



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



La industria del calzado en la economía argentina

Calleja, Walter Arturo

1966

Cita APA: Calleja, W. (1966). La industria del calzado en la economía argentina. 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

6001
7501
856

UNIVERSIDAD DE BUENOS AIRES
Facultad de Ciencias Económicas

Tesis Doctoral - Plan "D"

T E M A

"LA INDUSTRIA DEL CALZADO EN LA ECONOMIA ARGENTINA"

Presentada por
Walter Arturo Calleja
Registro N°: 18.495

Cátedra: Geografía Económica Curso I

Profesor: Horacio Ferrari

- DICIEMBRE DE 1966 -

CATALOGADO

C A P I T U L O I

DEFINICION DEL CALZADO

Breve Referencia Histórica

- a) En general
- b) En la República Argentina.

Evolución del oficio de zapatero.

DEFINICION DEL CALZADO

Se define al calzado como: "Todo género de zapato, borceguí, abarca, alpargata, almadreña, etc., que sirve para cubrir y resguardar el pie y la pierna" (1); o bien: "Todo lo que pertenece a cubrir y adornar el pie y la pierna" (2).

Breve referencia histórica

a) En general: El uso del calzado supone cierto grado de civilización. Los indígenas de los pueblos que actualmente se hallan poco desarrollados, o hacen todavía vida salvaje, no usan calzado; y entre los primeros hay algunos como los árabes, por ejemplo, que aunque lo conocen y lo usan, le dan poco aprecio y no siempre lo llevan. El pudor ha impuesto a casi todos los pueblos salvajes la necesidad de cubrirse el cuerpo con algún vestido; pero resguardar los pies con alguna materia a propósito, mas que a una necesidad ha respondido a un refinamiento. Los monumentos figurados de la antigüedad nos representan más frecuentemente a las personas descalzas que calzadas. Es verdad que esta afirmación solo puede hacerse con respecto de los monumentos griegos y anteriores, pues en los etruscos y romanos, no tratándose de seres mitológicos cuyo tipo sagrado y preconcebido pedía la desnudez heroica, o de gentes de un orden inferior, como esclavos, campesinos, etc., todas las personas están calzadas. En cambio entre los monumentos de las edades Media y Moderna, el

(1) Enciclopedia Universal Ilustrada Espasa Calpe S.A. pag. 965.

(2) Diccionario Enciclopédico Hispano Americano. Tomo IV. pag. 286.

uso del calzado es constante, con excepciones, que aún hoy, se ofrecen en la vida. Fijándonos más vemos que la humanidad ha evolucionado en las modificaciones que ha hecho sufrir al calzado, pasando de la sandalia al borceguí y al zapato, y de ambos a la bota, ha ido desde la simple suela que le permitiese pisar comodamente a una vestidura mas o menos cerrada del pie y aún de la pierna. Hechas estas advertencias, pasaremos al proceso histórico de esta prenda de vestir.

El calzado mas antiguo, es considerado de origen egipcio y lo constituía una sandalia, habiéndose desenterrado al sudoeste del Cairo, en el distrito de Fayum, una sandalia que correspondía al año 2000 A.C.

Estas sandalias fueron creadas para proteger el pie de las ardientes arenas del desierto, siendo en sus comienzos confeccionadas con las hojas del papiro, las cuales eran trenzadas de acuerdo al pie, y luego se ataban por medio de una cinta que nacía entre los primeros dedos, enrollándose en el talón, tobillo o pierna. Por lo tanto no poseían ni capellada ni tacos, siendo éstos últimos desconocidos.

Este tipo de sandalias se usó en Grecia, demostrando sus adornos la posición económica de quien los utilizaba.

En una evolución posterior y a fin de proteger el talón, se empezó a usar en Grecia y Asiria un trozo de cuero, el cual se prolongaba por los costados hasta los dedos, de ese cuero se desprendían varias correas que subían entrelazándose hasta el tobillo; esta variedad era conocida como sandalión o sandalón.

Entre los hebreos y los fenicios no era tampoco desconocido el uso del calzado, y así lo prueban los testimonios de la Sagrada Escritura. Los ára---

bes usaban sandalias de piel de asno, semejantes a las asirias, que lentamente perfeccionaron hasta convertirlas en las actuales babuchas, que es una especie de chinela sin taco.

En Italia se destacaron los etruscos en la elaboración del calzado. El usado en Roma se llamaba solea romana, y no era sino una suela atada al pie, usándola tanto hombres como mujeres, siempre y cuando el uso de la toga no exigiese el calceus, zapato muy escotado por los lados y levantado por detrás.

Era en aquel entonces el calzado un índice de la posición social de - quien lo usaba, de acuerdo a su finura, elegancia, diseño y lujo. Así los romanos y los griegos, adornaban su calzado con emblemas de marfil o metal, o sujetaban en las correas fibulas o hebillas. Los senadores romanos calzaban especies de botas que subían hasta la rodilla y ostentaban una media luna como adorno. Los pedagogos e histriones usaban zapatos semejantes a los grie-gos. Los soldados romanos hasta el grado de centurión, usaban la cáliga, que era un calzado sólido y cerrado. Tenía clavos de cabeza gruesa y puntiaguda, a la cual se cosía un trozo grueso de cuero en el que se hacían varios recor-tes que formaban tiras que se sujetaban sobre el tobillo.

Los bizantinos perfeccionaron el calzado romano, usando el calcei auretí, que era una bota de cuero dorado reforzado con tiras del mismo material que les cubría hasta la mitad de las piernas. En el siglo IX en la Galia y en algunas poblaciones de los Pirineos, se usaba un calzado que consistía en una suela de cuero o junco, a la que se unía una capellada de piel o tela gruesa, con varias tiras para sujetarlo al pie. Durante la Edad Media la nobleza acog-tumbraba utilizar zapatos con caña formada por tiras que se ajustaba sobre la garganta del pie. Fue Carlos de Anjou, quien para ocultar la deformidad de

sus pies se hizo construir unos zapatos larguísimos que se prolongaban por un extremo con una punta. Impuso así una moda que duró tres siglos, hasta que Carlos V, el Sabio, la prohibió. Felipe el Hermoso por su parte, dispuso que los largos de las puntas debían estar en concordancia con la categoría social de quien los usaba. Así las personas del pueblo una demasía de longitud, respecto al largo del pie, de medio pie; los burgueses de un pie; los caballeros de un pie y medio; los barones de dos pies y los príncipes a medida de su gusto.

Durante el siglo XV, al cambiar la vestimenta, varió el calzado y en España aparecieron las "polainas". Luego se usaron botas con puntas alargadas y vueltas hacia arriba, que llevaban espuelas. En Francia se empezaron a usar botas altas y ajustadas de cuero o tela. En Alemania zapatos de punta ancha y cuadrada. Catalina de Medicis, en el siglo XVI, dió aprobación real a los tacones. En esa época se inventó la pantufla, que se ponía sobre los zapatos para resguardarlos del polvo y lodo de las calles. En ese siglo el uso del taco - fué la característica principal del calzado europeo y lo diferenció del oriental.

En el siglo XVII, las mujeres usaron chinelas que generalmente iban perfumadas. En Inglaterra en el siglo XVII, se ideó un modelo denominado Oxford.

En el siglo XVIII el calzado se fue haciendo más elegante. Durante el siglo XIX ya se advierten variedades importantes tanto en el calzado femenino como en el masculino, apareciendo la bota, la botina, la polaca, el borceguí, el zapato de cordones, etc. El príncipe Alberto impuso en 1853 un calzado especial con cordones denominado el Balmoral. En ese siglo apareció el calzado llamado Jodhpur, que era una especie de botina sin elástico, y con cordones -

cuya caña subía algo más arriba del tobillo. También apareció el "Ghillie", que se distinguía por la original disposición de sus cordones. Es a fines del siglo XIX cuando adquiere elegancia y comodidad, a consecuencia de las mejoras técnicas que se introdujeron en las hormas. Llegamos así a la época actual en que se ha llegado a una extraordinaria perfección de esta prenda.

b) En la República Argentina: De acuerdo a distintos estudios, podemos manifestar que a fines del siglo XVI, los Diaguitas, que habitaban las regiones del norte, usaban la usuta u ojota, que constaba de suela de doble plantilla y tenía toda su superficie repujada. En Tucumán existía en ese entonces una fuerte industria curtiente.

Sin embargo había pocos artesanos; Levillier expresa en "Orígenes Argentinos", que en 1622, para hacerse unos zapatos en Buenos Aires era necesario: "comprar el cuero, buscar luego el zapatero, rogarle y rogarle muchos meses seguidos, pagarle un precio muy alto, contentarse con los zapatos, estén como estén y dar las gracias al operario efusivamente". El 19 de junio de 1622, en un acuerdo del Cabildo se ordenó el encarcelamiento de todo el gremio de zapateros debido a que había aumentado excesivamente el precio del calzado, entonces se signó el nombre de once operarios.

Por esa época el calzado de cuero se usaba en los centros poblados; en el resto del Virreynato los extranjeros usaban alpargatas españolas; los gauchos, botas de potro y parte de los indígenas usaban ojotas. Los negros, mestizos y restantes nativos iban descalzos.

Hacia 1778, de acuerdo a un censo levantado por el Virrey Vertiz el gremio de zapateros era el más numeroso con 250 personas, satisfaciendo buena parte del consumo interno. Pero la política librecambista de los dirigentes

de la Revolución de Mayo, puso trabas al desarrollo de esta industria que tuvo que luchar con desventaja con la importación extranjera. Además las guerras civiles, la escasez de capitales y la carencia de transportes conspiraban contra el desarrollo de la industria. Sin embargo, los ejércitos libertadores fueron abastecidos con la producción nacional. Pero indudablemente hasta 1890, la producción era escasa y deficiente, y se destinaba a la campaña. Quizá el 90% del calzado era de procedencia extranjera.

Recién después de la guerra con el Paraguay, en que comienzan a llegar contingentes de inmigrantes y con ellos "maestros" zapateros, toma esta industria el impulso que la había de hacer llegar a su actual desarrollo.

A fines del siglo XIX existían en Buenos Aires varias fábricas de calzado, entre ellas las de Adot, Astaldi, Ansaldo, Istusta, Bordas, etc.

El medio ambiente fué reacto a la implantación de nuevos métodos de fabricación. Así habiéndose inventado una máquina para elaborar calzado plantillado para hombres, la fábrica Bordas, que vió así incrementada su producción se vió obligada a establecer 16 sucursales, para la venta directa al público, pues el comercio no quiso exponer ni vender su mercadería, hecha con el nuevo procedimiento mecánico.

Cuando en 1890 cambió la política intercambiaria, al encarecerse las importaciones, se dió indirectamente una protección a la industria nacional. Algunos fabricantes que habían importado maquinaria moderna, vieron aumentada su demanda y nuevos capitales se volcaron a esta industria. En 1904 se instaló la primera fábrica en la cual todas las operaciones desde el corte de los cueros hasta el desformado (que consiste en pulir y dar brillo a los tacos), se hacían a máquina. Esto trajo consigo baratura y calidad. Desde ese momento

la industria se va acrecentando, y al presentarse a varios certámenes internacionales obtiene honrosas recompensas. Por ejemplo en 1920 se presentó a una feria de muestras en Londres y mereció el siguiente juicio de "The British Magazine": "Se ha hecho un exámen de botines y zapatos argentinos, y casi sin excepción se convino en que las mercaderías de procedencia argentina, tanto en cuerpo, como en la confección y presentación, eran iguales a las mejores de fabricación inglesa".

Hace tres décadas la producción de calzado de cuero para hombre era de 3.771.000 pares; para señora 4.702.600; para varón, niña y criatura 5.584.100. Calzados económicos: de paño 1.157.200; vulcanizado 2.294.000; zapatillas con fondo de suela 5.439.000; con suela de goma 3.092.000; alpargatas, 28.628.000. La materia prima empleada era cerca del 90% nacional.

En 1933, al celebrarse el certamen industrial de Palermo, se informó que la industria del calzado tenía una producción, en cifras globales, de 14.000.000 de pares de calzado de cuero y 40.000.000 de calzado de tipo económico. Su valor era de \$ 80.000.000 para los primeros, y de \$ 35.000.000 para los segundos, ocupando 23.440 trabajadores y se pagaban sueldos y jornales por \$ 32.000.000.

Al producirse la segunda guerra mundial, al igual que con lo ocurrido con la primera, la industria vió acrecentar considerablemente su demanda, conquistando numerosos mercados extranjeros, tales como EE.UU, Antillas Holandesas, Panamá, Chile, Portugal, Suecia, Bolivia y Haití. Sin embargo en 1948, esta exportación se redujo considerablemente, debido a que ya no resultaba lucrativa la exportación de calzado al tipo de cambio fijado, que no alcanzaba a cubrir los elevados costos de la industria. En esta forma se perdieron im--

portantes mercados extranjeros.

Indudablemente, reconquistar lo que se ha perdido es mas difícil que conquistar algo nuevo, pero la industria del calzado que satisface ampliamente las necesidades internas, tiene suficientes condiciones como para participar de nuevo activamente en los mercados extranjeros.

Evolución del oficio de zapatero

Si bien por lo expuesto en puntos anteriores, el origen de este gremio data de épocas remotas como lo demuestran frescos existentes en la tumba de Rekhmi-Re, que murió alrededor del año 1450 A.C., en los que se daban procesos en la fabricación de sandalias de cuero; la técnica de los zapateros de Grecia y Roma persistió hasta la época de la mecanización, pero no obstante se aplicaron en este oficio, desde las mas remotas épocas, los principios de la división del trabajo; ya Jenofonte, al referirse a este principio en la Ciropedia, dice: "La fabricación de un solo artículo basta para mantener a cada individuo, y frecuentemente no es tampoco un artículo completo, sino parcial, puesto que uno hace zapatos para hombre, otro para mujer, y aún ocurre que alguien obtenga sustento simplemente cosiendo zapatos, otro recortándolos, otro cortando los cueros superiores y otros no haciendo ninguna de estas cosas, sino simplemente uniendo las piezas que lo constituyen".

Uno de los mas viejos gremios lo constituyeron los zapateros y curtidores de Roma (3).

(3) Citado en "Principios de Organización Industrial" de Dexter S. Kimbal, pág. 109/10.

Hubo en el Imperio Romano un gran número de importantes fabricantes que se especializaron y trabajaron en gran escala para los ejércitos y el comercio al por mayor, si bien en estos establecimientos su tarea era ejecutada totalmente a mano.

Los zapateros formaron gremios importantes durante la Edad Media y gran parte de la Edad Moderna, en Gottiagen, hubo una asociación de zapateros en 1251. La mas conocida asociación de zapateros de Londres "The Cordvoaniers Company", deriva su nombre de un centro de producción de cuero en España (Córdoba) y fue mencionado por primera vez en el año 1272.

La cofradía de zapateros de París se estableció en 1370, y celebraba su fiesta principal el día 25 de octubre de cada año, día de San Crispín y San Crispiano.

San Crispin y San Crispiano, eran dos hermanos pertenecientes a una de las mejores familias de Roma, que se trasladaron a las Galias para predicar el Cristianismo, dedicándose al oficio de zapateros para ganarse el sustento y en el que obtuvieron renombre por su habilidad.

Las ordenanzas del gremio de París, parecidas a las que existían en otras ciudades de la época, eran severas. Se cobraba un derecho de privilegio y se exigía juramento de desempeñar lealmente al oficio. Se reglamentaba sobre el uso de materiales y la prohibición de vender en el mismo establecimiento calzados nuevos y usados, existiendo para controlar dichas medidas comisiones y jurados.

Los oficiales establecieron una verdadera masonería con extravagantes y complicados ritos extendiéndose por toda Europa, constituyéndose en el punto de partida de las primeras asociaciones de trabajadores. Dichas corporacio---

nes mantenían gran unidad, persiguiéndose a los que no la formaban, estas llegaron a su apogeo en los siglos XVII y XVIII (4).

(4) "Encyclopedia of the Shoe and Leather Industry". 1941, pag. 330.

C A P I T U L O I I

ASPECTOS TECNICOS INDUSTRIALES DE FABRICACION

- a) Desarrollo de la técnica
- b) Materiales y elementos componentes
- c) Nociones sobre el proceso de fabricación
- d) La mecanización. Sus alcances y efectos
- e) La mecanización en la República Argentina

ASPECTOS TECNICOS INDUSTRIALES DE FABRICACION

a) Desarrollo de la técnica: Esta industria se caracteriza por la circunstancia de haber utilizado por mucho tiempo, hasta épocas recientes (mitad del siglo XIX), las mismas herramientas de que se sirvieron los primeros artesanos del oficio.

Las herramientas y útiles que empleaba el zapatero del antiguo Egipto, varían muy poco de las que se utilizaron hasta la aparición de las primeras máquinas, y de las que utilizan actualmente los fabricantes de calzado hecho a mano.

Durante ese prolongado período la destreza y habilidad manual del artesano, eran la base de la industria, necesitando de diez a doce años de aprendizaje; útiles y herramientas eran la lezna, la cuchilla y el primitivo raspador, posteriormente, en el siglo pasado se agregaron las pinzas, la piedra de asentar y el martillo, como así también una variedad de cola para la terminación de lisas y tacos (5).

Es con retardo en relación a otras industrias que comienza a aplicarse la maquinaria. Así mientras la industria del algodón se comienza a mecanizar en el año 1750, la del calzado recién en 1850, cien años después logra la aplicación de las primeras máquinas eficaces, luego de muchas tentativas efectuadas en ese período.

La utilización de máquinas en gran escala es mucho más posterior variando según los países. Así en Europa recién en 1898 se generaliza el uso, ya que an

(5) Las Grandes Industrias. "Curtido, Calzado y Afines". Cámara de la Industria del Calzado. 1935. pág. 76

tes de esa fecha las máquinas se usaban en escasas operaciones. En Checoslovaquia, país destacado en esta industria, la primera fábrica que utilizó las máquinas fué Chrudin, que data del año 1895, iniciándose así una era de intensa mecanización.

Se atribuye erróneamente a los EE.UU, el descubrimiento y desarrollo de la maquinaria para la fabricación del calzado, cuando ha sido Europa donde se efectuaron ensayos paralelos a los de ese país.

En 1790 un inglés, Thomas Saint, patentó una máquina de coser cuero, este invento no dió resultados prácticos; tampoco tuvo aceptación un invento patentado en Francia e Inglaterra en 1810, consistente en sustituir el hilo por clavos de metal, introduciéndose en ese año una máquina para reforzar los tacos con metal, práctica que se inició en París; Alemania inició en esos años algunas innovaciones. No obstante no haber sido EE.UU el país que inició el proceso de mecanización, muy rápidamente aventajó a los europeos por la importancia de sus invenciones y el alto grado en que se desarrolló el proceso, no solo en la incorporación de maquinaria, sino fundamentalmente en los métodos de producción.

Tal proceso por resultar de interés en su evolución, hemos de comentarlo siguiendo el estudio efectuado por Malcolm Keir, que dice: "La industria se ubicó en las cercanías de los centros productores de cueros, debido a las dificultades de los transportes. Debido a las condiciones favorables, la ciudad de Lynn, en Massachusetts, sobresalió por su importancia, mantenida en la actualidad, considerándose que con el arribo a Massachusetts de Thomas Beard e Isaac Rickerman en 1629, se inicia la industria del calzado en los EE.UU.

