeros (que no compran por la enorme diferencia de precio) como de los mejores del mundo. Es por lo tanto una industria natural argentina y que se ha ganado por medios propios el derecho de subsistir y por consiguiente se hace acreedora al máximo apoyo del estado. Por todas las razones anteriormente citadas no somos partidarios de las medidas que dificulten el proceso industrial y que últimamente han hecho sentir su influencia en esta industria, así el margen de utilidad de las mismas se encuentra limitada por medio del Decreto N° 32.506/47 al 10% (porcentaje que posteriormente se vio reducido) cantidad exigua puesto que los fabricantes que no pueden evolucionar más de una vez y media como máximo, mientras que otras industrias a las cuales por el mismo decreto se les ha fijado márgenes de utilidad superiores, evolucionan varias veces por año con su capital con

que el que obtiene la rama sombrerera. Por el Decreto N^o 15.717/48 en su artículo primero reglamenta que "los aumentos que se produzcan en las retribuciones del personal deberán incidir necesariamente sobre los beneficios de la empresa o patrón, quedando expresamente prohibido el aumento de precio por esta causa de los artículos que elabore o venda". Si se tiene en cuenta que la mayor parte de las fábricas de sombreros a causa de la competencia que existe entre las mismas no han podido llegar siquiera a obtener como utilidad la que le autoriza el Decreto N^o 32.506./47 que aún en algunos casos tuvieran pérdidas como lo demuestra la desaparición de ciertas fábricas, se comprenderá mucho mejor que mal pueden deducir de la exigua utilidad que están obteniendo, que en promedio entre las diferentes fábricas no alcanza al 7% sobre el capital, es por estas razones que debe cuidarse celosamente de no recargar este proceso industrial con una presión tributaria y administrativa que día a día se manifiesta más evidente, los hechos por otra parte, concurren a verificar estas aseveraciones. Es de público conocimiento que el sombrero no es prenda de primera necesidad como lo prueba el hecho de que se prescindía de él, desde mucho antes de estallar la guerra como consecuencia de ello, han desaparecido durante los últimos siete años, ocho fábricas del total de veinticuatro que existían, lo que representa un 30%, hecho que no se ha producido en ningún otro ramo de la industria. Debido a la misma causa, la industria sombrerera ha tenido utilidades mínimas, y a veces, pérdidas durante los años de guerra, como ha sido ampliamente comprobado en cuantas inspecciones se han hecho en esos establecimientos. Y a pesar de haberse reducido el número de fábricas de sombreros hay superproducción de éstos

y por consiguiente imposibilidad de reducir su costo por los sucesivos aumentos de fabricación.

Somos por tanto partidarios de la supresión de dificultades de esta índole, creadas por nuevos gravámenes o por normas de actuación administrativa o limitaciones al normal desarrollo productivo, cuando los libros rubricados demuestran que no existen al respecto procesos que dificulten la libre circulación económica, como ser monopolio cartels, o especulaciones que configuren agio o acaparamiento.

La subsistencia de tales dificultades hará que desaparezcan los pocos establecimientos existentes en la actualidad, o que ellos puedan hacer alguna reserva para la reparación de sus máquinas envejecidas

CAPITULO VII

CONCLUSIONES FINALES

a) Situación actual:

La industria nacional de sombreros de fieltro, que desde hace años se halla sólidamente arraigada en el país, atiende a la totalidad de la demanda interna y dispone de un apreciable saldo en caso de que pudieran solucionarse las dificultades que existen para la exportación, por tanto, podemos decir que su acción podría fácilmente abarcar ambas fases: mercado interno y mercado externo.

En el orden interno los industriales se ven abocados a una intensa lucha de precios, a causa de la superproducción y de haber caído en parte el consumo interno, por lo cual es estudio debería distinguir entre las perspectivas de los dos mercados antes mencionados.

INTERNO: Es difícil prever hasta cuando durará la moda bastante difundida entre nosotros de no usar sombrero, y si ésta se mantendrá o se intensificará o disminuirá. Por otra parte existe otra alternativa, podría ser un aumento del índice demográfico de nuestro país, que podría favorecer la capacidad de producción de nuestras fábricas, llegando a ser un estímulo en una campaña de incremento de la producción.

Externo: Nuestras exportaciones de sombreros han seguido un ritmo ascendente en los años finales de la guerra, es decir cuando tuvieron oportunidad de manifestarse, y podrían en cambio haberse aumentado aún más, si no hubiera mediado la

la rebaja del tipo de cambio y los inconvenientes derivados del régimen de permisos previos. En consecuencia se estima, que la industria nacional de sombreros sólo tiene posibilidades de expansión mediante el incremento de las exportaciones, las que por cierto en el momento actual han acumulado un número de dificultades de orden interno que veremos oportunamente. Pero de todos modos, lo mismo ello no rectifica la a-severación anterior, el principal objetivo de la industria debe hallarse en la exportación, aunque ésta le presente inconvenientes que por el momento aparezcan con la característica de insalvables, la meta continuará siendo para esta industria la exportación.

Demás está decir, si consideramos que el mercado interno está saturado o casi saturado (no negamos una posible incrementación de las ventas, tampoco en el mercado interno, lo que podría ser factible, por una intensificación en la propaganda), el que ofrece teóricamente más posibilidades, es el mercado externo, ya que de ello resulta que no consideremos por ahora necesaria la instalación de nuevas plantas productoras ni la ampliación de las existentes. En cambio consideramos que la aplicación de una favorable política crediticia, por medio de los bancos oficiales, principalmente los que abarcan el ramo específico, en este caso el Banco de Crédito Industrial, puede propender a aumentar la eficiencia técnica de los establecimientos existentes, reducir los costos de producción, como consecuencia de la adquisición de equipos de producción con nuevos adelantos técnicos, en estos casos se considera indispensable la adopción por parte del Banco Central de la República de una política liberal de cré

dito, de una colaboración industrial. Facilitando en forma conveniente la disposición de las divisas correspondientes para los casos indicados precedentemente. A su vez, el resto de lo que podríamos llamar Bancos particulares, volviendo a una política liberal de créditos, facilitarían la adquisición de materia prima, y les ayudaría a un mismo tiempo a cancelar y unificar deudas.

b) Posibilidades: Por supuesto, nuestro campo de posibilidades tienen desenvolvimiento dentro de los límites que antes hemos tomado de base para nuestro estudio, el mercado interno y el externo.

En el primero, es necesario insistir sobre la necesidad de realizar una extraordinaria campaña de propaganda, que abarque todas las esferas y los medios, tanto radiales como periodísticos y murales, que vayan contra el viejo aforismo que disfraza la falta de uso de tal prenda con un pretendido sentido de comodidad. Es necesario hacer estudios del mercado, auscultar las enormes posibilidades en potencia y llevarlas a un campo práctico de desarrollo, si ello exige la creación de un organismo similar al "Hat Research Foundation", es necesario hacerlo. Un organismo rector de esta índole no habría de servir más que para proporcionar beneficios y encauzar la aludida campaña en un marco de uniformidad y unidad. Este organismo serviría para que nuestro país publicase informaciones de la índole que más abajo detallamos, y previa iniciación de la temporada recuerden al industrial, cada una de las fases de los éxitos anteriores, para que no desaproveche la experiencia que de ellos se derivó.

A continuación traducimos la memoria de 194 del "Hat Research Foundation", que contiene un detenido estudio

die del mercado americano del momento, y que resulta de indudable utilidad puesto que muestra la forma de trabajar del instituto mencionado, a la vez que trae interesantes referencias respecto a la actualidad americana, que con un intervalo de tiempo ha de llegar a nuestro país como renovación de modelo. Dice la memoria mencionada:

"Creemos con bastante certeza que el sinsombrero, "necesita sombrero", es una juiciosa protección y le da al mismo tiempo sensación de saberse correcta y agradablemente vestido.

Nuestro problema reside en que, hay quienes no piensan así. Creemos también, que el que lleva sombreros viejos o deteriorados, "necesita" uno nuevo, como un simple apunte a su personalidad, a su apariencia y lugar que ocupa en la sociedad, pero nuevamente hay quienes piensan de otro modo. Si pudiésemos llegar al pensamiento de esa mayoría, que no concibe el placer y la mejor apariencia que significa y puede obtenerse de un sombrero, nuestra capacidad productiva no sería lo suficiente grande para satisfacer la demanda del mercado potencial.

Este es en realidad, un problema viejo, sobre el que hemos barbullado por más de treinta años. No significa esto, que en cualquier momento nos encontremos con que lo hemos ya resuelto. ¿Cómo se resolvería?, acaso mediante mercados basadas en proyectos, más el fomento de la mercadería

Tenemos dos ejemplos, justo en nuestro campo. Durante años hemos dicho: el hombre sigue usando sombrero para sport y vacaciones. Aún hoy, la producción de gorras y sombreros de sport es casi el doble de la de pre-guerra. Por mucho tiempo hemos tenido la idea de que los niños no vuelve

rían a usar sombrero. Con todo, la rápida y creciente rama de la industria del sombrero es la de la innovación, es así, como vemos impuesto el uso del sombrero tipo "cesto" para los muchachitos.

La industria del sombrero tipo sport ha crecido en lo que a proyectos se refiere. Empezó en 1936, con el sombrero tipo "cubo" de gabardina, creado para el contrato de colegios por Leslie Page, hijo, e impuesto a pesar del ridículo, por el 90% de la industria. Con este éxito confirmado, nos atrevimos a traer el ejemplo de la fabricación del "pinch front" que aún hoy cubre un buen número de cabezas.

Una segunda alza en el negocio de la industria sombrerera, se produjo durante la guerra con la introducción de la gorra "pescador". El hombre, que gusta de lo útil, sin despreciar la novedad, se ha acostumbrado al uso del correcto sombrero de sport, y es así, como la ya clásica gorra de golf, embellecida en estilo y forma más brillantes, está nuevamente en auge.

La industria del sombrero para jóvenes, se encuentra también envuelta en una ola de "proyectos y mercaduría", que ha tenido dos recientes impulsos. El sombrero tipo "cesto", fué adoptado, como consecuencia de la natural atracción que los jóvenes sienten por la indumentaria propia del cesto. Una prenda que al principio pareció absurda, el ridículo "Atomic Whirler", dió origen a las nuevas gorras, no vedosas por cierto que han hecho furor entre la mostacilla. Una vez probada la facilidad con que fueron vendidas, miles de fabricantes y comerciantes, echaron de ver el asunto como una fuente segura de buenos ingresos. Los éxitos se fueron sucediendo, y en la actualidad la búsqueda de novedades elegan-

tes constituye un verdadero negocio.