Fué un inmigrante de Gales, J. Adam Daggs, establecido en Lynn, quién a

plicó por primera vez el principio de la división del trabajo, abandonando la práctica de que cada operario hiciera totalmente un zapato, a tal fin simplificó los estilos del momento, subdividiendo las tareas, simplificando así en especial la parte superior del calzado, lo que permitió la utilización de mano de obra femenina. Este principio concentró aún mas la industria en los alrededores de Lynn. Es de destacar que se especializaron zonas, así Lynn y la ribera norte producían calzado de mujer, mientras que en Brockston se especializaban en calzado de hombre.

Las fábricas de New England, introdujeron la práctica de izquierda y derecha, primero en los zapatos de hombre y luego en los demás tipos, perfeccionando además la utilización de moldes de metal en el proceso del cortado.

Es en 1815 en que se inicia la era de las invenciones en maquinaria para la industria del calzado en los EE.UU, en ese año hace su aparición una tosca maquinaria de cortar estaquillas que era lo que se usaba para unir la suela del calzado desde el siglo XVI.

Si bien esta máquina no era importante, iniciase con ella el comienzo de la mecanización en ese país. En 1820 se idea otra máquina para esa misma operación y en 1833, Samuel Preston inventa la primera máquina para realizar el procedimiento de estaquillado, consistente en fijar la suela por medio de estaquillas de madera, hoy se lo utiliza para calzado de esquiadores, por ejemplo. Otras máquinas para este proceso fueron ideadas en los años 1851/52.

Recién en 1857 aparecen máquinas mas perfeccionadas conocidas con los nombres de Nueva Era y Varney. En 1845 se inventa una máquina que lamina y empuja la suela de cuero para endurecerla y hacerla más compacta, evitando la tarea de golpear con un martillo sobre una piedra por espacio de media hora,

haciéndose entonces la operación en un minuto.

La invención de mayor trascendencia en la técnica de fabricación fue la de Elías Howe, que produjo en 1844 la primera máquina de coser para la industria del calzado. La particularidad de la máquina consiste en que utiliza la aguja con el ojo en la punta, una lanzadera que opera debajo del material de modo que produce una costura a punto de cadeneta, y finalmente un suministro de fuerza automático.

Esta máquina fue el punto de arranque de una serie de adaptaciones a diversas operaciones. Así en 1851, John B. Nicholls, construye una máquina de coser cortes basada en dicho invento. Este invento significó un ahorro de tiempo, disminuyendo así los costos y hacia 1852 su uso se había extendido mucho.

En 1858 Lyman R. Blake, patenta una máquina que cose el corte y la suela, dando con ello otro paso de trascendencia hacia la total mecanización. La primera firma que utiliza este tipo de máquina, fue W. Parter & Sons de Lynn en 1861. La producción de la máquina era de 300 pares por día, cuando en forma manual se obtenían 10 pares.

Ahora bien, esta máquina únicamente revolucionó el calzado económico ya que si bien la producción de 300 pares diarios bajó los costos, la calidad era deficiente, ya que al coser la suela en doble costura adentro y afuera, la misma dejaba un lomo que raspaba el pie al usarlo, por lo que en el calzado de alta calidad, se siguió usando el sistema manual.

Al sistema por el cual el corte es unido a la suela por medio de vira, se lo conoce desde el siglo XVIII, pero la mecanización de este proceso se logra recién en 1862, en que un mecánico de Nueva York, Augusto Destory, ce-

de su patente de una aguja desarrollando su idea Daniel Mills, y perfeccionán dola posteriormente Charles Goodyear, quien patenta la nueva máquina en 1871 y 1875. Este sistema se conoce con el nombre de plantillado Goodyear. Con este sistema el costo de este proceso se rebajó de 60 a 65 centavos de dólar, a solo 8 centavos de dólar, debido a que esta tarea requería mucha habilidad en el operario en el sistema anterior.

En 1877 aparecen nuevas ideas sobre máquinas para adaptar los ribetes y los tacos al calzado, con posterioridad aparecen máquinas para armar el calza do en la horma.

A principios del presente siglo, se introduce una máquina que con nota ble exactitud centra el corte sobre la horma, uniendo el cuero, la puntera, el lienzo o forro y el contrafuerte, a la plantilla y da forma al calzado uti lizando en los distintos procesos de esta industria.

Desde 1850 a 1900, de una industria manual, de herramientas simples, se transforma en otra en que son necesarias 300 máquinas para hacer los estilos en uso, y en la cual 28 o más son necesarias para producir un determinado ti po de calzado.

Un procedimiento que se utilizó en 1840 pero que recién se incrementó en 1914, fue el del cementado, procedimiento este empleado principalmente en ti pos livianos. En Alemania durante el primer conflicto bélico, se inventa una máquina adecuada para este tipo de calzado.

William Bresnachou y Bornord Salav, perfeccionaron esta máquina y logra ron una eficaz piroxilina, cemento de E. J. Du Pont de Nemours y Cía. Inc. que contribuyó a extender el sistema. El tipo de maquinaria para calzado ce mentado es diverso, pero la más usual es una prensa especial que pega la sue

la manteniéndola el tiempo necesario contra el ribete de la capellada.

La mayor parte del equipo mecánico es suministrado por 3 firmas de EE. UU: United Shoe Machinery Co., Campo Shoe Machinery Co. y Singer Sewing Machinery Co., controlando la primera el 95% de la manufactura de máquinas para la industria del calzado, fusionándose en 1899, constituyendo la citada United Shoe Machinery Co.

La existencia de estas compañías no ha impedido la subsistencia de compañías menores, que desempeñan un papel importante en el desarrollo de la mecanización de esta industria.

b) Materiales y elementos componentes: Aún cuando en todos los tiempos se ha elaborado una importante cantidad de calzado de género, paño y fieltro, es evidente que el principal material empleado es el cuero, curtido en el país o en el extranjero (6).

Con anterioridad al año 1939, la importación de cueros curtidos de pequeño tamaño ha sido abundante. Durante el período bélico, la importación de este material decayó notablemente y actualmente es casi nula, más por las dificultades existentes para la obtención de permisos que por las necesidades de plaza, pues es notorio que la confección de calzado fino para ambos sexos requiere esta clase de material.

La curtiduría argentina se inició durante el virreynato, adquiriendo con rapidez una evolución importante, especialmente en los cueros grandes y de reptiles. Satisfizo los requerimientos de la industria del calzado e i-

(6) Del Río, Felipe Fortunato: "Después de la ojota". Bs. As. 1949.

gualmente de las fábricas de carteras, guantes, tapicerías, etc.

Fue en el antiguo Tucumán, donde se comenzó a curtir las pieles para transformarlas en suelas y cordobanes, correspondiendo a los jesuitas el mérito de haber iniciado esta industria en nuestro país. Luego se extendió a otras zonas y hacia 1810 existían curtiembres en Salta, Córdoba, Catamarca, Buenos Aires, Entre Ríos, Corrientes, Santa Fe, La Rioja, Santiago del Estero y Jujuy. Así contribuyó esta industria a proveer a los ejércitos emancipadores de los materiales necesarios para la confección de calzado, mochilas, correajes, riendas, recados, bridas, etc. Durante la guerra del Paraguay, iniciada en 1865, las curtiembres, talabarterías y talleres de calzado, forzando su producción normal, cumplieron en plazos perentorios los pedidos del gobierno. Actualmente la industria de la curtiduría, cuenta con más de 300 establecimientos, donde trabajan 11.000 personas. Las cifras de producción son millonarias. Hablando solamente de vacunos, que constituyen lo esencial, se producen por año de 12 a 13 millones de pieles. La mitad se exporta sin curtir, de las restantes, 1 a 2 millones se exportan curtidas y 5 millones sirven de materia prima para la industria.

Pero no solo por sus proporciones es importante nuestra curtiduría en el concierto mundial, sino también por lo avanzado de sus equipos y técnicas. Y esta excelencia le es ahora indispensable para enfrentar una competencia que no soñaban los curtidores de hace 30 años: la de los plásticos. La amenaza es seria. Los productos sintéticos tienen ciertas ventajas obvias: bajo precio, impermeabilidad absoluta, alta resistencia a la abrasión y una calidad uniforme, que el cuero, por su origen biológico no puede igualar. Por su parte, este posee una porosidad y capacidad de adaptación a las formas (una "memoria")

que lo hacen irremplazable para la parte superior del calzado, la capellada. Pero está perdiendo terreno. Según estadísticas de 1960, la proporción de suelas de cuero había bajado a menos de 30% en EE.UU y a menos de 20% en Gran Bretaña. No hay datos de la Argentina, pero es evidente que la retracción es importante. Y ya se está hablando de un nuevo material sintético poroso, que podría competir también en el terreno de la capellada.

Ante este peligro, la industria del cuero replica perfeccionando sus productos y disminuyendo sus costos.

No obstante la elaboración de suelas para calzado adolece de un gran defecto; la utilización exclusiva de tanino, como elemento curtiente, lo cual le da poca acidez. En los EE.UU se usan dos partes de tanino de quebracho y una parte de otros extractos, como mimosa, castaño, roble, etc. Así es como la suela trasunta un curtido demasiado rápido y el cuero pierde flexibilidad. La suela se divide en tres regiones importantes: 1) la espalda llamada "crupón", "curpón" o "grupón", la mejor por las cualidades que reúne; 2) la cabeza y 3) la barriga o falda que es la parte peor y mas floja. Su aprovechamiento puede resumirse en estos términos, aunque varía algo en la elaboración del calzado hecho a mano, en la que se usa una parte de la cabeza, la mas cercana a la espalda, para sacar las tiras llamadas "Viras": 1) la espalda o "crupón" - dura y resistente - se subdivide en dos zonas: la de arriba (lomo) es mejor que la de abajo, junto a la barriga. De la primera se obtienen las suelas enteras con la punta hacia arriba y hacia abajo alternativamente. De la segunda también se sacan suelas enteras, pero esta vez con la punta hacia arriba, a fin de que la parte próxima a la barriga, más débil, corresponda al talón. Del borde superior del lomo y de la parte más trasera,

suele sacarse las tapas firmes de los tacos; 2) de la parte de la cabeza se extraen las tapas falsas para los mismos y 3) de la barriga o falda se obtienen plantillas, contrafuertes y punteras, aprovechando las garras (manos y patas) para tapas falsas.

Haciendo una enumeración analítica de los elementos componentes del calzado, consideramos que los mismos son los siguientes:

Suela: que es la hoja que cubre la planta del calzado; tiene dos caras: una lisa y pulida, que se llama flor, queda del lado externo del calzado y otra áspera, llamada carnaza o descarne, porque estuvo en contacto con la carne del animal.

Capellada: esta puede confeccionarse con distintos materiales, así por ejemplo puede estar confeccionada de: Vaca Box Calf, Mamón Box Calf, el mamón es cuero de vacuno curtido, de superficie superior a 11 pies e inferior a 16 pies cuadrados, Vaquillona Box Calf, la vaquillona es cuero de vacuno curtido, de superficie superior a 16 pies e inferior a 32 pies cuadrados. También puede ser Becerro Box Calf, el becerro es cuero vacuno curtido de superficie superior a 3 pies e inferior a 11 pies cuadrados. Cabra estampada. Cabritilla que es una piel curtida de cabrito que se distingue de la de cabra por ser de tamaño pequeño. Se llama también "doré".

Otro de los elementos componentes es la badana, que es piel curtida de carnero usada como forro y plantilla principalmente. También se utiliza la cabra y la vaqueta para forro.

Vira: es una tira de suela de dos centímetros (o de mas o de menos) de ancho, dependiendo ello del tipo de calzado en que se aplica; sirve para unir el corte con la plantilla por medio de la costura llamada plantillado o em- -

plantillado, y posteriormente con la suela, mediante otra costura denominada punteado; o para puntear la suela en otros tipos.

En la confección de zapatos se utiliza también:

Semillas: llamadas también simientes en España y semences en Francia.

Son clavitos muy finitos, puntiagudos y de cabeza ancha, sirven para asegurar el material a la plantilla.

Grampas: pequeñas piezas metálicas cuyos dos extremos doblados, se clavan para unir dos cosas; se usa para armar los costados en el sistema plantillado y el corte en el sistema grampado y la vira en el tipo semillado. Se llama también grapa.

Hilo de coser: que puede ser de lino (punteado); cáñamo (plantillado, cosido a cordón, etc.); algodón y seda (para unir las piezas del corte, etc.).

Clavos de Bronce: que son piezas de bronce con cabeza o sin ella, y punta para asegurar el material.

Cemento: sustancia gomosa, mezcla de caucho, resina y nafta que se emplea para la adhesión de piezas o superficies.

Agujas de coser: piezas pequeñas de acero, largas, delgadas y puntiagudas, a veces con extremo corvo. Existen los siguientes tipos especiales, de medidas diversas: para coser la suela del calzado semillado o blacke; para puntear y para plantillar.

Lezna: es un instrumento que sirve para agujerear, coser y respuntear el material. Consta de un mango de madera en el que se encaja una pieza de acero, alargada y con punta corva.

Fresa: pieza de acero, en forma de rueda, con pequeñas cuchillas; sirve para desbastar y pulir los bordes de la suela.

Horma: molde de madera o de aluminio sobre el cual se confecciona el calzado. La de madera suele constar de dos piezas, una mayor y la otra más pequeña, llamada cuna, que encaja en la parte superior de la primera a la que se sujeta con bisagras, tornillos, o dispositivos con elástico. La de aluminio se usa en el sistema vulcanizado, aunque en pequeña escala dada la erogación que representa.

Se utiliza también lienzo para forro.

c) Nociones sobre el proceso de fabricación: los antiguos maestros trabajaban ordinariamente sentados, derecho al tronco, con las piernas y pies en posición natural, y utilizaban una mesa de trabajo, llamada "banquilla", cuadrado de un metro de lado y 70 cm de alto, aproximadamente. Actualmente los zapateros que trabajan a mano siguen la tradición.

Los artesanos de antaño tomaban "la medida", hacían el "patrón" o "molde", cortaban la piel y la suela para preparar las punteras, contrafuertes, tapas firmes y falsas, cambrillones, etc.; unían las diversas piezas que forman el corte por medio de costuras a máquina (aparado) y confeccionaban totalmente el calzado. Una de las tareas más delicadas consistía en el emplantillado, o sea el cosido de la plantilla con la vira, sujetando entre las dos el corte. Para emplantillar se aprovechaban agujeros hechos previamente en la plantilla, humedeciéndose las hendiduras efectuadas en la misma. La costura se hacía utilizando fibras con las que se formaba el "cabo" retorcido hasta quedar bien fino y liso. Una vez preparado éste, le daban cerote y cera y le aplicaban cerdas, generalmente blancas, en las puntas para facilitar la operación de coser. La cerda, pelo recio y duro del jabalí, llámase asimismo "se

da" en España.

Como se advierte, las labores de los antiguos artesanos era amplia y ardua, lo que explica el largo período de enseñanza que exigía el oficio de San Crispín. Actualmente los zapateros a mano solo confeccionan el calzado.

El maquinismo alivió estas tareas, permitiendo acrecentar la producción. Las maquinarias proceden de los EE.UU y de Europa. También entre nosotros se ha ensayado con bastante éxito la fabricación de maquinarias. Las piezas de repuesto se importan de EE.UU, contando el país con talleres mecánicos que construyen algunas de ellas. Gracias a esta elaboración, en el curso de la última guerra, se pudo mantener el normal desenvolvimiento de fábricas y talleres.

Los principales sistemas de fabricación mecánica de calzado son los siguientes: I - Plantillado; II - Semillado y cosido; III - Escarpín; IV - Hilvanado; V - Semillado y punteado; VI - Grampado y punteado; VII - Cosido y punteado; VIII - Semillado y pegado; IX - Grampado y pegado; X - Pegado y punteado; XI - Pegado o cementado; XII - Clavado; XIII - Estaquillado; XIV - Vulcanizado; XV - Grampado, remachado, pegado y punteado; XVI - Cementado y cosido; XVII - Semillado, punteado y grampado; XVIII - Semillado; XIX - Semillado y clavado y XX - "Pullman".

En todo tipo de calzado podemos distinguir dos aspectos:

a) Corte.

1) Parte externa: en el calzado plantillado se emplea como material principal cuero curtido de un espesor de 1 mm más o menos a 1,2 mm, tratándose de pieles vacunas y de 8 a 9 décimas de mm si se trata de cabritillas. Por lo general los modelos constan de cuatro piezas: puntera, capellada y dos ca-

fias, variando en mas o en menos en los modelos llamados de fantasía.

2) Parte interna: el forro delantero corresponde a la capellada y es de brin o loneta enterizo. El forro de la parte trasera es de cuero de cabra, dividido en dos piezas, correspondiendo a las cañas. Para reforzar las partes laterales de la capellada se usan dos pequeñas piezas, llamadas "barreta", que pueden ser de lona o de cuero. Para unir las extremidades posteriores de las cañas se emplea un par de tiras angostas del mismo material; y en las anteriores donde deben ir los ojalillos, se aplican dos refuerzos de cuero por cada unidad. En el modelo prusiano, debajo de las cañas correspondiendo al empeine, se coloca una pieza del material forrada con brin o cuero que se llama "copete" y en el modelo inglés una lengüeta forrada, de idéntico material. Cuando los modelos poseen perforaciones o "flores" en las punteras, aplicanse debajo piezas denominadas "tapa flores" y "tapa calzados", y "vivos" si se trata de modelos "serruchados".

3) Preparación del corte: Luego se prepara el corte para facilitar la tarea de los aparadores (obreros que unen las piezas) y con modelos adecuados se marca con lápiz donde deben practicarse costuras. Después se rebajan los bordes de las piezas que van dobladas o sobrepuestas.

4) Apartado del corte: los aparadores doblan las cañas, colocan los refuerzos en el lugar destinado a los ojalillos e igualmente la tira trasera; con cemento pegan las cañas por la parte de atrás que fijan posteriormente con una costura. El forro se cierra de la misma manera por una costura, colocándose después en la cara interna de las cañas para fijarlo mediante una costura por su alrededor. Se refila con una tijera el sobrante del forro y se perforan los ojalillos en los lugares marcados. Acto seguido, el aparador co-

loca la puntera con su puntadura y las barretas, piezas que se unen con costuras previamente señaladas de acuerdo a los modelos de que se trate. Fijase el copete o lengüeta con costura, pegándose después la caña a la capellada para practicarle enseguida las costuras pertinentes. Cuando los modelos son perforados (picados y serruchados), previamente se deben colocar las mencionadas "tapas calados", "tapas flores" y los "vivos" respectivos, efectuando una o dos costuras a cada lado de la línea perforada.

b) Fondo.

5) Cortado: mientras tanto, en el departamento de suelas, se preparan las piezas de este material. Las suelas enteras (parte principal del fondo del calzado que se halla en contacto con el piso), se extraen por medio de sacabocados de la espalda o "crupón" del vacuno que es la parte mejor y más resistente del cuero. Con el material restante se corta por orden de calidad las plantillas, contrafuertes y punters o "puntaduras". Con el saldo, falda o barriga y cabeza, se obtienen las tapas falsas o internas para los tacos; la tapa firme, es decir la externa, se saca del "crupón".

6) Rebajado: luego se rebajan las suelas y las plantillas para nivelar sus espesores. Las primeras quedan reducidas a un espesor de 4 a 5 mm, y las segundas entre 3 y 3,5 mm. También mecánicamente son rebajadas las punteras y los contrafuertes. Con el rebaje de estas se preparan "virones" que se añaden a los tacos. Después se efectúa en las plantillas una incisión en su perímetro llamada hendido, cuyo labio se levanta para permitir una costura.