El mismo resultado que hemos observado en los dos ejemplos anteriores, los obtendremos si aplicamos el mismo criterio para la buena marcha del negocio que nos ocupa. La innovación traerá aparejado un mayor índice en las ventas, en algún lado, algún día. El interés del minorista, por lo tanto crecerá al ver el beneficio que se le presenta. Ese mismo beneficio hará interesar al industrial, que tratará de expandir y perfeccionar la idea primitiva con nuevos aportes personales. El comerciante, trabajará, no para elevar el nivel de la industria del sombrero en particular, sino, acuciado por la competencia.

He aquí, algunos ejemplos que demostrarán nuestra hipótesis. Las siguientes innovaciones tuvieron lugar hace algunos años, y excitaron el interés del público, proveyeron de buenos ingresos a los comerciantes, y marcaron rumbos en la industria del sombrero: el standard "peso pluma", un experimento en el 30s, prenda indispensable en la actualidad. El tirolés (30s), impuesto a pesar de la mucha resistencia que se le hizo, llamado a ser uno de los sombreros más usados por la pléyade de estudiantes universitarios, consuetudinariamente sinsombreristas. El "open-weave" de paja liviana, bastante ridículo por cierto, pero que fué el que en 1940 marcó una gran alza en el mercado, tal vez la más extraordinaria que vio la presente generación.

Muchas y muy buenas ideas surgieron de las mismas fábricas. Los sombreros pre-plegables, que facilitaron la tarea de los vendedores novicios. Nuevas máquinas, que dieron un acabado mejor al sombrero, que se vendieron luego a precios bastante accesibles. Excelentes métodos de produ-

ción que ayudaron a mejorar la calidad y mantener los precios bajos. Nuevas técnicas en los cueros curtidos, en el peso de las formas, etc., que hicieron del sombrero una prenda cómoda de llevar.

Otras ideas surgieron de los mismos comercios, y fué en realidad muy grande el éxito que tuvieron. Tal ocurrió con los "miniatures hats", y los "hat box" y los tan agradables "open selling hat bracket".

Todos estos factores crearon primero, luego engrandecieron la industria del sombrero. Con la misma técnica, aumentada por supuesto, no vemos muy lejos el día en que ocupe un lugar harto preponderante entre las demás industrias.

Seenta años atrás, en 1889, Andy Carnegie, un inteligente y brillante hombreillo, dijo que nuestra industria había alcanzado ya sus límites. Magnífico error el suyo.

El mercado potencial del sombrero, está probablemente más allá de toda cifra que hoy consideramos seria. Podemos alcanzar ese "más allá", y tal vez antes de lo que nadie pueda imaginarse, promoviendo nuestra teoría de "ideas y mercaderías".

Este mes, la "Hat Research Foundation", presentará su programa en pro del mejoramiento de la industria. Este programa será un fracaso sino viene junto con un proyecto de sostenimiento propio. Ninguna industria en nuestros tiempos, por cierto de una gran competencia, puede mantenerse sin una organización, que la aconseje de la mejor manera acerca de su conducta para con el comerciante y el público.

Tal vez, el gran valor de este esfuerzo, residirá en el inevitable interés que se despertará en los fa-

bricantes y en los mismos comerciantes, y que los llevará a realizar mayores esfuerzos individuales, mayor entusiasmo, por crear nuevos estilos. Surgirá así una nueva competencia por las "ideas y mercadería" que impondrán nuevas ventas.

Podemos probar aún que nuestra industria del sombrero no está desarrollada todavía".

Este minucioso e interesante detalle que antecede, puede servirnos de ejemplo sobre los secretos que aún es posible desarrollar por el arte de vender a través de la propaganda aplicada sobre las bases de los estudios del mercado. Representa una interesante idea por cuanto, a la función a desarrollar por un organismo centralista coordinador, que no dejará de la mano ni al minorista ni el mayorista en la resolución que espera individualmente de su complicado problema de venta. Por otro lado el continuo y acelerado crecimiento demográfico unido al continuo aporte inmigratorio, han de hacer sin duda que el nivel y volumen de demanda llegue si no a superar, por lo menos a igualar el caudal de oferta, relegando a segundo término la lucha por la colocación del producto.

En lo que se refiere al problema de la colocación de productos en el exterior, en el que depositamos grandes esperanzas, es de remarcar que no consideramos las dificultades como definitivas. No escapará a la consideración de cualquiera, de que las dimensiones de nuestro mercado son demasiado estrechas para ponerlas como meta de las posibilidades de nuestra industria, que la situación de libre cambista, puede en un momento determinado impedir la integración industrial de una nación, convirtiéndola en un país monoproductor.

pero tampoco separadamente, se puede prescindir del libre cambio, en las industrias que hayan llegado a la madurez suficiente para soportar sus efectos. El viejo lema de comprar a quien nos compra, adquiere rigurosa actualidad en nuestros país, y está cuidadosamente contemplado por los que vigilan el equilibrio de nuestra balanza comercial y financiera.