7) Tacos: para su confección se juntan varias tapas falsas hasta alcanzar la altura correspondiente; para la unión de las mismas se usa cola. Fijase con grampas o pequeñas semillas un "virón", que hace cóncava su cara interna y

posterior, para darle una forma semejante al talón de la horma. La vira para el plantillado debe obtenerse de suelas curtidas especialmente; en caso contrario se sacan de la barriga o falda de la suela. Por lo general se adquieren hechas.

-----ooOoo-----

Los cortes con su fondo, hormas y accesorios, se hacen llegar al departamento de fabricación. Primeramente se ablandan en agua las punteras y contrafuertes y una vez retiradas del líquido, aplicase a estas piezas una solución de cola fuerte.

La plantilla se coloca sobre la punta de la horma, fijándola con seis semillas; el operario la refila con el cuchillo para ajustarla a la periferia de la horma y termina la operación haciéndole una especie de biselado, para suavizar sus bordes. Este biselado se hace a mano mediante una cuchilla. Luego se coloca el corte sobre la horma fijándolo provisoriamente por medio de semillas en el talón y contrafuerte.

De inmediato se inicia el proceso mecánico en el que cada máquina está a cargo de un operario especializado. La máquina de centrar fija exactamente la ubicación del corte con respecto a la horma y sujeta la capellada por los costados mediante pocas semillas. En esta operación se debe tener mucho cuidado, dado que las punteras de la capellada de las dos unidades que componen el par, tienen que ser iguales en su longitud. Para su verificación se utiliza el compás. Los forros deben estirarse muy bien con pinzas de mano a fin de que no queden arrugados. Los costados de la capellada se sujetan provisoriamente con grampas hechas por la propia máquina de "armar costados".

El talón se cambia en una máquina automática para que tome la configura

ción de la horma y después se fija a la plantilla con semillas en todo su contorno o base, mediante un certero golpe de dicha máquina. Las semillas corren por delgados canales de ésta.

Una vez armado el talón se asientan las semillas. Esta operación se puede hacer a mano o a máquina. Si es a mano se hace mediante golpes de martillo. Si es a máquina, por medio de un poderoso cilindro compuesto de anillos pesados, que golpean en forma uniforme sobre la superficie del talón para asentarlo y ceñirlo a la horma.

La operación siguiente es el armado de las puntas. Se hace ablandando el material, a fin de hacerlo más maleable, en un dispositivo especial con vapor de agua producido por calefacción. Los clavos o semillas de la punta se quitan.

El obrero coloca el zapato en la máquina y con pinzas estira el cuero de la punta para facilitar el trabajo mecánico y permitir que las piezas metálicas al cerrarse, moldeen la extremidad anterior minuciosamente. En este momento, en sus lados interno y externo, el operario coloca dos semillas largas que sirven para sujetar un alambre que se enrosca en una semilla, contornea la punta y se engancha en la otra, con el objeto de mantenerla armada provisoriamente. Si esta operación se realiza a mano, el operario va colocando las semillas a medida que realiza el cambrado de la punta, valiéndose de pinzas; el armado de las puntas a máquina se simplifica en el calzado de inferior calidad, ya que en este tipo se utilizan puntaduras separadas con pasta y arpillera. Dada la flexibilidad de este material, la tarea se simplifica, pero el resultado es inferior al tipo provisto de puntadura de suela. Carece de resistencia y se ablanda con relativa facilidad.

Después del armado de las puntas se extraen los clavos y se recorta el material sobrante, el que se ha formado a expensas del estirado del corte y de su forro. Luego se afloja el alambre y las semillas mencionadas; se moja la plantilla alrededor del hendido y se efectúa la operación principal de este sistema: el plantillado; operación que puede hacerse a máquina o a mano, usándose hilo de lino de primera calidad, untando con cerote para impermeabilizarlo. Una vez plantillado (esta costura une el corte y la vira a la plantilla) se quitan las semillas y el alambre que había servido para armar los costados, y aquellas otras con las que se fijó la plantilla a la horma, es decir que se extraen todas las semillas o clavos que es la característica principal del plantillado (cosido íntegramente sin clavos de ninguna naturaleza). El material del corte que sobra alrededor de la vira se recorta lo más cerca posible de la costura del plantillado.

Si el calzado lleva taco "arrimado" se chanflean los dos extremos de la vira, y si lleva taco "rodado" se fija la vira alrededor del talón, chanfleando la punta para que quede pareja.

Después se martilla la vira para dejarla plana y horizontal a la horma. Se coloca el cambrillón que puede ser de suela y acero, o simplemente de madera trabajada. La pequeña cavidad que queda en la plantilla se rellena con corcho especialmente preparado con resina, cerote y cemento. Para fijar la suela, previamente se aplica una solución de cemento en la cara interna de esta y en la planta del calzado en elaboración. Cuando ambas caras se han secado lo bastante, se aplica la suela al calzado, fijándola provisoriamente bajo la presión de una prensa hidráulica. Luego se "puntea" el calzado, pero antes se moja la periferia de la suela para recortar el sobrante

y abrirle un hendido cuyo labio se levanta para permitir que la costura se introduzca en él y atraviere el espesor de la suela y el de la vira. Esta última costura se llama "punteado" y se efectúa a máquina, utilizándose dos clases de hilos que pueden ser de lino o algodón. Ambos se sumerjen antes en una solución de cerote para su impermeabilización. Para que no se noten los extremos del comienzo y la terminación de la costura, aquellos se cortan al ras. Las puntadas del interior se raspan algo y se asientan. La vira se filetea para facilitar una operación ulterior: el desvirado.

Al hendido se le aplica cemento y una vez que éste se ha secado se baja su labio o pestaña, a máquina, quedando oculta la costura referida.

La parte posterior de la suela que queda sin coser se fija con una hilera de pequeños clavos fabricados por la propia máquina. Las puntadas del punteado son separadas prolijamente y rayadas entre si para su mejor presentación. Luego otro operario "desvira" la parte posterior de la suela. Después se asienta la suela con una máquina de fuerza con movimiento automatico de sus rodillos, completándose la tarea con golpes de martillo.

Se "desvira" la lisa (borde periférico de la suela) mediante fresas de acero especial accionadas a alta velocidad. Sigue luego la colocación del taco, el que puede ser de suela o con tapa de goma. Si es de suela se clava primero el taco compuesto de tapas falsas, dejando sobresalir los clavos sin cabeza para fijar sobre los mismos la tapa firme sobre la que se aplican pequeños clavitos para su mayor seguridad. Si lleva tapa de goma, se le coloca previamente el taco de suela, y luego se fija el conjunto a máquina, mediante una única operación. También con una fresadora a alta velocidad se "desvira" el taco en su contorno para quitarle la superficie que sobra. Después se cor-

ta la "boca tapa" (parte anterior del taco), y con una máquina que posee una ruleta fresadora, sin filo, se asienta la "pestaña" del taco para que quede lo mas arrimado posible al talón. Posteriormente se lija el contorno del taco usándose papel esmeril grueso; con una maquina de mano se filetea el taco; con otra fresadora se arregla el enfranque; se lija la "boca tapa" y nuevamente se procede a lijar el contorno del taco, ahora con esmeril fino, y se unta delicadamente con aceite para darle mas suavidad.

Viene luego el acabado que comienza con la aplicación de tinta a los contornos de la suela y del taco; después con un dispositivo de hierro caliente se alisa y se da brillo al contorno de la suela. El contorno del taco se lustra con un cepillo de cerda muy dura. El enfranque se raspa con una máquina neumática de esmeril redondo; luego se pinta y se lustra con cepillo. El resto de la planta se lija primero con una máquina de cilindro y después con otra neumática de esmeril redondo con "bomba".

Terminada esta operación, con un pincel se aplica una pintura a base de pigmentos o de ácido, según la categoría, y al secarse se lustra la planta con cepillos a alta velocidad. En los bordes del taco se pasa un hierro caliente para grabarle dos líneas que sirven para cerrar y darle marco. Con un trapito embebido en tinta y con el dedo pulgar introducido en un dedo de goma, se hace un filete alrededor de la planta. Después se limpia el corte y el contorno de la suela; se saca la horma; se revisa el interior de la plantilla para verificar si ha quedado alguna punta de semilla o clavo; se le coloca la talonera; se planchan la capellada y las cañas; y se lustra colocándose el par de calzado en su envase respectivo.

En el calzado escaarpín el procedimiento es el siguiente: se monta la

suela al revés, es decir con la flor hacia el exterior, sobre la horma. La suela presenta una pestaña en todo su borde. Provisoriamente con semillas se arma el corte, que también se coloca al revés, sobre el borde de la suela. Se practica una costura a máquina para unir fuertemente la periferia del corte y la pestaña de la suela. Finalizada esta última operación, se retira la horma del zapato, procediendo a darlo vuelta a su posición normal, vale decir, que las caras que antes eran exteriores quedan en el interior, como igualmente la costura. Cuando este calzado lleva vira se adhiere a la suela mediante un punteado u otro procedimiento.

Calzado semillado y punteado: el sistema usado en este tipo es semejante al plantillado, variando en el armado que se efectúa con semillas en vez de costuras.

Calzado grampado y punteado: El procedimiento empleado para la elaboración de esta variedad, generalmente destinada a niños y criaturas, se caracteriza por el tipo de armado. El sistema permite dos variedades: a) armado sobre plantilla y b) armado sobre la propia suela. Las restantes operaciones son similares a las descriptas anteriormente.

Calzado semillado y pegado: este calzado es análogo en cuanto a su proceso al semillado y cosido. La diferencia consiste en que la suela en lugar de adherirse mediante una costura, se une al conjunto por medio de una cola especial a base de celuloide, acetona y alcohol o similares.

Calzado pegado y punteado: es análogo al semillado y punteado, diferenciándose de éste en que el armado se hace adhiriendo el corte a la plantilla con una cola especial.

Calzado pegado o cementado: el presente tipo difiere del anterior en que

tanto el armado del corte como la aplicación de la suela se realizan mediante cola especial usada en los sistemas pegados. En realidad se emplea el término "pegado" o "cementado", prefiriendo algunos técnicos al uso del segundo término para evitar que el público no recoja la impresión de que siendo pegado pueda despegarse. El sistema es eficaz y seguro si las operaciones han sido efectuadas correctamente y si se ha utilizado una solución activa.

Calzado clavado: se usa este sistema en calzado de tipo económico, sobre todo para zapatillas y botines para el campo, llamados estos últimos "patria"

Calzado estaquillado: semejante al anterior, con la diferencia de que en vez de clavos metálicos se emplean estaquillas, para la fabricación de la suela. La estaquilla es una espiga de madera, de forma piramidal y sin cabeza, que al dilatarse con la humedad asegura la adherencia de las partes.

Calzado vulcanizado: este sistema se emplea en la elaboración de zapatillas y calzado sport con fondo de goma.

Se fija la plantilla a la horma que es de madera bien seca, o de aluminio. La plantilla es de descarné u otro material cualquiera y lleva un forro de género sobre la cara que estará en contacto con el pie. Este género en algunos zapatos de "sport" de calidad superior, ha sido "ludelizado" previamente. La ludelización de dicha superficie significa una gran ventaja en este tipo de calzado, porque elimina los olores provenientes de la goma, como así también los causados por la transpiración del pie.

Se pega el corte sobre la plantilla, usándose para ello goma líquida u otra sustancia similar. Luego se adhiere, con el mismo procedimiento, una vira de goma que cubre a la vez el armado y el contorno externo del corte, el que debe prepararse antes por ser de tejido generalmente, pues de lo contrario no

se vulcaniza bien, despegándose la vira.

Se pega después la suela de goma cruda, empleándose la misma sustancia gomosa. Una vez finalizadas estas operaciones, el zapato está totalmente armado, procediéndose a la vulcanización en un autoclave, en el que permanece durante una hora y media aproximadamente. Puede emplearse una prensa especial, mantenida a alta temperatura durante el proceso de vulcanización.

El primer procedimiento conviene mas que el segundo cuando la fabricación es variable, pues para la prensa debe disponerse de moldes exactos que son costosos, innecesarios en el autoclave. La vulcanización es factible porque se emplea goma ya preparada en mezcladoras, conteniendo caucho, negro de humo y otros productos químicos.

d) La mecanización. Sus alcances y efectos.

Si tenemos en cuenta que en la fecha se realizan de 180 a 220 operaciones mecánicas, según el tipo y estilo del calzado, comprenderemos cuales son los alcances y efectos que la mecanización ha producido en esta industria.

La maquinaria que va desde pantógrafos simples de graduar modelos, hasta las centradoras, asentadoras de suelas, etc., en donde la labor manual se ha reducido al mínimo, y podemos afirmar que el último proceso manual que se mantuvo fue el del cortado del cuero, para formar las palas del calzado.

Si bien fue una industria cuyo proceso de iniciación mecánica fue retardado por diversas causas, una vez comenzada esa era de mecanización fue muy breve el período en que se produjeron las mas importantes invenciones.

No obstante que con el adelanto de la técnica, es hoy posible hacer un calzado en forma totalmente mecánica, no es lo común ni en nuestro país, ni en

GRAFICO DE UN CUERO PARA CORTES EN EL QUE SE INDICA EL USO A QUE SE DESTINA

CADA PARTE

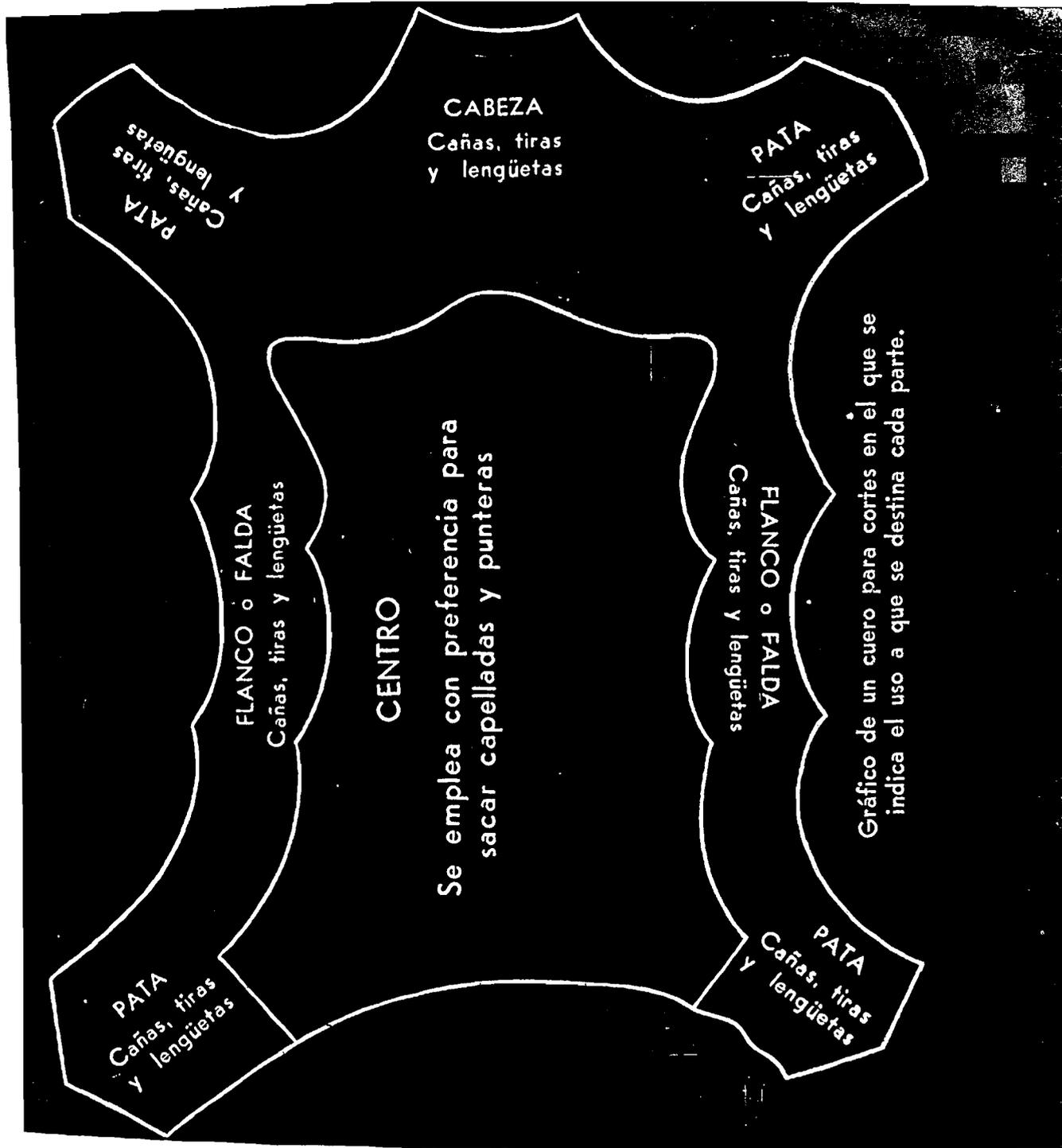
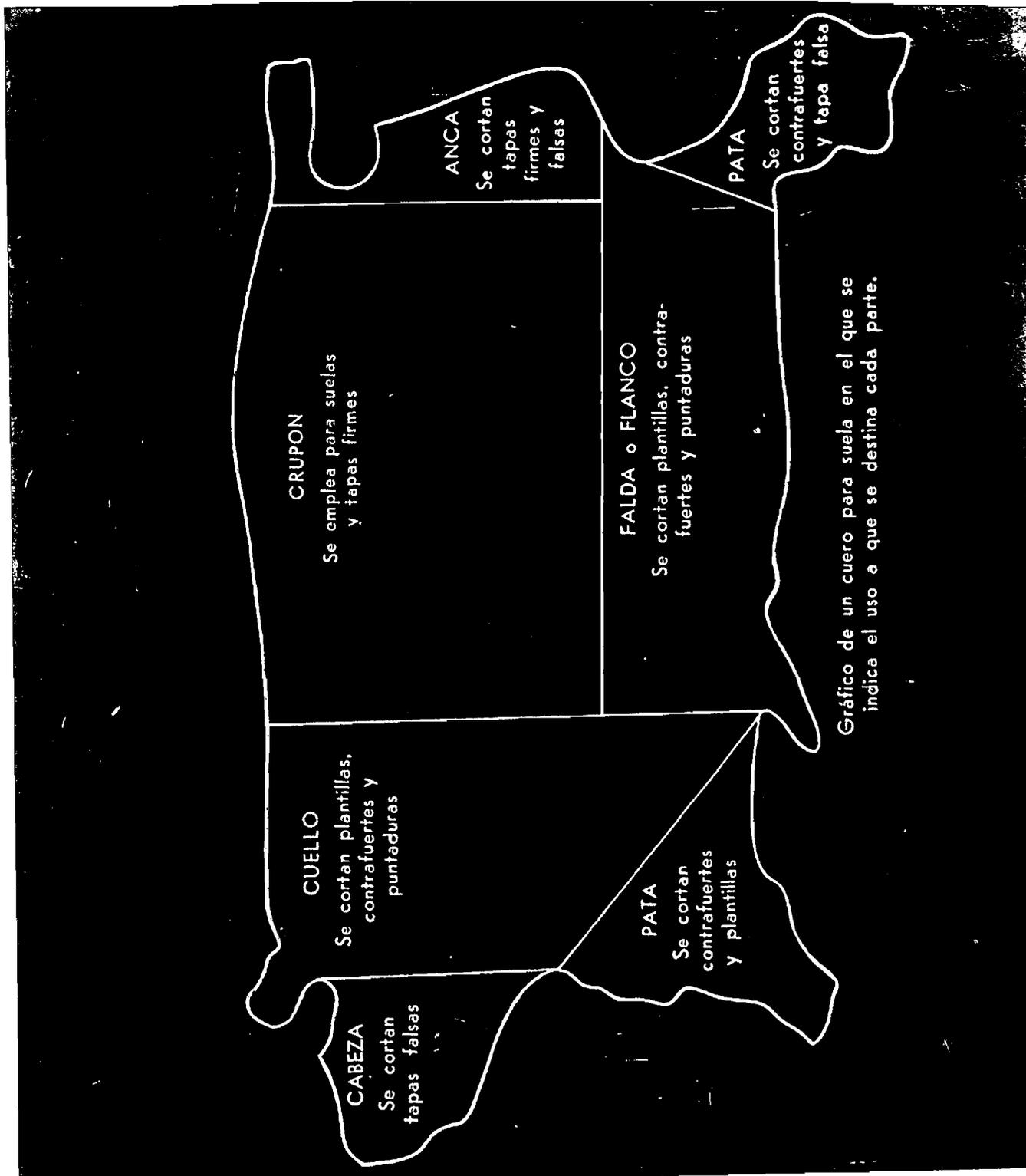


GRAFICO DE UN CUERPO PARA SUELA EN EL QUE SE INDICA EL USO A QUE SE DESTINA

CADA PARTE



países más técnicamente avanzados, que las fábricas posean la línea completa de máquinas, dejándose algunos procesos al trabajo manual. Se puede afirmar sin temor a caer en error, que el calzado, en relación a su uso y valor, es el artículo que requiere más maquinaria complicada.

La mecanización, si bien ha llegado a un alto grado de automatización, no significa que las tareas se realizan automáticamente por sí solas, por el contrario, muchas de las máquinas requieren para su manejo hábiles operarios, o sea que la mecanización ha traído eficiencia en la fabricación y disminución de los costos.

La mecanización de esta industria se ha hecho sentir con respecto a las relaciones de trabajo, problema social, al estilo o tipo de calzado y economía del consumidor. Con respecto al primer aspecto, no escapa esta industria al antagonismo que se manifiesta entre obrero-máquina, a medida que esta sustituye el trabajo manual, este resentimiento contra la máquina se basa en la labor más económica y la convicción de que la máquina no reproduce con exactitud el trabajo manual del artesano, cada máquina nueva que iba apareciendo evidenciaba el fenómeno descripto.

La máquina inventada por Howe, para efectuar el cosido de las partes componentes del cuero del calzado, privó de trabajo a miles de obreros, pero ello se vió compensado al hacer posible una mayor producción de calzado, y al mismo tiempo, la naciente industria de las maquinarias demandó más mano de obra. El simple hecho de la aplicación de la máquina de coser a sextuplicado el uso del calzado en el mundo, al producir calzado en masa.

Los problemas sociales que solucionó el mecanismo, superaron en importancia a los creados por la misma. La principal infección producida por este

trabajo durante el siglo XIX, era la tuberculosis. Las fábricas mal iluminadas y mal ventiladas, la posición incómoda que debía soportar durante largas jornadas de labor, eran las causas principales de dicho mal.

La mecanización en sí, trajo reducción de horas de trabajo, y también mejora y racionalización en el planeamiento de las fábricas.

En cuanto a la economía del consumidor está de más indicar el beneficio que trajo la mecanización.

No olvidemos que al efectuar una reseña histórica del uso del calzado, dijimos que el mismo era signo de distinción por su alto costo, en nuestro país esa misma mirada retrospectiva viendo lo dificultoso que era conseguir en la colonia un par de zapatos, pero desde la introducción de la maquinaria la producción aumenta extraordinariamente, disminuyendo su costo, y la calidad fue mejorando hasta transformarse en un artículo al alcance de cualquier consumidor.

Para afirmar lo dicho, basta hacer un simple cálculo: mientras un zapatero de oficio tarda dos semanas en confeccionar un par de zapatos, un obrero a máquina puede confeccionar cinco pares de zapatos por día, y mientras en 1850 se requerían 15.500 horas de trabajo para producir 1.000 pares, en 1936 ya se realizaban en sólo 935 horas.

En cuanto a los estilos, es allí donde la máquina realizó una notable labor mejorando y variando los mismos.

e) La mecanización en nuestro país.

La importación de máquinas en nuestro país, se inicia a fines del siglo XIX, aumentando en los primeros años del actual siglo, dichas máquinas fue---

ron importadas principalmente de EE.UU y Europa.

En la primera guerra mundial, nuestro país se hallaba equipado y adiestrado el personal en tal forma que pudo abastecerse al país del calzado necesario.

Hasta 1902 la maquinaria de calzado instalada en nuestro país era de procedencia alemana, inglesa y francesa, pero luego con la iniciación de las actividades de la United Shoe Machinery Co. of South America, la maquinaria norteamericana llega a predominar.

Así en 1903, presenta un juego de máquinas completo -Good Year Welt-compuesto de 45 máquinas que permiten fabricar en 17 minutos un par de zapatos, llevando así nuestra industria a un nivel similar a las principales naciones del mundo.

El 22 de mayo de 1919 se constituye en nuestro país la S.A. United Shoe Machinery Co. Argentina y en 1906 la Singer Sewing Machinery Co. implanta su organización en el país, abriendo agencias en distintos puntos.

La mecanización de esta industria en nuestro país se produjo rápidamente, debido al apoyo prestado por estas compañías, al facilitar la instalación de máquinas ayudó a librarnos de la importación de calzado extranjero.

C A P I T U L O I I I

RESERVA DE MATERIAL DEL CALZADO POR PAISES

a) Características principales

b) Producción

Posición que ocupa nuestro país

PRODUCCION MUNDIAL DE CALZADO POR PAISES

a) Características principales: La producción mundial de calzado, que en su iniciación dependía exclusivamente de la producción estadounidense o europea, se difundió ampliamente en mayor o menor escala como consecuencia de la primera guerra mundial.

Este conflicto que trajo aparejada una amplia transformación en la economía mundial, provocó la necesidad en aquellos países que hasta el momento satisfacían sus necesidades importando el calzado, a que sus economías comenzaran a producirlo para su propio consumo; así se inició una etapa primaria en la que se desarrollaron las industrias alimenticias, para ir desarrollando luego las industrias del vestido, en que se involucra el calzado en toda su variedad; es así que esa primera conflagración trajo como consecuencia el nacimiento de una industria o bien el afianzamiento en aquellos países en que ésta estaba en un estado incipiente. En algunos países el desarrollo de la producción fué extraordinario, hasta llegar a sobrepasar el consumo interno, al no extenderse éste correlativamente, y/o al mantenerse constante o disminuirse la exportación, tal lo ocurrido en nuestro país y en Brasil, por ejemplo

La segunda guerra, al igual que la primera acentuó el consumo de calzado, no solo por el consumo de los combatientes, sino por la demanda de post-guerra, y también de personas que apreciaron su uso durante la guerra. En cuanto a América Latina, el factor de mayor significación en el cuadro económico social actual es su crecimiento industrial, proceso éste irregular en cuanto a logros y avances alcanzados por unos países en relación a otros, pero que evoluciona hacia una expansión industrial.

Un estudio reciente sobre el crecimiento industrial de cinco países sudamericanos (Argentina, Brasil, Chile, Perú y Venezuela), muestra los siguientes índices de crecimiento de sus industrias tradicionales en el período de 1957 a 1962, tomando como base 100 en 1957, el crecimiento conjunto de esas industrias ha sido de un 25% en ese período. El crecimiento de cada rama industrial considerada en ese conjunto arroja los siguientes porcentajes: alimentos y bebidas 25%, tabaco 29%, textiles 32%, calzado y vestuario 21%, maderas y muebles 17%, cueros y pieles 24%.

El esfuerzo de industrialización que primero estuvo casi exclusivamente orientado hacia la sustitución de importaciones de bienes de consumo, ha avanzado luego hacia la producción de bienes intermedios y bienes de capital, para satisfacer igualmente parte de las propias necesidades de la región, y se manifiesta también ahora en la producción de bienes manufacturados y semimanufacturados, con vistas a la exportación.

Precisamente la grave incidencia que las materias primas tienen en el conjunto de las exportaciones latinoamericanas, obliga a su diversificación y de allí la necesidad que América Latina tiene de que la cooperación internacional permita que algunas de sus manufacturas y semi-manufacturas encuentren mercado en los países altamente industrializados, en que sus precios puedan ser competitivos.

b) Producción: La evolución en la producción se debe a que la extensa variedad de precios, estilos y calidades y tipos, hacen que las posibilidades de ventas y consumo sean amplias aún en países de limitado poder de adquisición.

La producción mundial de calzado para 1940 ha sido de 1.015.000.000 de pares y de acuerdo a los datos obtenidos de la publicación Facts and Figures on Footwear en su 13a. edición, la producción mundial de 1949 a 1959 es la siguiente, conforme al cuadro que se transcribe:

Producción mundial aproximada de calzado de cuero

	Producción Total (miles de pares)				Produc. per capita (pares)			
	1949	1955	1957	1959	1949	1955	1957	1959
América del Norte	540.623	669.814	688.401	738.944	2,53	2,84	2,87	2,95
América del Sur	88.797	109.774	137.435	134.410	86	90	1,08	87
Europa	471.209	546.723	492.257	514.584	97	1,36	1,20	1,22
U. R. S. S.	(1)	(1)	179.660	277.300	(1)	(1)	80	1,31
Asia y Oceanía	101.924	130.984	144.426	155.021	07	09	10	12
Africa	<u>25.228</u>	<u>38.310</u>	<u>41.425</u>	<u>40.805</u>	<u>10</u>	<u>13</u>	<u>20</u>	<u>17</u>
	1.227.781	1.495.605	1.683.604	1.861.064	50	68	70	78

(1) Anteriormente a 1957, la producción de U.R.S.S. se incluyó con la de Europa.

Producción aproximada de calzado de cuero en Europa

(en miles de pares)

P A I S	1930	1940	1949	1955	1957	1959
Austria	6,000	3,818	3,695	8,600	9,250	9,470
Alemania	N.D	N.D	42,595(2)	75,000(3)	79,620(3)	88,915(3)
Bélgica	15,100	9,200	7,817	9,200	9,310	9,850
Bulgaria	1,900	1,712	1,670	(1)	(1)	(1)
Checoslovaquia	23,120	21,050	19,886	15,860	15,500	15,290
Dinamarca	4,810	4,300	5,625	6,312	6,800	6,000
España	7,995	6,500	10,785	19,500	24,500	25,010
Finlandia	1,980	1,994	3,489	3,200	3,760	3,600
Francia	45,312	31,224	44,815	52,000	56,200	60,100
Grecia	4,200	5,311	6,166	6,000	6,730	9,270
Hungría	4,612	4,800	4,314	4,000	3,983	4,200
Italia	29,617	24,711	23,888	40,000	44,814	51,612
Irlanda	3,968	5,035	5,772	5,100	5,750	5,500
Holanda	13,216	12,773	15,268	16,645	18,200	21,000
Noruega	3,995	3,927	3,687	4,200	5,200	4,400
Polonia	15,857	14,100	12,860	6,250	6,500	7,100
Portugal	1,500	2,115	1,916	3,000	4,220	4,500
Rumania	3,900	4,000	3,590	2,600	2,500	2,700
Suecia	8,112	8,836	8,910	11,350	13,250	13,905
Suiza	7,885	7,015	9,880	9,000	11,610	12,050
U.R.S.S.	N.D	N.D	90,875(2)	94,000(4)	179,660(4)	277,300(4)
Reino Unido	118,917	130,202	135,600	144,300	152,000	146,800
Yugoeslavia	3,895	4,772	4,860	6,600	7,150	8,312
Otros países	<u>2,200</u>	<u>2,524</u>	<u>3,246</u>	<u>4,006</u>	<u>5,410</u>	<u>5,000</u>
	457,011	455,131	471,209	546,723	671,917	791,884

(1) Bulgaria incluida en "Otros países"

N. D no disponibles

(2) Límites anteriores a la guerra

(3) Alemania occidental solamente

(4) Límites posteriores a la guerra

Continente Asiático y Oceanía

(en miles de pares)

P A I S	1940	1949	1955	1957	1959
Malaya	1,965	2,412	1,500	3,124	3,000
Oceanía Británica	383	600	(1)	(1)	(1)
China	4,582	5,430	2,500	5,110	5,465
India	9,186	39,980	44,510	40,145	41,010
Indonesia		2,012	2,400	2,600	2,514
Israel	797	2,615	3,400	4,800	5,011
Japón	9,337	5,460	16,500	7,500	17,200
Pakistán		(2)	(2)	6,715(2)	6,500(2)
Filipinas	1,624	2,683	5,000	6,210	5,900
Siria	3,266	2,790	2,800	2,615	2,920
Tailandia	205	219	314	320	300
Turquía	5,918	6,358	15,000	18,115	17,060
Australia	23,495	21,860	27,000	34,000	34,612
Nueva Zelanda	3,413	5,095	6,000	9,212	9,415
Otros Países	<u>2,555</u>	<u>4,410</u>	<u>4,060</u>	<u>3,960</u>	<u>4,114</u>
	66,726	101,924	130,984	144,426	155,021

(1) Incluidos en "Otros Países"

(2) Anteriormente a 1957, la producción de Pakistán fué incluida con la de la India.

Se destaca que en Asia, en donde existe inmensa población, esta tiene un bajo poder adquisitivo, siendo el continente con mas bajo índice en el consumo per cápita, de calzado de cuero.

En cuanto a Australia y Oceanía, la producción ha aumentado cubriendo ya la demanda interna.

Continente Africano

(en miles de pares)

P A I S	1940	1949	1955	1957	1959
Egipto	5,727	7,250	13,500	13,610	14,065
Unión Sudafricana	9,426	11,780	16,400	18,105	17,840
Otros Países	<u>2,983</u>	<u>6,198</u>	<u>8,410</u>	<u>9,710</u>	<u>8,900</u>
	18,136	25,228	38,310	41,425	40,805

Continente Americano

(en miles de pares)

P A I S	1940	1949	1955	1957	1959
Canadá	26,261	36,256	38,700	43,850	45,992
Costa Rica	353	1,100	610	620	600
Cuba	4,464	6,950	7,815	7,500	7,000
Rep. Dominicana	411	610	600	610	595
Guatemala	265	690	1,700	1,870	1,500
Haití	266	409	600	610	612
Honduras	95	95	370	365	350
Méjico	5,311	15,980	30,000	35,000	40,000
Nicaragua	503	695	750	735	716
Panamá	266	310	300	400	412
El Salvador	229	490	600	650	635
EE. UU.	404,154	474,258	585,369	593,611	638,102
Otros Países	<u>844</u>	<u>2,780</u>	<u>2,400</u>	<u>2,580</u>	<u>2,500</u>
	<u>443,419</u>	<u>540,623</u>	<u>669,814</u>	<u>688,401</u>	<u>738,944</u>
Argentina	19,434	31,889	18,900	39,600	36,500
Bolivia	212	317	370	350	310
Brasil	19,883	37,912	67,500	69,200	69,800
Chile	3,952	5,890	6,200	7,100	7,200
Colombia	1,226	2,468	3,600	4,015	4,100
Ecuador	1,117	1,386	1,400	1,610	1,500
Paraguay	172				
Perú	1,174	3,297	4,000	4,320	4,400
Uruguay	1,066	1,100	2,200	2,615	2,500
Venezuela	2,089	2,585	3,500	5,785	5,600
Otros Países	<u>312</u>	<u>1,953</u>	<u>2,104</u>	<u>2,840</u>	<u>2,500</u>
	50,677	88,797	109,774	137,435	134,410

La reducida producción de la mayoría de las repúblicas americanas se de

be, entre otras causas, a: 1) insuficiencia en la mecanización; 2) bajo consumo; 3) costumbres locales y 4) dificultades de distribución.

Primeros doce productores de calzado del mundo

AÑO 1959

EE. UU.	638.102
U. R. S. S.	277.300
Reino Unido	146.800
Alemania Occidental	88.915
Francia	80.100
Brasil	69.800
Italia	51.612
Canadá	45.922
India	41.010
Méjico	40.000
Argentina	36.500
Australia	34.612

- MILLONES DE PARES -

	0	50	100	150	200	250	300	350	400	450	500	550	600	650	700
AUSTRALIA															
ARGENTINA															
MEJICO															
INDIA															
CANADA															
ITALIA															
BRASIL															
FRANCIA															
ALEMANIA Occidental															
REINO UNIDO															
U.R.S.S.															
E.E.U.U.															

- PAISES -

Posición que ocupa nuestro país: Tal como se indicara en párrafos anteriores, la República Argentina se cuenta entre los primeros cinco países latinoamericanos, cuyo grado de industrialización ha ido en un paulatino crecimiento. No obstante, ha tenido avances y retrocesos provocados por diversos factores que distorsionaron nuestra economía y que han repercutido en la industria que analizamos.

Siguiendo un estudio realizado sobre el tema, por la Oficina de Estudios para la colaboración económica internacional de Fiat, delegación para América Latina, en la obra: "Importaciones, Industrialización, desarrollo económico de la Argentina, Evolución y Perspectivas" (pág.159) (8), consignaremos el muy elocuente cuadro de la producción de calzado en nuestro país:

<u>AÑO</u>	<u>Produc.de Calzado</u>	<u>AÑO</u>	<u>Produc. de Calzado</u>
1935	8.552.404	1950	19.346.089
1936	9.092.363	1951	23.854.089
1937	9.681.000	1952	24.299.541
1938	10.855.404	1953	27.824.678
1939	10.827.089	1954	23.066.904
1940	11.084.815	1955	25.840.815
1941	10.392.130	1956	25.529.000
1942	10.200.589	1957	29.823.815
1943	10.079.678	1958	33.239.815
1944	12.355.630	1959	34.959.589
1945	16.446.500	1960	31.627.589
1946	18.831.904	1961	26.454.589
1947	23.982.952	1962 (1)	30.250.000
1948	24.785.726	1963 (2)	24.500.000
1949	24.690.904		

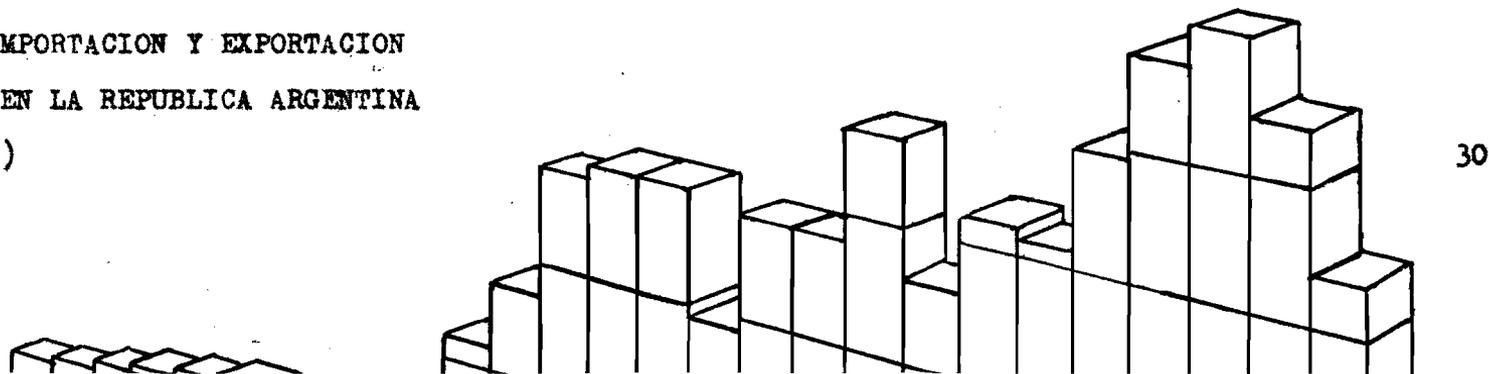
(1) Producción estimada.