Consideramos que no puede colocarse en la situación de industrias protegidas con barreras económicas a todas las que surgen en un país, no, es necesaria la competencia, las justas con las demás, situadas todas en normales condiciones de producción; y los beneficios de esto, ya se encargó de demostrarlo David Ricardo con su célebre teorema de los Costos comparados. Por eso creemos, que una vez vencidas y simplificadas los problemas de orden financiero y económico a los que consideramos de orden transitorio, la exportación, volverá a constituirse en un magnífico campo de posibilidades para nuestros industriales, que eso si, verán su producto en competencia que tendrá por base la calidad y los adelantos técnicos de las respectivas industrias. No consideramos que subsistirán los otros factores, que son los que actualmente los encarecen; esperamos que desaparecerán como consecuencia del lineamiento de asperezas que se produce en el proceso económico en cada uno de los descensos cíclicos y que no se reproducen en el posterior ascenso. Es indudable que una línea de costo deformada por ingredientes ajenos a los corrientes aade perder su uniformidad al cesar los factores que la generaron forzosamente. Ello se acelera más aún, al llegar a un período crítico de crisis, y verse, que la imperiosa necesidad de intercambio para subsistir hace que busquemos los

países que nos resultan complementarios para proveernos de lo que necesitamos y colocar lo nuestro, que tendrá allí, la competencia productos con costos reales impuestos nada más que por una competencia que no oscila en mucho de mesado a mercado. Ese a de ser el momento en que reconsideraremos nuestros costos sobre bases reales, impuestos nada más que por la comprensión de que ello debe ser así, porque es el único método que nos permite subsistir.

c) Breve ensayo económico, aplicado a la industria sobre la

 base de la teoría de las Innovaciones de Joseph Schumpeter:

La esencia de la teoría de Joseph Schumpeter, se asienta sobre la base de que en una sociedad capitalista, de competencia, la causa suficiente que determina la fluctuación económica, puede hallarse en la posibilidad de los cambios tecnológicos. Nosotros a través de lo que anteriormente hemos visto, trataremos de encontrar en el estudio realizado sobre la industria del sombrero, las referencias o puntos coincidentes, que van jalando este proceso en su desenvolvimiento, y que cimentan la teoría de Schumpeter y la muestran como un reflejo del exacto latir industrial.

Dice Schumpeter: "En una situación estática sin cambios en los métodos de producción, y con una oferta de dinero estable, los ciclos económicos no existirían ni podrían existir. Pero nuestra economía no es estática, sino dinámica. Su cualidad dinámica, reside en las acciones de los empresarios, cuyas funciones típicas, no son de simple dirección o de obtención de ganancias, o pérdidas inesperadas, o de afrontar riesgos, sino en la creación de algo nuevo: nuevas formas de hacer cosas, nuevas mercancías y nuevos merca-

dos. Son sus innovaciones, sus novedades tecnológicas o de mercados, las que constituyen el factor dinámico de la vida dinámica. Ellas ponen en movimiento fuerzas que prevalecen sobre el proceso de adaptación característico del equilibrio y en esta forma crean un movimiento de actividad que caracteriza los auge".

Las innovaciones deben distinguirse de las invenciones. La invención es el descubrimiento de novedades científicas. La innovación lleva estos inventos en términos comunes a su explotación. Probablemente, la invención fluctúa mucho menos que la innovación. Es ésta y no aquella la que está sujeta a ciclos.

En una industria como la nuestra, fácil es percibirse de la importancia decisiva de la acción de los empresarios, a los que vimos que la intensa competencia obliga a adoptar una posición netamente dinámica, que es la esencia o factor vital de la industria, la continua lucha es la que trae al mercado las innovaciones, o novedades tecnológicas, mencionadas en la teoría, y como consecuencia generan un auge que conforma parte de la onda cíclica. Nuestra industria como ninguna, prueba la acción dinámica del empresario como factor preponderante del flujo cíclico.

" Las innovaciones comprenden no sólo una curva de costos nuevos e inferiores, sino también una nueva distribución de factores de producción, es decir, combina los factores de producción en una forma nueva. Además mejoran las expectativas de los empresarios que, con el objeto de ganar ventaja de la situación, demandan nuevo equipo productivo".

Es evidente que la característica fundamental, la nueva curva de costos, se introduce sólo como consecuencia de las distintas innovaciones que establecen los distintos períodos de la industria, y se denominan medidas o tipos. Naturalmente, que aquellos empresarios que las hayan introducido estarán en situación más favorable que aquellos que se resistan a emplearlas, y como la innovación a triunfado, los ingresos irán a parar a poder de quienes la hayan adoptado y ya tendremos la nueva distribución de factores de la producción, que en pos de la continuidad de su éxito inicial, demandan nuevo equipo productivo. En nuestra industria como en ninguna otra, la nueva distribución de empresarios, hallándose las curvas de costos ajustadas al máximo, deben y provienen exclusivamente de la introducción de innovaciones tecnológicas. Por eso en capítulos anteriores, cuando hablábamos de las posibilidades de aprovechamiento del mercado extranjero, no asignábamos importancia a la línea actual de costos porque la considerábamos anormal y decíamos que conservábamos esperanzas, en él como consecuencia de la importancia que asignamos a la introducción de las innovaciones en nuestra industria. Pedíamos sólo la situación económica internacional en estado normal para poder facilitar la adquisición de nuevo equipo por los factores de la producción.

Entrando a analizar y aplicar la teoría en una forma más detallada luego de esbozo general, realizado precedentemente expuesto para facilitar la entrada en materia diremos, que el primer punto a tratar ha de ser sin duda la forma como las innovaciones perturban el equilibrio ya que partiremos de un estado estático en el que teóricamente no se produzca perturbaciones de ninguna índole.