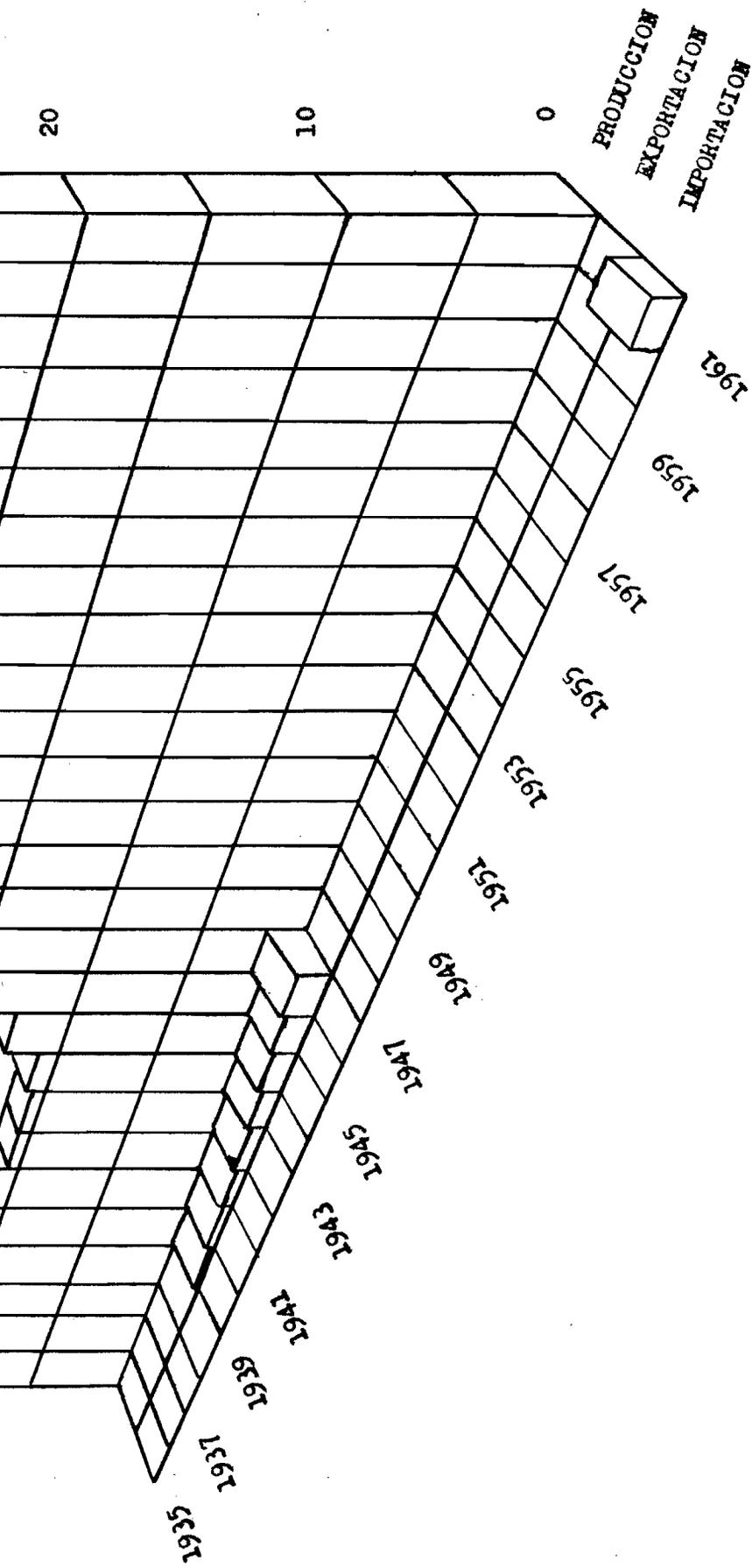
(2) " " "

A efectos de hacer más fácil la evolución de las cifras indicadas, las re
presentaremos gráficamente:

GRAFICO DE:
PRODUCCION, IMPORTACION Y EXPORTACION
DE "CALZADO" EN LA REPUBLICA ARGENTINA
(AÑOS 1935/61)

Millones de pares





C A P I T U L O I V

CONSUMO DE CALZADO EN EL MUNDO

a) Generalidades

b) Consumo por países

Consumo de calzado en la República Argentina

CONSUMO DE CALZADO EN EL MUNDO

a) Generalidades: De acuerdo con las cifras transcriptas al estudiar la producción de calzado, resulta obvio señalar que la relación entre producción mundial y habitantes es muy baja, mas aún si consideramos que el consumo es muy superior en países menos poblados, donde la capacidad de adquisición es mayor, dándonos así la pauta de que existen extensas zonas cuyo índice de consumo es muy bajo o practicamente nulo.

Todo ello nos hace pensar en la existencia de importantes mercados en potencia, cuya satisfacción se podría lograr mediante la eliminación de barreras aduaneras, mejoramiento de los transportes, bajo costo del producto y mejoramiento del standard de vida de sus poblaciones.

b) Consumo por países: Refiriendonos únicamente al consumo del calzado de cuero, es decir al producto elaborado en cuero en su totalidad o en un gran porcentaje, agrupamos los principales países consumidores, conforme a cifras suministradas por la National Shoe Manufacturers Association. (7)

(7) "Facts and Figures on Foot-wear" - Publicación de National Shoe Manufacturers Association 1961 y 1963.

Estimación "per capita" del consumo mundial de calzado para losaños 1957 y 1959

<u>PAIS</u>	<u>1959</u>	<u>1957</u>	<u>PAIS</u>	<u>1959</u>	<u>1957</u>
Estados Unidos	3.57	3.59	Grecia	1.12	.69
Australia	3.14	3.45	Bélgica	1.08	.99
Nueva Zelandia	3.04	2.55	Cuba	1.08	1.30
Reino Unido	2.82	2.77	Brasil	1.03	1.00
Canadá	2.57	2.72	Italia	1.02	.86
Israel	2.38	1.76	Chile	.96	1.04
Suiza	2.30	1.79	Uruguay	.93	.85
Irlanda	1.93	1.63	Venezuela	.85	.63
Suecia	1.87	1.43	España	.84	.55
Países Bajos	1.85	1.62	Finlandia	.81	.93
Argentina	1.77	1.21	Siria	.68	.82
Alemania Occ.	1.62	1.34	Turquía	.63	.69
Austria	1.34	1.17	Costa Rica	.55	.80
Francia	1.33	1.17	Egipto	.55	.58
U. R. S. S.	1.33	.85	Nicaragua	.50	.62
Dinamarca	1.32	1.34	Portugal	.50	.33
Noruega	1.24	1.24	Malaya	.45	.20
Unión Sud Africana	1.22	1.22	Yugoeslavia	.45	.59
Méjico	1.16	.97	Guatemala	.42	.51
Checoslovaquia	1.13	.92	Hungría	.42	.38
Perú	.42	.56	Panamá	.40	.35
Ecuador	.36	.45	Colombia	.30	.41

<u>PAIS</u>	<u>1959</u>	<u>1957</u>	<u>PAIS</u>	<u>1959</u>	<u>1957</u>
El Salvador	.25	.38	Filipinas	.24	.22
Polonia	.24	.25	R. Dominicana	.21	.37
Honduras	.19	.40	Japón	.19	.38
Haití	.18	.53	Rumania	.15	.15
India	.10	.18	Bolivia	.09	.10
Pakistán	.07	.10	Indonesia	.03	.04
China	.01	.01	Tailandia	.01	.11

c) Consumo de calzado en la República Argentina: El consumo de calzado en nuestro país, es satisfactorio en relación con los demás países del mundo, y muy destacada dentro de los países sudamericanos, ocupando el primer lugar con 126 pares por cada 100 habitantes, siguiéndole en orden de importancia Chile con 74 pares, Uruguay con 47 y Brasil con 41 pares.

Considerando nuevamente el trabajo realizado por la Oficina de Estudios Económicos para América Latina de Fiat (8), consignamos desde 1935 a 1961, el consumo de calzado de cuero:

(8) Oficina de Estudios Económicos de FIAT O.E.C.E.I. "Importación, Industrialización y Desarrollo Económico. Evolución y Perspectivas", Buenos Aires. 1964.

<u>Años</u>	<u>Consumo interno</u>	<u>Consumo "per cápita"</u>
1935	8.495.768	0,65
1936	9.049.547	0,68
1937	9.674.196	0,71
1938	10.814.820	0,78
1939	10.814.093	0,77
1940	11.079.751	0,78
1941	10.317.466	0,71
1942	10.007.341	0,68
1943	9.286.946	0,62
1944	11.523.358	0,76
1945	15.529.556	1,00
1946	17.160.868	1,09
1947	23.706.184	1,47
1948	24.742.310	1,50
1949	24.680.668	1,46
1950	19.336.465	1,11
1951	23.803.401	1,33
1952	24.297.681	1,33
1953	27.817.658	1,50
1954	23.063.832	1,22
1955	25.840.215	1,34
1956	25.518.536	1,28
1957	29.780.207	1,48
1958	33.200.071	1,62
1959	34.935.961	1,68
1960	31.624.037	1,51
1961	26.578.021	1,26
1962	30.250.000	1,44
1963	24.500.000	1,18

CAPITULO V

PRODUCCION DE CALZADO EN LA REPUBLICA ARGENTINA

- a) Características del calzado argentino
- b) Clasificación de los tipos producidos
- c) Calidad de la producción
- d) Materiales utilizados
- e) Condiciones en que se cumple la elaboración industrial
- f) Evolución de esta industria a través de las cifras censales
- g) Capacidad de la producción actual
- h) El problema de la mano de obra
- i) Industrias conexas

PRODUCCION DE CALZADO EN LA REPUBLICA ARGENTINA

a) Características del calzado argentino: El calzado argentino responde por sus características al del tipo latino, pues en el anglo-sajón, debido especialmente a la distinta conformación del pié en ambas razas, el calzado tiene otra configuración general. Así siendo en general el pié anglo-sajón mas largo y huesudo que el latino, la principal diferencia reside en las medidas.

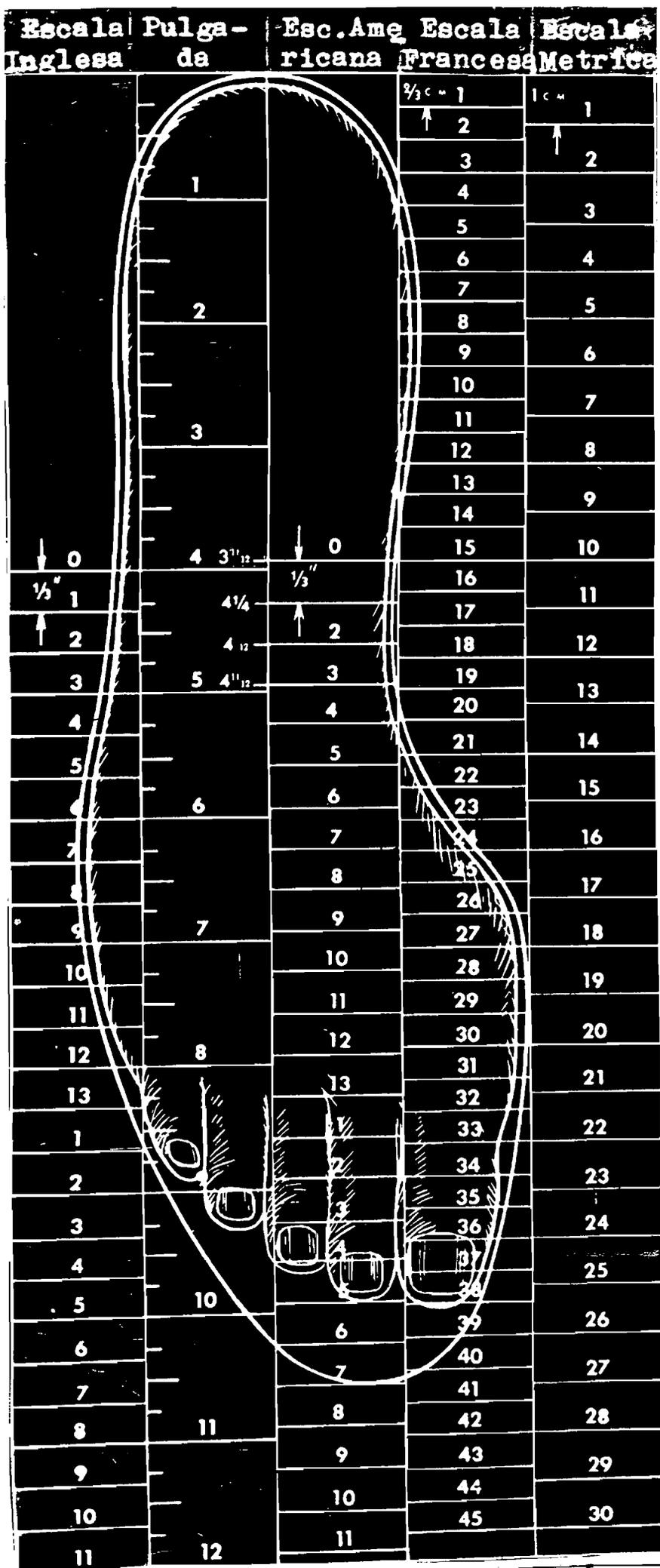
Las medidas que usan los fabricantes de nuestro país, responden a la numeración francesa, en la cual tres números o puntos equivalen a 2 cm. y un número a $2/3$ de cm.

Existe además de la numeración francesa la alemana y la inglesa. La primera se basa en el sistema métrico decimal, la segunda en las pulgadas. De tal manera que tres puntos ingleses equivalen a una pulgada. A su vez la medida inglesa se caracteriza por estar dividida en dos escalas, una para niños y la otra para adultos con trece números cada una. Se usan además comúnmente los medios puntos y tres anchos para cada largo, lo que facilita la adaptación del pié al calzado.

En la mayoría de los países americanos se usa la horma anglo-sajona, debido a la gran exportación norteamericana de este producto. En Bolivia y en Paraguay se utilizan las mismas hormas.

Actualmente nuestro país produce calzado de gran calidad, y además es reconocido por su variedad dentro de todos los estilos, tanto en el calzado femenino como el masculino; inspirándose nuestros artesanos en centros mundiales como Roma, París y Nueva York, para el diseño de sus modelos.

LARGOS COMPARATIVOS DE PLANTILLAS



Largo comparativo de Plantillas: El cuadro ilustrativo de la página anterior, demuestra la diferencia entre los largos básicos de las plantillas. Las escalas usadas son las Americanas, Inglesas y Francesas. Esta última es muy a menudo llamada escala Europea o Sistema Continental.

Cuando se calza el pié en un zapato de punta cerrada, los dedos no deben tocar la punta del zapato.

A fin de obtener una medida adecuada del zapato, por lo menos dos medidas (dos tercios de una pulgada) deben ser agregados al largo del pié. Por ejemplo, un pié que mide 10 pulgadas, debe calzar un zapato de 7. La razón de esto es para dejar suficiente espacio más allá de los dedos, de manera que los tejidos de los dedos no estén en contacto directo con la puntera.

Deberán tomarse las precauciones para verificar que el zapato no calce demasiado apretado en el ancho.

Medida Inglesa en comparación con la Americana: Una regla que ha sido usada hasta cierto punto, para explicar la diferencia entre las medidas de zapatos Ingleses y Americanos, es la siguiente: A una medida Inglesa, agregar una medida entera o medida y media y restar un ancho para obtener la medida Americana. Por lo tanto, en la actualidad, la medida de un zapato inglés de 7E es comparado con el 8D ó 8.1/2D de la medida Americana.

El sistema Americano de zapatos comienza con los de niños con 0 que representa un zapato de plantilla de un largo de 3.11/12 pulgadas.

Medidas de zapatos de adultos comienzan en 1 que tiene una plantilla de alrededor de 8.7/12 pulgadas. Recordando que hay un tercio de pulgada de diferencia en medidas enteras, medida 2, por lo tanto, tiene una plantilla de alrededor de 8.11/12 pulgadas. En los sistemas Europeos, Francés o Continental, las

medidas son hechas en centímetros (2.54 centímetros igual a 1 pulgada). Una diferencia de una medida corresponde a dos tercios de un centímetro de largo. La medida 15 en Francés o Continental equivale a la medida 0 del sistema Americano del calzado para niños. Este sistema tiene solamente una serie de números, no así el sistema Americano que tiene dos, hasta llegar al 50, que es aproximadamente equivalente a la medida 14 del Americano.

Las medidas angostas de zapatos correspondientes a nuestros anchos AAA al B, no son comunes en Europa. El ancho de zapatos de damas, en muchos países extranjeros, de diseño angosto, que corresponde al Americano C, ó ancho, que corresponde al Americano D. El calzado de hombre a veces es clasificado igualmente angosto, correspondiendo al Americano D de ancho, mediano correspondiendo a E; y ancho o muy ancho, correspondiendo a EE de ancho.

Sistema de Medidas.

Sistema de Medidas Americanas.

El ancho es identificado por el primer número; el largo por los dos números subsiguientes. Por ejemplo, medidas 485 es un 8.1/2D. El primer número "4", reemplaza la cuarta letra del abecedario, que es "D"; "85" significa que el largo es 8.1/2. Si el último número hubiera sido "0", la medida hubiera sido 8D. Por lo tanto, si el último número es "5", entonces es una media medida. A continuación encontrará una marca típica usada en el forro del zapato. La medida es identificada por el grupo de números a la izquierda; el otro grupo de números identifica el número de cajón en que fué fabricado, el número de pares en el cajón y el número de stock. Por lo general, hay 12 pares de calzado de hombre por cada cajón, y 36 pares de calzado de dama por cada cajón.

202
(Stock No.)

395
(Medida 91/2C)

74891
(No. cajón)

12
(Par N°)

Aplicando las reglas de arriba, mencionamos las siguientes medidas:

085	equivale a	8.1/2AA	475	equivale a	7.1/2D
1110	"	" 11A	570	"	" 7E
2105	"	" 10.1/2B	6115	"	" 11.1/2EE
395	"	" 9.1/2C	790	"	" 9EEE

Sistema de Medidas Francés-Americano.

En este sistema "32" es el número clave y es tomado de los dos primeros números a fin de obtener el largo. El último número indica el ancho. Un guión (—), entre los números implica una media medida.

40 — 14 restando 32, equivale a 8.1/2D

Aquí, como en el sistema Americano, el número "4" implica una "D" de ancho, porque "D" es la cuarta letra del abecedario. Tomando en cuenta que "0" equivale a "AA" . . . 1 equivale "A" . . . 2 equivale "B" . . . 3 equivale "C" . . . 4 equivale "D" . . . 5 equivale "E" . . . 6 equivale "EE" . . . 7 e equivale "EEE", estudie las siguientes medidas, tomando en cuenta que cuando figura (—) entre el largo y el ancho, significa una media medida. Un espacio entre el largo y el ancho indica una medida uniforme.

40—00	equivale a	8.1/2AA	42 12	equivale a	10B
39 11	"	" 7A	38—15	"	" 6.1/2E
40—12	"	" 8.1/2B	43—16	"	" 11.1/2EE
41—13	"	" 9.1/2C	44 17	"	" 12EEE

En otras palabras, cuando el número "1" aparece delante del número del ancho, entonces el "A" ancho comienza con "1", pero cuando no hay número "1" delante del ancho, entonces "A" comienza con cero.

El sistema de división.

En este sistema es necesario dividir las primeras dos cifras a fin de determinar el largo; el último número indica el ancho. Por ejemplo: 172 es 8.1/2 195 es 9.1/2E; 181 es 9A.

Como interpretar una medida combinada.

Una medida combinada puede mencionarse en el sistema Americano o Francés: Por ejemplo, 95 C/d equivale 9.1/2D, ó 41--C/D, equivale al 9.1/2D. La última letra del símbolo del ancho indica el ancho de la parte más ancha de la planta del pie, mientras que la primera letra del símbolo del ancho indica la proporción del ancho a lo largo del empeine y el talón.

b) Clasificación de los tipos producidos: En las fábricas de calzado de nuestro país, se producen las principales clases conocidas. La clasificación de los tipos producidos se puede hacer tomando como base distintos aspectos, como ser:

- 1) Calidad: la que se puede subdividir en: fino, entrefino y ordinario.
- 2) Material principal con que se elabora: de cuero, goma, plástico, tela.
- 3) Según el destino: puede ser un zapato de calle, noche, para deporte, para uso militar, etc.
- 4) Según el usuario: de mujer, de hombre, de niño.

5) De acuerdo al método de elaboración: plantillado, semillado hilvando y cosido, escarpín, semillado punteado, grampeado, cosido, escarpín pegado, cementado, vulcanizado.

También se pueden clasificar en:

a) Moldeados: se caracteriza porque los cortes interiores de punteras, pala y caña son de una sola pieza.

b) Sobrepalas: calzado en que la pala en su parte delantera, queda colocada sobre la caña trasera.

c) Subpalas: la pala queda situada bajo la caña cañeta o trasera en la parte anterior.

d) Escotados: calzados reducidos a un simple chanclo entero o partido.

e) Botas: de caña alta, cerradas o abiertas.

f) Botines: pueden ser abiertos o cerrados.

g) Borceguies: su altura pasa muy poco la altura del tobillo, se ajustan con cordones.

h) Zapatos: calzado que llega hasta el tobillo.

i) Sandalias: Calzado compuesto de tiras o piezas a veces aisladas.

j) Zapatillas: patrones que carecen de caña o cañete.

k) Sobrecazados: pueden llevarse con los pies calzados.

c) Calidad de la producción: La producción argentina de calzado, por su calidad ha ocupado y ocupa actualmente, un lugar destacado en el mundo, debido a su esmerada terminación, calidad de mano de obra y materiales empleados, sin embargo, pese a merecer una destacada ubicación en el censo mundial,

las maniobras repudiables de intermediarios inescrupulosos exportando calzado de inferior calidad, ha hecho que en períodos posteriores a la última guerra, se cerraran grandes mercados compradores, mercados estos que se están recuperando paulatinamente.

A fin de evitar que se engañara en el mercado interno al público consumidor, el Parlamento dictó en el año 1923 la ley 11.275 de identificación de mercaderías, con la obligatoriedad de colocar la leyenda "Industria Argentina", en todos los productos fabricados en el país.

El 12 de enero de 1939 el Poder Ejecutivo dictó el decreto N° 21.534 sobre la identificación del calzado exclusivamente y cuyo texto se transcribe a continuación:

Artículo 1º: Todo calzado elaborado en serie o a medida, que salga de fábrica o se introduzca al país después de 180 días de la fecha, deberá indicar sobre el mismo el material principal de que está formado, el procedimiento empleado en su fabricación, la expresión "Industria Argentina" cuando fuere hecho en el país, o el país de origen cuando procediera del extranjero.

Artículo 2º: Se entenderá por "material principal", a los efectos del artículo anterior, a aquel que lo recubre exteriormente con prescindencia de la suela, y deberá indicarse con toda claridad según sea su clase o especie, como por ejemplo: becerro, charol, cabritilla, gamiza, cuero de lagarto, lona, etc. Cuando el calzado estuviese recubierto por dos clases de materiales se lo designará por el que entre en mayor proporción.

Artículo 3º: Cuando los procedimientos empleados en la fabricación de calzado correspondan a algunos de los descriptos en seguida, se designarán con los siguientes nombres: a) pintillado; b) escaarpín; c/hilvanado; d) semi

llado y punteado; e) semillado y cosido; f) grampado y punteado; g) cosido y punteado; h) semillado y pegado; i) grampado y pegado; j) pegado y punteado; k) pegado o cementado; l) clavado; m) estaquillado; n) vulcanizado.

Artículo 4º: Las indicaciones de identificación señaladas en el artículo 1º de esta reglamentación, se harán en cada una de las dos piezas que forman en par, con sello, calcomanía, cinta impresa o bordada, colocada en el forro, estampado o cualquier otro procedimiento semejante que asegure su claridad y visibilidad; a) en los zapatos, botines, chinelas, sandalias y zapatillas en la plantilla, en el reborde interior de la caña, o en la suela y en la misma forma en que está la marca o la indicación del fabricante o vendedor. En cualquier caso habrá que hacer estas indicaciones en algunos de esos sitios y en forma clara y visible; b) en las botas, en el reborde interior de la caña o en la suela; y c) en los zuecos, en una de las suelas de cada par. Las alpargatas quedan excluidas de estas reglamentaciones, debiendo consignar solamente en una de las suelas de cada par el país de origen o la expresión "Industria Argentina".

Artículo 5º: En los casos no previstos por el presente decreto, la Dirección de Comercio e Industria, podrá determinar las designaciones que deben utilizarse para otros procedimientos de elaboración o los sitios en que deben consignarse las inscripciones en otros tipos de calzado.

Artículo 6º: Cuando las mercaderías, objeto de esta reglamentación se anuncien en las vidrieras de los negocios, en volantes, proyectos, catálogos, avisos en los periódicos o por radio, es indispensable expresar las indicaciones que se mencionan en el artículo 1º de este decreto.

Artículo 7º: Los que inflijan las disposiciones del presente decreto, se

rán pasibles de las penalidades establecidas en el artículo 8º de la ley No. 11.275, interviniéndose, además, las mercaderías en cuestión cuando sus indicaciones fuesen falsas con respecto al material empleado, proceso de fabricación u origen, hasta tanto puedan ponerse en condiciones reglamentaciones, haciéndose acreedores sus autores al máximo de la penalidad establecida.

Artículo 8º: Comuníquese, publíquese, etcétera. ORTIZ - José Padilla.

En ese mismo año, el 4 de setiembre se dictó el Dto. 38.333, el que determina que a partir del 12 de enero de 1940, todo calzado de fabricación nacional deberá provenir de establecimiento, local o negocio inscripto en el registro especial que a ese efecto llevará la Dirección de Comercio e Industria del Ministerio de Agricultura (ahora Secretaría de Industria y Comercio). Además dicho decreto estableció la obligatoriedad de consignar en forma preponderante en todo calzado, incluso las alpargatas, inmediatamente arriba de la expresión "Industria Argentina" y de la manera en que, de acuerdo con el decreto N° 21.534, debe indicarse dicha leyenda. Todo calzado de fabricación nacional que carezca del número de registro, será considerado agrega- de fabricación clandestina.

Ocho días después -el 12 de setiembre- el Ministro de Agricultura determinó por la resolución N° 9607, la nomenclatura que sirve de base para indicar en el calzado el "material principal". Los cueros a partir de esa fecha, deben identificarse por alguno de los siguientes nombres base: descarne, vaca, vaquillona, mamón, becerro, cabra, cabritilla, carnero, potro, anca de potro, chanco, según corresponda: seguido del tipo de su curtido expresado en la forma que a continuación se indica: "Descarne liso", "Vaca graneada", "Becerro charolado", "Carnero gamuzado", etc.

Cuando se emplean otros cueros o pieles, basta con referirse a la especie animal, por ejemplo: cebú, yacaré, serpiente, ñandú, pinguino, raya, etc.

Todas estas disposiciones de carácter oficial han mantenido o llegado a lograr en parte mantener la calidad del calzado argentino, no obstante debemos considerar que las mismas no siempre se aplican, o si se aplican se hace con una benevolencia perjudicial para la industria nacional del calzado.

d) Materiales utilizados: Evidentemente es el cuero el principal material utilizado en la fabricación de calzado, no obstante en la actualidad se utiliza el plástico, género, paño y fieltro, como elementos de fabricación.

Haciendo una enumeración analítica de cada uno de los elementos componentes, consideraremos que son entre algunos otros los siguientes:

Suela: es la hoja que cubre la planta del calzado; tiene dos caras: una lisa y pulida que se llama flor, y queda del lado externo del calzado; la otra áspera se llama carnaza o descarne, porque estuvo en contacto con la carne del animal.

Capellada: ésta puede confeccionarse con distintos materiales, así por ejemplo, puede ser de: Vaca Box Calf, Mamón Box Calf, el mamón es cuero vacuno curtido, de superficie superior a 11 pies e inferior a 16 pies cuadrados. Vaquillona Box Calf, la vaquillona es cuero vacuno curtido, de superficie superior a 16 pies e inferior a 32 pies cuadrados. Puede ser también Becerro Box Calf, que es el cuero vacuno curtido de superficie superior a 3 pies e inferior a 11 pies cuadrados. Cabra estampada; cabritilla, que es piel de cabrito curtida y se distingue de la de cabra por ser de tamaño pequeño. Se llama también doré.

Otro de los elementos componentes es la badana, que es piel de carnero curada usada principalmente como forro y plantilla. Para forro se usa también la cabra y la vaqueta.

Vira: es una tira de suela de 2 cm. (o de mas o de menos) de ancho, dependiendo alio del tipo de calzado en que se aplique; sirve para unir el corte con la plantilla por medio de la costura llamada plantillado o emplantillado, y posteriormente con la suela, mediante otra costura denominada punteado; o para puntear la suela en otros tipos.

Semillas: llamadas también simientes en España, y semences en Francia. Son clavitos muy finitos, puntiagudos y de cabeza ancha; sirven para asegurar el material a la plantilla.

Grampas: pequeñas piezas metálicas cuyos dos extremos doblados se clavan para unir dos cosas; se usan para armar los costados en el sistema plantillado, y el corte en el sistema grampado y la vira en el tipo semillado. Se llama también grapa.

Hilo de coser: que puede ser de lino (punteado); cáñamo (plantillado, cosido a cordón, etc.); algodón y seda (para unir las piezas del corte, etc)

Clavos de bronce: son piezas de bronce con cabeza o sin ella, y punta para asegurar el material.

Cemento: sustancia gomosa, mezcla de caucho, resina y nafta que se emplea para la adhesión de piezas o superficies.

Agujas de coser: piezas pequeñas de acero, largas delgadas y puntiagudas, a veces con extremo corvo. Existen los siguientes tipos especiales, de medidas diversas: para coser la suela del calzado semillado o blacke; para puntear y para plantillar.

Lezna: es un instrumento que sirve para agujerear, coser y respuntar el material. Consta de un mango de madera en el que encaja una pieza de acero alargada y con punta curva.

Fresa: pieza de acero, en forma de rueda, con pequeñas cuchillas; sirve para desbastar y pulir los bordes de la suela.

Horma: molde de madera o de aluminio sobre el cual se confecciona el calzado. La de madera suele constar de dos piezas, una mayor, y la otra más pequeña, llamada cuña, que encaja en la parte superior de la primera a la que se une con bisagras, tornillos, o un dispositivo con elástico. La de aluminio se usa en el sistema vulcanizado, aunque en pequeña escala dada la erogación que representa.

Se usa también lienzo para forro.

e) Condiciones en que se cumple la elaboración industrial: La mayor parte de las fábricas de calzado en nuestro país, poseen máquinas obsoletas en su mayoría desgastadas, con una antigüedad que imposibilita competir en el exterior.

El avance de la técnica mundial ha experimentado en este sentido un progreso acelerado que no se ha visto reflejado en la industria nacional, lo que hace que veamos en nuestras fábricas maquinarias con más de cuarenta años de uso, siendo, no obstante, objetos de mejoras y reformas para que puedan seguir prestando servicios.

Este inconveniente hace que haya un menor rendimiento y una elevación en los costos, ante la dificultad de poder producir en serie. Conviene destacar que esto último implicaría el reemplazo de gran parte del trabajo manual por

la máquina.

Sería necesario que la industria pudiera reemplazar sus equipos, por lo menos en algunos tipos de máquinas esenciales, que hasta el presente no han podido importarse por falta de divisas.

El uso de técnicos y equipos eficientes, representaría una reducción en los costos y la posibilidad de colocar el producto en el exterior, siendo ello una solución para el problema fundamental por el que atraviesa la industria, de insuficiencia de absorción en el mercado local.

f) Evolución de esta industria a través de las cifras censales:

Evolución de la Industria del Cuero a través de los censos de
1946, 1950, 1954(1) - (9)

AÑOS	Nº de Establec.	% Aumento	Personal ocup.(2)	% Aumento	F. Motriz Instalada H. P.	% Aumento	Sueldos y Salarios Pagados (Miles \$)	% Aumento
1946	4.364	100,0	50.231	100,0	20.842	100,0	26.293	100,0
1950	4.229	96,9	39.531	78,7	39.558	189,8	123.361	469,2
1954	8.059	184,7	39.514	78,7	60.648	291,0	455.330	1731,8

(1) Fuente: Censo Nacional e Industrial; (2) Comprende obreros y empleados solamente. (9)

El cuadro permite observar que del año 1946 al 1954, la fuerza motriz instalada casi se triplicó, lo que está señalando un cierto incremento del índice de mecanización. El número de establecimientos casi se duplicó, siendo más de 17 veces mayor el monto de los sueldos pagados, factores éstos indudablemente ligados a la inflación reinante. La cantidad del personal ocupa

Participación dentro de la Industria del Cuero de los distintos rubros que la integran de acuerdo al Censo de 1954(1) - (9)

RUBROS	Nº de Establec.	%	Personal ocupado (2)	%	Sueldos y Salarios Pagados (Miles \$)	%	Valor agregado p/La Industria (Miles \$)	%
Arneses, guarniciones, valijas, baúles, etc.	1.147	14,5	5.654	10,5	31.885	7,0	92.665	7,5
Calzado	2.692	33,4	29.738	55,0	279.075	61,3	687.864	55,5
Carteras para mujer	238	3,0	1.365	2,5	7.808	1,7	23.694	1,9
Correas de suela para transmisiones. .	16	-	155	0,3	1.518	0,3	3.008	0,2
Cueros y pieles; curtido, teñido y apresto.	554	6,9	9.264	17,1	106.140	23,3	299.733	24,2
Guantes	132	1,6	836	1,5	5.306	1,2	13.503	1,0
Reparación de calzado.	2.683	33,2	4.357	8,0	4.808	1,1	34.340	2,8
Saladeros y peladeros de cuero.	443	5,5	1.936	3,6	13.520	2,9	65.474	5,3
Varios.	154	1,9	720	1,5	5.270	1,2	19.916	1,6
TOTALES	8.059	100,0	54.025	100,0	455.330	100,0	1240.197	100,0

(1) Construido con los datos del Censo de 1954; (2) Comprende personal de toda clase, incluso propietarios. (9)

do baja en más de un 20% en esa fecha, permaneciendo constante de 1950 a 1954, lo que puede deberse en primera fase -1946/50- a la pérdida de los mercados extranjeros, a un aumento de los procedimientos técnicos que ahorran trabajo, y a una mayor exactitud en las cifras del Censo de 1946, que fue general, siendo los otros en cambio solamente industriales. En la última fase del período - 1950/54 -, el número de propietarios se incrementa fuertemente, más de 5.000 personas, lo que está correlacionado con la proliferación del número de esta-
blecimientos que muestran las cifras. Posiblemente estos datos confirmen lo que los industriales del cuero llaman el clandestinismo en su industria. En general puede afirmarse que, a pesar de los inconvenientes conocidos, la indus-
tria del cuero presenta un firme crecimiento entre los Censos de 1946 y 1954.-

Participación de la Industria del Cuero dentro del total
de la Industria Manufacturera(1) - (2)

	Personal ocupado (2)	%	Sueldos y salarios pagados (Miles \$)	%	Valor agrega- do p/la Indus- tria. (Miles \$)	%
Industria Manufacturera	1.437.092	100,0	13.713.769	100,0	37.572.101	100,0
Industria del Cuero. .	54.025	3,8	455.330	3,3	1.240.197	3,3

(1) Construído con los datos del Censo de 1954; (2) Comprende personal de toda clase, incluso propietarios. .

A través de las cifras de este cuadro, y tomando en cuenta tres rubros fundamentales para medir la importancia de una industria dentro del total, se puede observar cómo la industria del cuero contribuye aproximadamente en promedio con el 33% a la producción total de la industria manufacturera del país

Tomando como base las últimas cifras compiladas, referentes al Censo General de 1954, se tiene:

	<u>1 9 5 4</u>	<u>%</u>
Total de la producción de calzado	<u>21,400,000 pares</u>	<u>100</u>
- para damas	10,100,000 "	47
- para niños	6,300,000 "	30
- para hombres	5,000,000 "	23
Valor de la producción	1.045,000,000 m\$n	-
Valor de la materia prima utilizada	<u>516,000,000 m\$n</u>	<u>100</u>
- cuero	214,000,000 "	41,47
- suela	127,000,000 "	24,61
- badana	43,000,000 "	8,33
- cemento, tinta, cola	16,000,000 "	3,10
- envases	23,000,000 "	4,45
- otras	93,000,000 "	18,04

En función de los datos proporcionados por el Censo de 1954, se ha procurado la confección de un cuadro estimativo correspondiente al año 1961, lo que permite conocer en valores actuales las proporciones del cuadro anterior.

Se ha procedido a corregir los valores monetarios de 1954 mediante el índice del costo de vida, con el fin de representar el valor de esos datos a precios de 1961.

	<u>1 9 5 4</u>	<u>1 9 6 1</u>
Total de la producción - en pares -	21.400.000	40.000.000
Total de la producción - en m\$ -	1.045.000.000	12.855.000.000
Valor de la materia prima - en m\$ -	516.000.000	6.349.000.000
- cuero "	214.000.000	2.633.000.000
- suela "	127.000.000	1.562.000.000
- badana "	43.000.000	529.000.000
- cemento, tinta, cola "	16.000.000	196.000.000
- envases "	23.000.000	283.000.000
- otras "	93.000.000	1.146.000.000

Calzado de Cuero

AÑO	Nº de Establec.	PERSONAL OCUPADO			FUERZA MOTRIZ INSTALADA (en H.P.)			
		TOTAL	Empleados	Obreros	Motores Primarios	A corriente comprada	A corriente propia	
1935	457	12.878	1.069	11.309	970	4.864		
1941	415	15.828	1.270	14.558	958	6.072	304	
1946	1.312	26.420	2.096	24.234	1.215	8.758	317	
1948	1.360	25.780	2.062	23.718	585	10.490	223	
1950	1.380	23.501	1.991	21.510	482	10.995	190	
1954/1	2.692	23.555	2.090	21.465	514	13.478	180	
Sueldos y Salarios Pagados	MATERIAS PRIMAS EMPLEADAS				Combust. y lubric consum.	Corriente comprada	Product. Elabor.	Valor a greg.p/ la Ind.
	TOTAL	Nacionales	Extranjeras					
17.698	24.974	-	-	34	392	48.914	-	
25.265	49.659	-	-	111	448	83.166	32.948	
67.304	148.960	148.114	845	140	978	291.502	141.425	
119.123	192.594	-	-	308	1.267	424.876	230.707	
183.904	271.228	270.510	718	414	1.922	629.986	356.422	
279.075	516.303	515.056	1.247	658	4.535	1209.360	687.864	

Nota: 1/ Última información estadística completa que se suministra.