" Supongamos que el sistema económico se encuentra en un estado de equilibrio, con todos los factores de producción completamente ocupados y con los empresarios obteniendo cero (no se considera como es lógico, en el concepto de utilidad del interés del capital obtenido) La reducción de la utilidad, durante un tiempo continuado, se considera como el equivalente de una situación estática, entonces el efecto de las innovaciones será perturbar el equilibrio, hacer que los empresarios dilaten sus actividades y particularmente provocar una demanda acumulativa de equipo productivo de efectos de largo alcance".

Nosotros, podemos encontrar, claro está que con las modificaciones que sin duda interpondrá la realidad, una situación de matices muy similares en la industria del sombrero. Hay, es evidente, una situación de estatismo, en los últimos años, en los que probablemente sin que la utilidad fuera en todos los casos cero. Su límite se aproximó, en promedio a cantidades vecinas sumamente bajas. Los factores de la producción estuvieron completamente ocupados y se produjo, un continuo intercambio de dinero. Pero la situación no se ha de prolongar mucho. La llegada de la innovación perturbadora del equilibrio, no se hará esperar. Su génesis en el tiempo se avecina. Nuestro país no siente los beneficios de esta acción renovadora aún, por no ser mecánicamente productor, pero ellas existen en otras naciones, y con el tiempo han de llegar a la nuestra. Comprobaremos entonces como los empresarios dilatarán sus actividades para tratar de absorber todo el incremento de demanda que esa innovación ha producido; y es entonces cuando veremos al con

juro del despertar de los más rezagados producirse ese incremento en la demanda que esa innovación ha producido, y es entonces cuando veremos la demanda de equipo productivo de efectos o de alcance tan largo como fuera necesario para satisfacer lo demandado por los precursores en toda su amplitud y por los rezagados que lentamente se transformarán ante la evidencia o perecerán.

"Las innovaciones tecnológicas vienen acompañadas de un aumento en la demanda de capital. La inversión puede realizarse en forma extensiva, pero en su mayor parte se realiza en forma relativamente permanente como ser, nuevo equipo, nueva construcción, etc. El sólo aumento de inversiones por un pequeño grupo de innovadores, aunque sea de importancia considerable, apenas será suficiente para explicar el aumento real que ocurre durante un temporada de auge. En realidad puede esperarse que el aumento de la inversión, por los innovadores, se hará a expensas de sus rivales menos inteligentes, dejando la inversión total intacta, o si no ocurriera así, la innovación se distribuirá tan uniformemente en el tiempo que sólo constituirá un factor de crecimiento que como se ha dicho no debe considerarse que pone en tensión el proceso de adaptación del sistema económico".

Que las innovaciones producen un aumento en la demanda de capital, lo hemos comprobado repetidas veces, y generalmente la inversión no tiene las características de una extensión provisional del equipo actual, sino que ello se produce en forma opuesta, de grandes inversiones de activo fijo, representadas por máquinas nuevas, nuevas construc-

ciones. La dimensión excesiva que actualmente posee nuestra industria fué consecuencia de un período de auge que impulsó y conformó la introducción de innovaciones de carácter técnico y mecánico que dilataron enormemente la demanda y dieron una falsa dimensión a los factores de producción. El auge que comenzó en el ascenso cíclico del año 1923 y que alcanzó posteriormente su "climax" en el tope de la curva en 1927, 1928, dejaron la sensación del resurgir de un nuevo mundo mecánico, que continuamente demandaban capital a invertirse, el que al ser facilitado por los bancos en forma excesivamente generosa, llevó conjuntamente con otros factores al "crash" del 1929 y 1930.

"Es probable en realidad el cambio tecnológico aumente mucho la inversión real. Las innovaciones no se extienden en el tiempo, ocurren en olas. Una vez que se realiza un invento, atrae imitadores. Primero unos cuantos, luego más y después grandes multitudes. Se copia el invento, se imita por algunos y otros se ven forzados a adaptarlo por la competencia. Este factor de imitación produce una ola de progreso y mejoramiento que gana impulso continuamente y que de otra manera necesitaría de innovaciones atrevidas de parte de quienes posea la imaginación o el valor de los pioneros. De aquí, que las innovaciones no se hacen a expensas de otros, por el contrario, arrastra a los más, aumentando en mucho el volumen total de inversión".

Hemos visto que en nuestra industria el cambio tecnológico basado sobretudo en principios mecánicos, fué favorecido por una intensa política bancaria tendiente a

facilitar las inversiones, que se prodigaron en el campo industrial. La verdad es que los primeros cambios tecnológicos colocaron en posición tan favorable a sus primeros poseedores que obligaron a los demás competidores a imitarlos y modernizarse si es que querían conservar su lugar de privilegio anterior. El no plegarse, el no adoptar la innovación tecnológica o el no imitarla, hubiera significado prácticamente un equivalente a muerte por inanición, ya que la actualidad del momento había superado su capacidad y luego que su anterior material no tenía colocación posible, puesto que la nueva técnica significa costos más bajos, más rendimiento, nuevos modelos, etc. De ahí que si los bancos favorecen con facilidad crediticia las nuevas adquisiciones, ellas tengan las características de esas de inversión que generalmente superan la necesidad real del momento, y dilatan en grado superior las capacidades de producción, que no encuentra posteriormente un mercado de absorción de su misma magnitud, como ha sucedido en nuestra industria. Confirmando lo anterior continúa diciendo Schumpeter.

“ Esa dilación sin embargo, sólo puede desarrollarse si se permite que aumente el crédito bancario. En una economía estática, los fondos son fijos. Alguien ha de desprenderse de lo que obtienen los innovadores y sus sucesores.