Calzado de CueroMateria Prima empleada y Productos Elaborados

	1941	1946	1948	1950	1954
<u>CUEROS</u> -en m ² - TOTALES	2.121.727	3.616.872	3.598.918	3.094.604	4.724.020
-novillo y novillito	31.112	57.038	7.539	32.147	18.628
-vaca	802.194	1.361.875	1.407.537	1.402.078	1.805.490
-vaquillona	407.808	563.516	711.340	661.146	819.779
-becerro	295.486	416.900	414.692	145.146	575.194
-mamón	84.323	87.805	159.636	165.216	241.055
-nonato	30.791	19.277	25.724	9.446	5.294
-cabra	298.752	444.134	435.638	412.673	535.268
-cabrito	127.850	91.453	112.968	90.848	124.663
-reptiles	-	-	117.694	27.303	11.276
-otros	43.411	574.874	206.150	148.601	586.373
<u>SUELA</u> -en kg-	7.378.000	12.784.000	11.610.387	11.160.121	14.062.382
<u>BADANA</u> -para forro- en m ² -	1.487.380	2.212.127	2.521.819	2.431.434	3.101.953
<u>PRODUCTOS ELABORADOS</u> - en pares-	13.168.370	18.671.696	19.313.666	16.154.718	20.472.276
-para hombres	3.187.498	4.594.683	4.648.962	4.685.603	5.019.756
-para mujeres	5.378.692	7.238.558	7.015.970	5.952.854	8.174.533
-para niño	2.275.606	2.199.886	1.790.331	1.722.325	2.087.782
-para niña	-	1.180.137	1.436.055	1.140.030	1.790.397
-para criatura	1.846.888	2.496.984	4.101.731	2.116.634	2.634.316
-para deportes	12.438	105.177	72.184	57.199	109.629
-de otras clases	467.248	856.271	248.433	480.073	655.863

Fuente: Dirección Nacional de Estadística y Censos. (10)

Calzado de CueroCifras generales según la ubicación de las fábricasAño 1948

JURISDICCION	N° de Esta- blec.	PERSONAL OCUPADO	
		Empleados	Obreros
TOTAL DE LA REPUBLICA	1.365	2.062	23.718
Capital Federal	1.101	1.886	20.918
Buenos Aires	149	52	947
Córdoba	27	78	792
Santa Fé	60	30	861
Otras	28	16	200

JURISDICCION	Sueldos y salarios pagados	Materias primas Empleadas	Combust. y lubric consum.	Corriente eléctrica comprada	Product. Elabor.	Valor a greg.p/ la Ind.
TOTAL DE LA REP.	119.123	192.594	308	1.267	424.876	230.707
Capital Federal	110.907	176.589	296	1.187	391.953	213.881
Buenos Aires	3.457	5.840	5	31	11.720	5.844
Córdoba	2.105	4.660	7	25	10.171	5.479
Santa Fé	2.240	4.470	-	17	9.372	4.885
Otras	414	1.035	-	7	1.660	618

Fuente: Dirección Nacional de Estadística y Censos.

g) Capacidad de producción actual: la capacidad de producción se encuentra fielmente reflejada en el presente cuadro obtenido de un trabajo realizado por la oficina de estudios económicos de Fiat (8), delegación para América Latina, titulado importaciones, industrialización y desarrollo económico de la Argentina.

<u>Años</u>	<u>Producción de calzado</u>	<u>Años</u>	<u>Producción de calzado</u>
1935	8.552.404	1949	24.690.904
1936	9.092.363	1950	19.346.089
1937	9.681.000	1951	23.854.089
1938	10.855.404	1952	24.299.541
1939	10.827.089	1953	27.824.678
1940	11.084.815	1954	23.066.904
1941	10.392.130	1955	25.840.815
1942	10.200.589	1956	25.529.000
1943	10.079.678	1957	29.823.815
1944	12.355.630	1958	33.239.815
1945	16.446.500	1959	34.959.589
1946	18.831.904	1960	31.627.589
1947	23.982.952	1961	26.454.589
1948	24.785.726	1962	30.250.000(1)
		1963	24.500.000(2)

(1) y (2) Cifras estimadas.

h) El problema de la mano de obra: Conforme a datos obtenidos en el censo del año 1954, el total de obreros y empleados ocupados en esa época era de aproximadamente 23.555. La fabricación de calzado, por sus características requiere el empleo de obrero especializado en alta proporción. En la actualidad, la escasez de obreros capacitados crea un problema a la industria, que se ve obligada a abonar salarios por encima de los convenios, con el fin de poder conservar al personal indispensable para el proceso.

Una solución al problema de la falta de mano de obra especializada que requiere al proceso fabril, que se calcula en un 70%, sería la creación por parte del gobierno de escuelas técnicas con planes actualizados, herramientas y materiales necesarios, profesores capacitados y conocedores del ramo, con el propósito de impartir al alumno una enseñanza útil y práctica, que al aplicarse en las fábricas permita mejorar la calidad y presentación del artículo que se elabora.

Se calcula que en el costo del calzado un 40% corresponden a gastos de mano de obra, por lo que los aumentos experimentados en los últimos años, inciden pesadamente en el precio de los mismos.

En la actualidad el personal obrero trabaja en forma continua hasta las 14 horas, lo que permite a los mismos desempeñar tareas en horas de la tarde en otros establecimientos, generalmente pequeños talleres que operan al margen de leyes impositivas y sociales, lo que hace que puedan presentar al mercado un artículo a bajo costo, con relación a la industria organizada.

El número de obreros y empleados ocupados en la industria en los últimos años ha sido el siguiente:

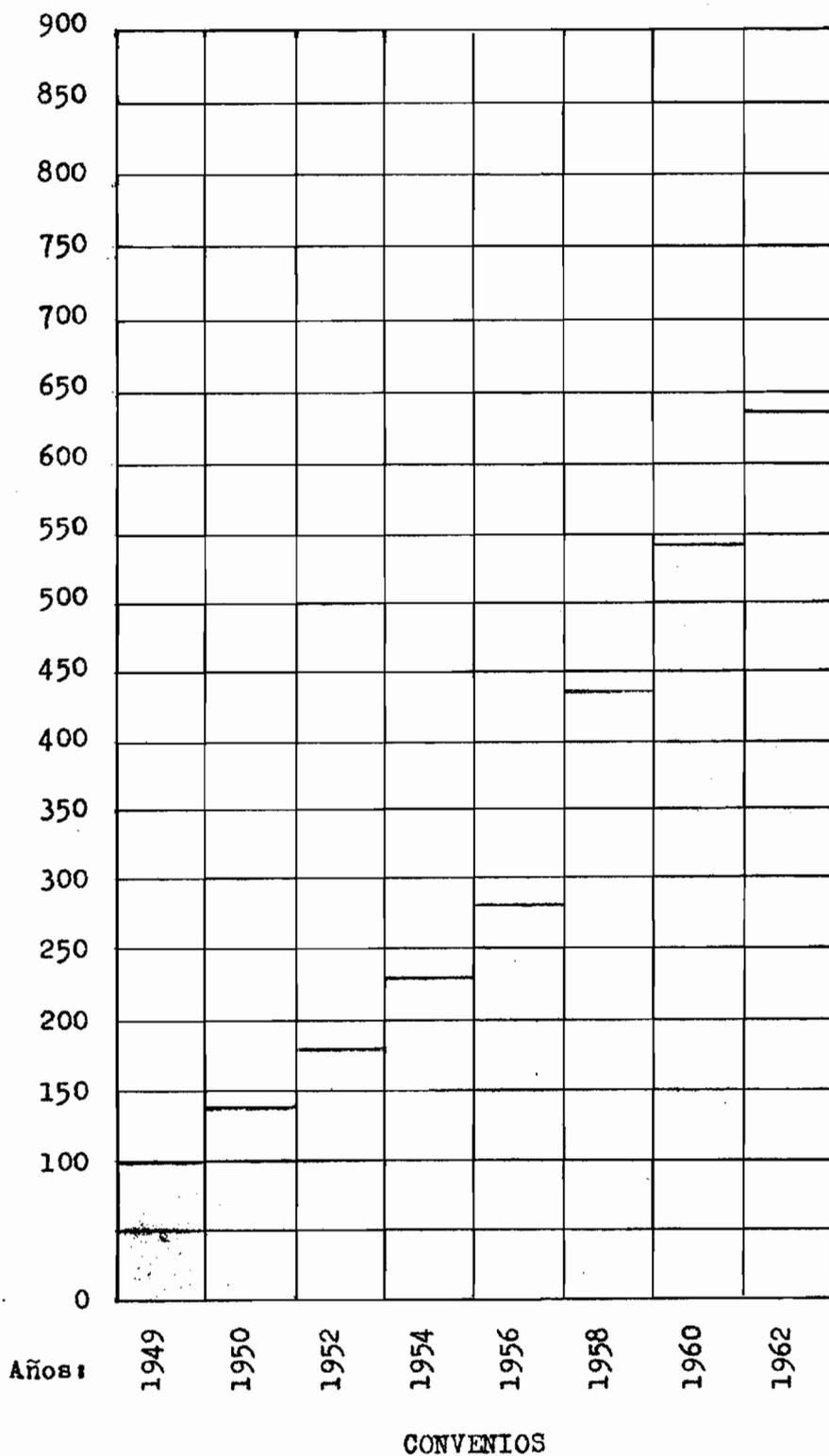
1935	12.878	1950	23.501
1937	10.900	1952	23.700
1939	13.200	1954	23.555
1941	15.828	1956	24.520
1943	17.600	1958	24.110
1945	24.300	1960	23.720
1946	25.420	1962	23.412 (1)
1948	25.780		

(1) Cifras estimadas

El gráfico que se inserta a continuación, demuestra los aumentos experimentados en la mano de obra, a través de los distintos convenios celebrados entre la parte obrera y la patronal:

- MANO DE OBRA -

Base: año 1949



1) Industrias conexas: Relacionadas con la industria del calzado, existen una serie de industrias conexas que proveen a ésta de las materias primas y elementos necesarios para el desarrollo de la misma. Así tenemos la industria del curtido, que es la que provee la principal materia prima al ser la mayoría del calzado realizado en cuero. Existen otras que se dedican a la fabricación de hormas, sacabocados, máquinas para coser el cuero, tacos de metal y madera, suelas de goma, adornos, botones, cintas, hebillas, cambrillones, productos químicos, telas para forros y lienzos, clavos, alambres, cepillos, cajas de cartón, etc.

Algunas de estas industrias existen en nuestro país desde fines del siglo pasado, como por ejemplo la de fabricación de hormas, elementos éstos que en un principio se importaban de Francia, pero tenían el inconveniente de no adaptarse a nuestras características, por lo que se fueron fabricando en el país, hasta desplazar las de industria nacional a las hormas importadas.

La fabricación de viras se inicia en 1910, y otras industrias tales como maquinarias y repuestos, y de productos químicos nacen durante la segunda guerra mundial, ante la imposibilidad de efectuar importaciones. Estas industrias se han desarrollado rápidamente, al punto de habernos convertido con el correr de los años, en exportadores de los mismos productos que antes debíamos importar.

En general en estas industrias la materia prima utilizada es también nacional, con algunas excepciones, pues por ejemplo las industrias que elaboran productos químicos (tintas y pomadas), usan en su mayoría materia prima extranjera. La industria de productos químicos para el calzado, que abastece también a la de cueros, se inició en 1905 y ha adquirido un gran desarrollo, fabrican-

do, entre otros, los siguientes productos: barnices para cueros, blanqueadores de suelas, cementos para hendidos, tintas para desbastar y teñir, ceras blancas, negras y de color, revividores desengrasantes, pomadas.

La firma Enrique Schuster & Cía. inicia en 1917, la fabricación de máquinas y repuestos para esta industria. Otras firmas introductoras de máquinas como la United Shoe Machinery Co. Argentina, fueron posteriormente dedicándose a la elaboración de distintos tipos de máquinas; es de destacar que el número de máquinas producido es limitado, utilizándose estas especialmente en operaciones subsidiarias. Algunas de estas máquinas se exportan a países americanos. Sin embargo la importación de máquinas aún debe realizarse, pues aunque técnicamente la industria está capacitada para hacerlas, económicamente no resulta, ya que el mercado local es reducido. Además máquinas de muy elevado rendimiento que se usan en Estados Unidos de Norte América, no se conocen en nuestro país, debido a la menor producción y por ende al escaso desarrollo de la "standardización".

En un informe del Banco Central, donde se analizan los efectos que tendría en la actividad de la industria la libre reanudación de las importaciones, se manifiesta con relación a la producción de máquinas para la industria del calzado, que la destinada a establecimientos con producción limitada podría subsistir a la competencia, aún cuando se hubiera originado durante el transcurso de la guerra. En cambio entre las fabricaciones emprendidas durante el mismo período que quizá no podrían mantenerse frente a una competencia normal, se halla la de las máquinas destinadas a producciones de cierto volumen. En ambos casos el informe se refiere a máquinas auxiliares que son las que se hacen en los establecimientos del ramo. Se hace notar también que estas estimaciones son aproximadas.

CAPITULO VI

COMERCIALIZACION DE LA PRODUCCION ARGENTINA

- a) En el mercado Interno
 - 1) Evolución del consumo
 - 2) Etapas en que se cumple su comercialización
- b) En el mercado Internacional
 - 1) Referencia histórica de su origen y evolución
 - 2) Exigencias de los mercados Importadores
 - 3) Evolución de las exportaciones - Valores exportados y destinos
 - 4) Perspectivas de mantener los mercados conquistados y conquistar nuevos mercados
 - 5) Control de calidad del producto

COMERCIALIZACION DE LA PRODUCCION ARGENTINA

a) En el mercado interno:

Generalidades: fomentar el consumo de calzado en el mercado interno, como también obtener una exportación regular de este producto, manufacturado por manos argentinas, con cueros nacionales y un 90% de materias y elementos que dan vida a otras industrias conexas, es preocupación inmediata de gobernantes que procuran estabilizar la balanza de pagos mediante la exportación de productos no tradicionales en donde el valor agregado de sus manufacturas significa un mayor ingreso de divisas; debe ser también preocupación de los dirigentes y empresarios fomentar el consumo interno y externo con posibilidad de grandes mercados para sus productos.

Existen en nuestro medio extensas zonas donde sería factible y necesario colocar importantes partidas de calzado, mejorándose así el nivel de vida de las poblaciones, ya que la falta de calzado evidencia pobreza, siendo además un índice elocuente de que la civilización no ha podido llegar a distintas zonas de nuestro territorio, calzar a los habitantes de grandes extensiones de nuestro país preservándolos de deformaciones, enfermedades parasitarias, constituye una obra de progreso moral y social.

1) Evolución del consumo: A fin de considerar la evolución del consumo de calzado en nuestro país, seguiremos un trabajo publicado por la Oficina de Estudios Económicos de Fiat (8), el que nos da las siguientes cifras:

<u>Años</u>	<u>Producción destinada a consumo interno</u>	<u>Consumo de cal- zado per capita</u>
1935	8.495.768	0,65
1936	9.049.547	0,68
1937	9.674.196	0,71
1938	10.814.820	0,78
1939	10.814.093	0,77
1940	11.079.751	0,78
1941	10.317.466	0,71
1942	10.007.341	0,68
1943	9.286.946	0,62
1944	11.523.358	0,76
1945	15.529.556	1,00
1946	17.160.868	1,09
1947	23.706.184	1,47
1948	24.742.310	1,50
1949	24.680.668	1,46
1950	19.336.465	1,11
1951	23.803.401	1,33
1952	24.297.681	1,33
1953	27.817.658	1,50
1954	23.063.832	1,22
1955	25.840.215	1,34
1956	25.518.536	1,28
1957	29.780.207	1,48
1958	33.200.071	1,62
1959	34.935.961	1,68
1960	31.624.037	1,51
1961	26.578.021	1,26
1962	30.250.000(1)	1,44
1963	24.500.000(2)	1,17

(1) y (2) Cifras estimadas.

2) Etapas en que se cumple su comercialización: La fabricación de calzado se realiza en su casi totalidad sobre pedido y no se puede considerar que se halla standarizado. Estando regida por las distintas estaciones del año y por el factor moda, especialmente en el calzado de mujer.

Es esta una industria que pertenece al reducido número de las que colocan su producción directamente entre los comerciantes minoristas suprimiendo intermediarios, por lo expuesto el fabricante de calzado se convierte en cierta forma en financista del comercio minorista a quien vende su producción.

Las ventas se realizan con límites de pagos muy diversos que oscilan entre 30 y 150 días, con o sin documentos, existiendo entre ellos una variante, a los compradores con solvencia aceptada se les reconocen condiciones denominadas mes de pago, lo que en su promedio se acuerdan 45 días para atender los compromisos en cuenta corriente.

La situación financiera interna en estos momentos, es bastante delicada y ello hace que se advierta pesadez en los cobros realizándose frecuentes renovaciones de documentos. Las causas son la falta de poder adquisitivo, como consecuencia de la retracción económica que se viene operando desde 1962, además de una superproducción, lo que hace que resulte difícil colocarla totalmente en el mercado interno; otro factor preponderante de la retracción es el alza en los precios, debido al aumento experimentado en las materias primas y jornales ya que en la distribución porcentual del costo de un par de zapatos son éstos los dos rubros más significativos.

b) En el mercado Internacional:

Generalidades: durante la última guerra hubo una demanda significativa

de países extranjeros, que hizo que se exportaran cantidades apreciables de calzado.

EE.UU fué uno de los principales compradores adquiriendo alrededor del 40% de las exportaciones, especialmente zapatos de mujer confeccionados con cuero de reptil.

El año 1946 marca la cifra record de muestras ventas al exterior ya que al año siguiente comenzaron a declinar en forma muy marcada hasta reducirse a cifras muy poco significativas. Ello se ha debido a la reconversión de las industrias de guerra en los EE.UU, que desde entonces pudieron abastecer a los países de Centro América, desplazando así a nuestros productos.

En 1950 se intentó fomentar la exportación de calzado, autorizando la negociación de las divisas provenientes de la misma en el mercado libre (\$ 14 aproximadamente por dolar); no obstante tal arbitrio las cotizaciones resultaron elevadas y no se pudieron concertar nuevas operaciones.

Hubo también cierta negligencia por parte de los comerciantes exportadores, en lo que respecta a los envíos, pues basándose en la gran demanda del momento remesaban artículos de muy baja calidad y de mal resultado, llegando a desprestigiar al calzado argentino en tal forma que su colocación en el mercado extranjero resultaba practicamente imposible. Las exportaciones alcanzaron estas cifras:

<u>1939</u>	<u>1944</u>	<u>1954</u>	<u>1963</u>
17.796 pares	916.956 pares	3.072 pares	10.368 pares

1) Referencia histórica de su origen y evolución: nuestro país pasó de importador a ser exportador. Durante la primera guerra mundial se habían

remitido a Europa varios embarques de calzado. "The Times", en mayo de 1919, dijo: "Algunas industrias argentinas llegarán a competir con las industrias británicas, entre otras, la fabricación de calzado que en la Argentina tiene un brillante desarrollo. Ciertas clases de calzado para los ejércitos británicos llevan como marca el sello de producción argentina".