En una economía dinámica, los bancos están listos para aumentar la oferta total de crédito y para ponerla en manos de aquellos cuyas perspectivas de mejoramiento prometen una capacidad para pagar intereses.

Cuando los innovadores obtienen su crédito, pueden arrebatarse los recursos productivos a los que no

son tan afortunados, no porque éstos abandonen los fondos, sino por que, los innovadores mejoren los precios. De esta manera se inicia un aumento de precios que continúa hasta que se obtienen los medios suficientes de producción para satisfacer la demanda de los innovadores al nuevo nivel de precios".

Como es natural, la suba de precios tiene lugar con respecto a los elementos de producción que suben como consecuencia de la intensificación de la demanda por parte de los productores o innovadores y ella incide al comienzo en el precio del producto, para a medida que se amortiza la innovación, colocarse en situación más y más favorable.

"La innovación puede sustentar el movimiento de alza por un tiempo no mayor que el que podría lograr otra fuerza de dilatación anormal. Las fuerzas que echa andar traen consigo la semilla de su propia decadencia. A su debido tiempo, la innovación aumentará en forma importante, la producción de bienes de consumo, y cuando esos bienes surjan a la escena, se frenará la expansión. Esta depende del tiempo que requiera construir e instalar el equipo productivo e, en otros términos de la duración del período de gestación. Durante esa época, los recursos de la sociedad se distraen temporalmente de la producción de bienes de consumo, para ampliar los medios para producir bienes en el futuro. Cuando termina el período de gestación, habrá un nuevo aumento de bienes de consumo y debido a la innovación llegará a un nivel superior al que regía antes. La obra se encuentra realizada, las con-

secuencias de una innovación se hacen sentir, la expansión se restringe y el auge llega a su fin.

Realmente la cantidad de dinero, puesta en el torrente circulatorio, por la demanda para introducir las innovaciones, producen una dilatación del campo monetario. La gente restringe la producción de bienes de consumo, y al parecer entonces en escena, para producir los elementos que en el futuro habrán de facilitar la producción de esos mismos bienes de consumo. Aparecidos todos esos mismos bienes, se comenzará a frenar la expansión que había sido producida por la acción del agente anterior. Por eso los industriales, amplían su campo de producción, asignándole las características de una progresión aritmética al volumen de su demanda futura, encandilados por la situación de prosperidad que ellos mismos han provocado al introducir la inyección de circulante en el torrente monetario. La verdad es que su cálculo, de posibilidades ha sido falso, puesto que sus previsiones realizadas con excesivo optimismo (ya que se hallan situados en la cresta del ciclo), no se confirman en el momento del descenso cíclico; los bienes de consumo producidos, se encuentran en mayor cantidad que antes en el mercado y su precio por tanto, ha descendido.

" El auge en efecto ha de concluir, pues su término no es tan sólo la cesación de actividad anormal: significa algo más que esto. Supone la necesidad de adaptar la sociedad económica a los nuevos niveles de costos y precios y a los nuevos métodos de producción impuestos por las innova-

vadores. Esta adaptación es un proceso penoso que pone en tensión el mecanismo de ajuste de la sociedad económica. Las facultades de absorción que pueden salvar una multitud de pequeñas perturbaciones? no pueden salvar con prontitud los efectos de la innovación pues esta tiene efectos muy penosos para muchas firmas.

El innovador es un competidor poderoso, que una vez que su producción está lista, impone cambios bruscos en sus rivales menos bien dotados. Los obliga a reconstruir y modernizar sus plantas. Puede hacerlo perder sus mercados a través del proceso penoso de la restricción y aún materialmente económicamente. Sin embargo, esto no puede hacerse enseguida y mientras dura el desequilibrio que se engendra, cañsa y en realidad toma la forma de una depresión".

El año 1930 presenci6 una situación similar a la descripta y la prolongación de sus efectos se hizo sentir hasta 1935. Luego de un período de auge, comenzó el descenso la depresión hizo sentir sus efectos. Inmediatamente comenzó el proceso de ajuste, que l6gicamente fu6 eliminatorio, los nuevos costos, los nuevos precios, eliminaron a los menos firmes, para resistir la batalla de la competencia. Los que aún estaban rezagados debieron rápidamente dotarse y ponerse en similitud de condiciones. Para poder sostenerse en el mercado, la industria conoce y recuerda bien, el penoso esfuerzo que constituy6 soportar los efectos de ese descenso cíclico, que a nuestro entender encaja perfectamente dentro de la característica de la teoría Schumpeteriana.

"Si hubieran de seguir nuevas innovaciones, el desequilibrio que surgiera de las primeras, podría contrarrestarse por una nueva dilatación de actividades que se pone en movimiento, pero no es probable que suceda tal cosa. Por dos razones la actividad de los empresarios en efecto, habrá de restringirse si se desarrola a alturas excesivas. En primer lugar, y aún cuando los innovadores hayan tomado en cuenta la baja de precios, consecuencia de la mayor producción así, a medida que sea mayor la producción y se intensifique la presión sobre los factores de la producción, muchos costos de producción aumentarán y se alcanzará una posición en la cual los costos y los precios sean de nuevo iguales, las ganancias desaparezcan y se anule todo impulso hacia la dilatación. En segundo lugar el trastorno en las relaciones normales derivado de la innovación sobre todo después de que los productos nuevos o adicionales empiezan a llegar al mercado, introduce una confusión y una fluctuación tales en los valores que la planeación se hace más difícil y el fracaso más cierto. Este resultado tiende a desanimar los inventos adicionales, hasta que las cosas se estabilicen, eliminándose la única fuerza que puede dominar, aún cuando sea temporalmente, la iniciación de la depresión.

Las fuerzas desequilibradoras tenderán a prevalecer en cuanto los empresarios cesen de provocar la dilatación. Si los empresarios, aún los del tipo de los innovadores, movidos por el aumento de riesgos, reducen sus actividades y liquidan sus préstamos bancarios (auto deflación), los efectos sobre el poder de compra total, son serios, y la depresión toma considerable virulencia".

Es natural que ese movimiento febril que introdujo la innovación, no se mantenga en forma persistente, si no surgen otros elementos que continúan el efecto que ella naturalmente inició. La dilatación inicial no persistirá y tarde o temprano se producirá el reajuste, que limitará la actividad del empresario que inicialmente se dilató. El reajuste, sobreviene como consecuencia de que si bien es cierto que los precios de los artículos disminuyeron, indirectamente se ha producido como consecuencia de la situación de bonanza, engendrada anteriormente, un aumento de los costos, que nivela la baja de la innovación. Es de notar que coincidentemente con esta situación, los productos nuevos comienzan a invadir el mercado en tal afluencia que producen un estado de desconcierto, que transforma el entusiasmo inicial en un período de inactividad y observación, que no hace más que acelerar las fuerzas que llevan el desequilibrio.

En sus últimos párrafos, a modo de visión general del desarrollo cíclico expresa Schumpeter:

"El proceso de innovación produce así un cambio en la actividad económica que toma la forma del módulo familiar de la dilatación y la contracción característica de los ciclos. Hay dilataciones mientras las innovaciones se llevan a la práctica. Hay contracción mientras la sociedad se está adaptando a los cambios que exigen estas innovaciones. El progreso no es una línea suave, se expresa en un proceso cíclico. No hay ningún conflicto entre el progreso y la fluctuación. Progreso es fluctuación. Sin duda, podrá tomar una forma distinta en una sociedad diferente. El progreso

se podría ser uniforme en lugar de a saltos, pero en el cuadro institucional específico del capitalismo con propiedad privada e iniciativa privada (aún la iniciativa colectiva de las grandes compañías) e más particularmente en una clase especial de iniciativa privada caracterizada por el espíritu de progreso la innovación parece moverse en forma cíclica".

Es evidente que el fluir de la industria tiene una característica netamente cíclica, que recibe a través de la teoría Schumpeteriana una explicación lógica y con características más o menos individualizadas dentro de su proceso de desarrollo. Naturalmente que la expansión coincidirá con la introducción de la innovación, o mejor dicho será inmediata consecuencia, con su correspondiente período de prosperidad. La contracción, sobrevendrá luego a medida que los productos innovadores comienzan a librar su batalla con sus antecesores y comienzan a disputarles el mercado y lentamente a desalojarlos con la sequela característica de adaptación que deberán librar los desalojados, si es que no quieren perecer. Fácil de individualizar en el desarrollo industrial moderno, hemos visto continuamente desde nuestro ángulo industrial que la generalidad de los procesos cíclicos que desarrolló la industria fueron de corte y forma típico con una perfecta individualización de los pasos o períodos establecidos por Schumpeter.

"La innovación engendra los auge y a estos, siguen las depresiones. En realidad los auge son las causas de las depresiones y ésta continuará hasta que se realicen los reajustes requeridos por la innovación. Ajustes que he-

brán de ocurrir. Se restablecen las relaciones correctas entre costos y precios, la debilidad termina y los negocios se ajustan a los nuevos datos económicos. Este proceso penoso de adaptación produce finalmente un nuevo equilibrio en que el sistema económico se encuentra una vez más en descenso, pero con un producto mayor nuevas funciones de producción, nuevas relaciones de precios más bajas y por supuesto con ganancias. El escenario casi está listo para una nueva ola de innovaciones y cuando ésta ocurra, se incubará otro auge.

Las innovaciones en realidad, habrán de presentarse en el cuadro en esta misma etapa. En parte porque la innovación es un impulso continuo en nuestra sociedad dinámica, interrumpido sólo por épocas de adaptación que llamamos depresiones y en parte porque la depresión misma provee nuevos impulsos hacia la innovación. No sólo las penalidades de la depresión hacen más activa la búsqueda de medios de reducir los costos, sino que la disminución de las tasas de interés características de la depresión, hace lucrativos los inventos, que de otra manera tendrían que dormir. Así es como renace la innovación y entra a escena un nuevo ciclo de expansión y contracción".

El que los auges sean la causa de la depresión casi parece una explicación lógica. Cada auge es un ascenso y como no es posible permanecer en el pináculo permanentemente luego de haber estado en la altura, se aproxima el momento del descenso, y resulta inevitable que la situación a medida que se desciende no puede ser la misma

que se experimentara cuando se estaba en la altura. Por tanto es lógico que los augez sean la causa de la depresión. La que se prolongará en el tiempo que la sociedad necesite para realizar los ajustes que sean imprescindibles, y que han traído esa misma innovación. Es probable que la depresión que se inició a fines del año 1929, haya sido tan enormemente prolongada como consecuencia de que las innovaciones anteriores, fueron tan extraordinarias y variadas que se necesitó también mucho más tiempo para finalizar el proceso de adaptación. La mecanización de la industria llegó en el decenio anterior, como consecuencia de las extraordinarias investigaciones mecánicas traídas por el conflicto bélico a un nivel nunca imaginado anteriormente, por lógica consecuencia fué natural, que él fuese el comienzo de un auge y que posteriormente viniera la consiguiente depresión que reajustaría los nuevos costos de producción. Y luego este nuevo período de depresión hace, como lo hemos visto infinidad de veces, activa la búsqueda de medios que reducen los costos. Ello es aliciente, conjuntamente con la disminución de las tasas que se registran en el campo del crédito bancario para que el campo competitivo se vea abonado con inventos que serán al fin, la chispa que producirá la ola de las futuras innovaciones. Pero el cuadro no está aún del todo terminado.

"Otros factores complican el proceso, simple expansión contracción descripto antes. La expansión económica produce una gran actividad acumulativa basada en suposiciones optimistas de que subsistirán las actuales tasas de cambio. La gente actúa como si el aumento de producción y de precios que la expansión permite, continuará indefinidamente. Se desarrolla una dilatación secundaria que se hace

tan conspicua hasta tomarsela por la causa real y hasta llegar a acultar la fuerza motriz de las innovaciones, menos obvia pero más fundamental. Ocurren los errores menos usuales de optimismo con su acompañamiento de fuertes préstamos no justificadas por la ventaja en materia de producción.

El desmoronamiento de la estructura en el movimiento descendente, en particular en su estado de crecimiento injustificado, induce a una liquidación y aún a un ajuste mucho mayor de lo necesario para producir el nuevo equilibrio adecuado a la innovación. En esta contracción secundaria producen mucho daño el pesimismo y los distintos elementos del círculo vicioso de la deflación, es el período de liquidación anormal.

Estos factores secundarios han agragado a lo que de otra manera hubiera sido un proceso de expansión y contracción, un período de depresión y renacimiento, complementándose así las cuatro fases características de los ciclos.

Desde nuestro punto de vista industrial, situados en una nación de periferia, hemos presenciado los efectos de las distintas ondas y vibraciones cíclicas, las hemos visto configurar procesos ascendentes y descendentes y consideramos que la teoría Schumpeteriana de las innovaciones se ajustaba a un desarrollo natural y lógico del flujo cíclico. No pretendemos atribuir exclusivamente el proceso cíclico a una causa o teoría, no, pero pretendemos decir que desde nuestro punto de vista hemos reflexionado sobre ella la hemos estudiado profundamente, y la hemos tratado de confrontar con la realidad y, nos ha parecido profundamente lógica, y enormemente real. Quizás nuestras observaciones est

rezcan de imparcialidad, imbuídos en el accionar industrial febril y latente, pretendemos convertirle no sólo en razón de existir, sino también en médula de la forma de existir. Pero no lo creemos, puesto que no abandonamos la confrontación de los hechos reales, y no le proclamamos como única y exclusiva causa.

Es evidente que la situación de la industria, tema particular de este trabajo, permite además, una posición favorable para experimentar los efectos de la aplicación real de una teoría de índole netamente económica. Y ello sucede más evidentemente como consecuencia de que es esta de las que podrían ser denominadas industrias marginales. Por tanto sus pulsos son mucho más delicados, sus latidos mucho más indicativos y más difícil la conducción entre la tormenta de tan frágil embarcación. Se deben extraer los recursos para defenderse, pero los efectos se sienten mucho antes y las ondas de más intensidad. Los índices son por tanto más significativos. Por tanto desde ella fué fácil ubicar cada uno de los períodos descriptos Schumpeter, por supuesto que no podrá extraerse de este trabajo, la fórmula para un accionar futuro, sin errores, o con una línea de acción enfilada hacia el triunfo. Pero quizá sí, pueda resultar interesante, al obligar a algún industrial a pensar que los hechos pasados no fueron consecuencia de un destino que obra a tontas y a locas, sino que cada una de las etapas transcurridas, forma parte de un engranaje lógico en su fluir, que poseen un nombre que ubica esos períodos en el ciclo económico, y que lo sucedido puede ser un magnífico punto de partida para meditar que, si ha sobrevivido los períodos anteriores, para hacerlo en los futuros debe prepararse en la forma

lógica que corresponde. Que la vida industrial en su dinamismo irá complicándose con sucesivas innovaciones y dificultades cada vez mayores. Por tanto si existe un fluir cíclico, que nos arrastra en su accionar, porqué no prepararse para cada una de sus fases, no dilatarlos excesivamente en la creciente para poder afrontar la contracción de la bajante. Es que al fin, se ha de llegar a una conclusión "si resulta inevitable desenvolverse en un medio cíclico, la preparación deberá efectuarse concienzudamente". El mundo moderno lo obliga en todos los sectores económicos, la política anticíclica está de rigurosa actualidad, no como moda impuesta por simple snobismo de economista, sino por constituir el punto de defensa, el medio para resguardar una política económica con miras a subsistir a través de todos los embates que la vida del futuro pueda depararle.

Mas, política anticíclica no significa seguro de vida "in eternum", sólo es el medio por el cual se tomarán las previsiones generales que en cada caso particular y en cada industria en forma especial correspondan, para que sea posible evitar las depresiones características de los descensos cíclicos, con su correspondiente secuela de crisis, cierres y desocupación.