Nuestra nombradía en el extranjero acreció en forma expectable. Los mismos turistas que visitaban el país gustaban llevar de regreso a los suyos, zapatos argentinos, debido a su calidad y buen gusto. Numerosos expertos extranjeros visitaron nuestras fábricas, manifestándose sorprendidos ante la perfección lograda por nuestra industria. Expresaron también su confianza en la exportación de calzado argentino, porque hallaron en él las condiciones necesarias para captar la voluntad del consumidor extranjero. Todo ello se debe a que nuestros procesos de elaboración no difieren de los mundialmente reconocidos como mejores. Se observan en su elaboración las reglas que rigen en los EE.UU y algunos países de Europa. Varían solamente las características de las hormas, de las medidas y del corte, empero nuestros fabricantes se amoldaron a dichas características e hicieron confeccionar o importaron hormas norteamericanas.

Sin embargo la exportación en gran escala se hacía imposible. Altos fletes marítimos y terrestres y altos derechos aduaneros en algunos países, impedían corporizar las iniciativas que se propiciaban y los intentos que se realizaban a pesar de su onerosidad.

En Venezuela, por ejemplo, el aforo vigente -partida 394 F- oscila entre 3 y 15 bolívares, según se trate de calzado especial para deportes, bañistas o playa. La partida 419 fija en 32 bolívares la tasa para todo calzado he

cho, o a medio hacer, no especificado en las categorías anteriores. En el Ecuador la falta de divisas significaba la prohibición de introducir calzado extranjero. En el Perú el calzado para señoras pagaba 10 soles. En Bolivia cada par de calzado para señora pagaba un derecho de aduana inclusive el flete hasta Potosí, Sucre y La Paz, de 35 bolivianos; el calzado para hombres 45 bolivianos. En el Paraguay existieron altos aranceles, siendo imposible conseguir los permisos de importación por la falta de divisas. El comerciante para poder importar una cantidad determinada, debía vender al exterior una cantidad mayor en productos del país, de acuerdo al régimen de compensaciones implantado en 1941. Colombia poseía una tarifa de aduana prohibitiva. El calzado para hombre y niño debía despacharse por la numeral 112, que fija la tasa a pagar en 7 pesos colombianos; la numeral 112 incluye el calzado de cuero para mujer y el derecho se eleva a unos \$ 25 de nuestra moneda. Existía un privilegio en favor de los EE.UU equivalente a una reducción del derecho que varía de 37,5% a 50% según los tipos.

Tal era el panorama que tenían por delante nuestros industriales en 1942- que no ha variado- de manera que las exportaciones que se venían realizando a Bolivia, Paraguay y algo a Chile por el puerto libre de Punta Arenas, se paralizaron completamente a pesar de que nuestros precios eran en ese entonces de gran conveniencia para estos países. Tampoco los gobiernos argentinos se ocuparon para concertar acuerdos que permitieran la introducción de nuestros calzados en los países americanos.

En 1939, según informa el Anuario publicado por la Dirección General de Estadísticas de la Nación, fueron exportadas 52 toneladas de alpargatas con un valor aproximado de \$ 91.000. En 1940 se exportaron 80 toneladas justiprecia---

das en 157.000 pesos. Panamá y Bolivia fueron sus principales compradores. Menos suerte se tuvo con el calzado de cuero. Mientras en 1939 la exportación alcanzó a 17.796 pares con un valor de 78.000 pesos, se redujo en 1940 a 9.912 pares, con un valor de 50.695 pesos. Las posesiones holandesas de América Central figuran con los guarismos mayores. El calzado de tela y caucho figura con las siguientes cifras: 3.408 pares con un valor de 7.309 pesos en 1939, y 2.808 pares con un valor de \$ 5.602 en 1940. Chile y Paraguay fueron sus principales compradores.

En cambio la Argentina ha exportado grandes cantidades de cuero en pelo: en 1939, 134.106 toneladas de cueros salados por un valor de \$ 89.291.960 y en 1940, 121.471 toneladas, con un valor de \$ 92.747.599. Los EE.UU ocupan el primer lugar entre los compradores de cueros vacunos salados. En 1939 la exportación de cueros vacunos secos fué de 13.440 toneladas, con un valor de \$ 9.609.071, y, en 1940, alcanzó a 9.952 toneladas valoradas en \$ 8.333.314. Italia fué el principal adquirente.

Nuestro país es el exportador mas grande de extracto de quebracho con el que se curte el 70% de la suela.

En el año 1943 se exportaron aproximadamente 1.000.000 de pares de calzado de distintos tipos. La exportación se mantuvo el año 1944, elevándose la proporción de calzado de cuero. Ese año salieron del país 400.000 pares de calzado para hombre y especialmente para mujer. Fueron sus adquirentes entre otros: EE.UU., Antillas Holandesas, Panamá, Chile, Portugal, Suecia, Bolivia y Haití. En el año siguiente, 1945, la exportación sobrepasó de 1.500.000 pares, correspondiendo la tercera parte al calzado de cuero, especialmente de mujer. EE.UU. fué el principal comprador. En 1946 la exportación aumentó nuevamente. Los em-

barques fueron de 1.464.933 kilogramos, con la siguiente discriminación: calzado de cuero: 1.398.705 kilos; chinelas: 17.593 kilos; sandalias 3.465 kilos; zapatillas: 13.284 kilos; zuecos: 485 kilos; alpargatas: 29.392 kilos y pantu floas: 2.010 kilos. El valor aproximado fué de \$ 30.000.000.

Entre los compradores figuran: EE.UU como el principal y también Chile, Bélgica, Francia, Puerto Rico, Suecia y Panamá.

En 1947 cayó nuestra exportación debido al alto precio de nuestro calzado en el que ha influido notablemente la incrementación de la mano de obra, sobre la cual gravita el costo de las leyes de previsión social. Ese año la exportación fué de aproximadamente 300.000 pares, en su mayoría calzado de cuero. Los embarques disminuyeron a partir del mes de julio, pues en el primer semestre de dicho año fueron despachándose las órdenes pendientes de envío. En 1948 solo se exportaron 30.000 pares, principalmente femeninos. Para reiniciar la exportación, hacía falta un tipo de cambio especial que compensara las diferencias de costo de las mejoras sociales implantadas en nuestro medio e inexistente en los países compradores. Así lo entendió la Cámara de la Industria del Calzado al solicitar el cambio preferencial de 570 pesos cada 100 dólares o su equivalente en otras monedas, trámite este que duró un año aproximadamente, hasta que a fines de 1948, el Banco Central estableció el tipo de cambio de 500 pesos por cada 100 dólares. La concesión resultó escasa y tardía, pues en el interín el costo industrial experimentó nuevos aumentos con motivo de las mejoras concedidas al personal ocupado, algunas de ellas a consecuencia de la huelga de 23 días realizada en el mes de setiembre. En 1949 la exportación es prácticamente nula. Se produjeron propuestas de significación, pero debieron ser rechazadas por las mismas causas por los fabricantes locales, pues los pre

cios ofrecidos no cubrían los costos, siguiéndose con cifras insignificantes en su conjunto. Las mismas pueden ser consultadas en el punto 3) del presente capítulo.

Se han perdido importantes mercados, que además de proporcionar trabajo ininterrumpido a los obreros ocupados por la industria, suministraban divisas que se necesitan para comprar a su vez los artículos a máquinas que se necesitan.

2) Exigencias de los mercados importadores: La conquista y permanencia en mercados consumidores del exterior ha sido para los estados integrantes de la Asociación Latinoamericana de Libre Comercio una novedad a la que fueron impulsados por los distintos gobiernos en su afán de incrementar las exportaciones.

Analizar un mercado para la posible colocación de un producto, difiere totalmente del análisis para colocar el mismo producto en un mercado local. Cuando nos desenvolvemos en el ámbito local, por lo general lo hacemos en un medio que es para nosotros conocido y donde existe abundancia de información, pero el conocimiento de un mercado extranjero significa desarrollar la acción en un ambiente distinto, con todos los inconvenientes que nos ocasiona la falta de elementos de estudio y el desconocimiento del campo.

Para el caso particular de los países de la ALALC, la ciencia de la investigación de mercados no está en ellos lo suficientemente desarrollada como para ofrecer garantías absolutas. Es notable una gran tendencia a agrupar centenares de datos estadísticos e informes en volúmenes de impresionante aspecto, que para el exportador son de escaso valor.

Dos gestiones son indispensables para poder realizar satisfactoriamente la investigación de un mercado exterior:

1º) Reunir información general básica de todo tipo, que tiene sin embargo, principal valor para el exportador ajeno al medio.

2º) Agrupar datos específicos, que arrojen especiales luces sobre el problema que interesa profundizar.

Omitir la primera etapa, ha traído consecuencias penosas para firmas de prestigio. Lo cierto es que impera el desconocimiento mas elemental sobre la verdad del momento, pues los datos de que se dispone son inciertos o anticuados, y las personas empleadas para su recopilación o carecen de la formación básica indispensable o no han sido adiestrados eficientemente.

Luego de la obtención de las dos informaciones mencionadas, es necesario establecer con claridad el mejor método y los medios más económicos para concretar la aproximación del mercado.

Los datos sirven a su vez, para poder calcular con aproximación el potencial de ventas, programar unas metas de resultados y compararlas con los obtenidos en otras áreas. Algunas veces un país constituye un mercado homogéneo, sin complicaciones para el desarrollo de publicidad y ventas, en otros casos acusan profundas divisiones regionales de los factores socio-económicos. Brasil y Colombia son dos ejemplos de este último caso, donde el contenido y aún la forma de los mensajes de propaganda deberían sufrir una adecuación regional.

A fin de que el exportador pueda recopilar datos de interés se dan a continuación los temas que constan en los planes corrientes utilizados por una publicación especializada de exportadores norteamericanos de idoneidad proba

da, Exporters Digest, American Foreign Credit Underwriters Corporation, 253 -
Broadway, New York 7, N. Y.:

1- Factores demográficos: Localidad, superficie, características, número de habitantes, gobierno, clima, idioma, cultura, tendencias generales.

2- Moneda: Cambio, unidad monetaria, restricciones sobre cambios, restricciones sobre las importaciones.

3- Estadísticas comerciales: exportaciones e importaciones, comercio con el país de que se trate, línea de importaciones principales, producción, línea de exportaciones principales.

4- Centros de distribución y ventas: centros de mercados, puertos principales, aéreos y marítimos.

5- Comunicaciones: transportes, correo, correo aéreo, paquetes postales, principales líneas de vapores, ferrocarriles, líneas aéreas, carreteras, teléfonos, radio.

6- Datos generales: facilidades o dificultades del país exportador en: regularización de pasaportes, licencias de vendedor, muestrarios -ingreso al país de-, bancos principales, hoteles principales, periódicos mas importantes, créditos: normas y costumbres. Embalajes: documentación. Pesas y medidas, patentes y marcas. Normas aduaneras, convenios comerciales, corriente eléctrica, teléfonos, aparatos radiorreceptores, estaciones emisoras de radio. Matrículas de automóviles, oficina de correos, longitud total de vías férreas longitud total de carreteras, capacidad del mercado.

A continuación, y a fin de que se vean las formas para recopilar datos, se da el plan que en su oportunidad fué presentado a los organismos oficiales correspondientes por el Comité Mixto para la Investigación de Mercados

de Exportación, entidad representativa integrada por delegados de la Asociación Nacional de Anunciantes, Asociación Americana de Agencias de Publicidad y Asociación de Anunciantes para la Exportación, hoy Asociación Internacional de Publicidad. La forma que se propicia para la obtención de datos agrupaba la siguiente información que aconsejaba agrupar por separado para cada una de las zonas socio-económicas del país de que se trate:

Información general: 1. Zona comercial; 2. Población; 3. Densidad de población; 4. Distribución de la población: a) agrícola, b) industrial, c) otras formas; 5. Grado de conocimiento y analfabetismo; 6. Porcentaje de grupos raciales con relación al total de la población; 7. Automóviles: a) turismo, b) camiones y autobuses de pasajeros; 8. Teléfonos; 9. Radios; 10. Extensión de ferrocarriles vía normal; 11. Extensión de carreteras de primer orden; 12. Producción de energía eléctrica; 13. Casas particulares con electricidad; 14. Hectáreas agrícolas bajo cultivo; 15. Número de industrias por tipo; 16. Mano de obra; 17. Porcentaje anual de salarios (ind.); 18. Ingresos sujetos a tributación: a) personales, b) otros.

Datos sobre el mercado consumidor: 1. Ventas al por mayor: a) importadores, b) representantes, c) distribuidores, d) corredores-vendedores; 2. Ventas al por menor: a) bazares, b) tiendas en cadena, c) farmacias, d) tiendas de comestibles, e) ferreterías y quincalla, f) garages, g) estaciones de servicios, h) cines; 3. Médicos; 4. Dentistas; 5. Hospitales; 6. Consumo de: a) alimentos envasados, b) específicos, c) perfumería d) drogas, e) aparatos de uso doméstico.

Informe especial con datos no susceptibles de tabulación estadística:

A. Descripción de las zonas comerciales y su distribución, B. Característi--

cas generales de estas zonas; C. Desarrollo de las actividades agrícolas y manufactureras; D. Descripción de los centros comerciales; E. Servicios de transportes dentro del país; F. Restricciones en las importaciones y en los cambios; G. Leyes nacionales y regionales, si las hay que puedan afectar de cualquier modo la publicidad; I. Fiestas de precepto nacionales y locales; J. Influencias de las estaciones climatológicas en las ventas; K. Zonas comerciales internacionales, acuerdos aduaneros y comerciales especiales con otros países que puedan influir en el volúmen de negocios.

Algunos de los objetivos especiales del análisis de mercado, que en realidad son los datos que más desea obtener el exportador y que le indican como encarar sus ventas en un mercado exterior, son los siguientes:

- Análisis cuantitativo para la determinación del potencial de ventas.
- Informe sobre clientes.
- Análisis de las tendencias del mercado.
- Investigaciones sobre opiniones y actitudes del consumidor.
- Firmeza en la aceptación de las marcas.
- Análisis de productos y envases.
- Estudio de sistemas de ventas y organización de las operaciones internas.
- Investigación de las ventas al por mayor y detalle.
- Análisis de los precios y su firmeza.
- Investigación sobre la distribución de costos.
- Análisis de las cifras de ventas.
- Pruebas de textos publicitarios mas convenientes.
- Investigación sobre medios de publicidad.
- Investigación de los factores económicos que afectan a la "mercadiza—

ción* y a las ventas (análisis de la demanda, grado de elasticidad del producto, y la competencia, sustitutos, etc.)

Esta serie de factores fue enumerada en la Primera Convención Internacional de Publicidad en Nueva York por la Asociación de Publicidad de Exportación en 1950. Los objetivos especiales del análisis de mercados son hoy infinitos, razón por la cual se dan los considerandos básicos, por lo que es de mayor importancia evaluar, especialmente en los países latinoamericanos, las relaciones entre el desarrollo industrial y el desarrollo económico, con el objeto de prevenir la vecindad de la crisis y la oportunidad de la entrada en el mercado.

No es común encontrar en los países latinoamericanos agencias especializadas y centros investigadores independientes como los existentes en países de habla inglesa y particularmente en los países de Europa occidental. Con excepción de Argentina, Brasil, Cuba y México, en los demás países latinoamericanos solo existen departamentos acoplados a agencias internacionales de propaganda que realizan investigaciones elementales, básicas; pero estos trabajos y aún los que se realizan en los cuatro países citados, hay mucho de improvisación propio de las ciencias nuevas. Pero en estos campos de experiencias están formándose, bajo la dirección de expertos especializados, verdaderos equipos de idóneos. Además, día a día, se afirman nuevos métodos, mas adecuados a la investigación científica en países insuficientemente desarrollados. Asimismo en Chile, auspiciado por la CEPAL, se cumple una meritoria labor formativa.

Más es en las manos del exportador, donde queda asimismo la alternativa de efectuar la investigación por sus propios medios y según sus posibilidades.

Este sistema tiene sus limitaciones, resulta mas largo y oneroso pero -

tiene sus ventajas, asegura una continuidad en el criterio de análisis e interpretación de los datos obtenidos. Debe tenerse en cuenta, a pesar de todo, que mantener permanentemente una organización de investigadores de mercados externos es un lujo prohibitivo para empresas de potencial medio.

A continuación se dan dos factores, que a juicio de redactores económicos argentinos, gravitan en mayor grado sobre el resultado de una investigación de mercado en el exterior:

a) La dirección del estudio.

Lo más importante en la investigación mercadológica, es la persona que la conduce y realiza. Esta persona debe conocer profundamente los métodos estadísticos y las fuentes de información. Además son muchas las investigaciones que fracasan por no saber aprovechar los datos obtenidos. A veces un análisis demasiado limitado es tan perjudicial como un análisis excesivo. Todas las cuestiones y métodos de carácter técnico deben dejarse en manos de un investigador competente. El estudio de los mercados extranjeros prácticamente no se ha iniciado en nuestro país, y la tendencia apreciable en otros más adelantados, es aprovechar las investigaciones y estudios realizados por las organizaciones locales más avanzadas, y en los casos que estos no existan registrar datos elementales con referencias a las características más notables del mercado.

b) El conocimiento del campo en el estudio de los mercados de exportación.

Es ésta una condición indispensable, no estimada en su verdadero valor por los institutos especializados a causa de comprensibles razones subjetivas: originariamente, la mayor parte de los investigadores eran extranje-

ros y, por supuesto, desconocían las características y hábitos de comportamiento social e individual de los mercados consumidores latinoamericanos, y especialmente sudamericanos. La formación de expertos regionales latinoamericanos va a solucionar progresivamente esta deficiencia, no ligera por cierto.

La asistencia regional resulta, pues, indispensable. Y a veces las conversaciones mantenidas con expertos y un grupo de datos inteligentemente elegidos pueden ser eficiente ayuda para quien conozca las características generales de un mercado. E inversamente, todo un estudio regional puede resultar distorsionado por la incapacidad para interpretar los distintos matices idiomáticos y la intencionada jerga popular de los países latinoamericanos, por mas voluntad que el planificador de la encuesta ponga en evitarlos. En ésta, como en toda otra rama de asesoramiento empresarial, la experiencia en el campo marca rumbos de eficiencia.

Según se desprende de lo expresado anteriormente, el estudio previo de los mercados extranjeros que se consideran potenciales destinatarios de muestras exportaciones, una vez decidida la acción comercial en el ámbito internacional, debe ser el objetivo preferencial para la dirección empresarial.

Las conclusiones finales del análisis pueden afirmar definitivamente la decisión adoptada en principio; o demostrar el error de un supuesto objetivo, paralizarla.

En el caso citado en segundo término, el error mas corriente es la sobrestimación de la demanda, a corto o largo plazo; y el siguiente la subestimación de la competencia. Si en cambio las conclusiones de la investigación aconsejan la entrada en determinado mercado exterior, la necesidad mas urgente impone la adopción de una actitud, de una conducta, de un criterio, que regule toda la

acción empresaria. Es decir, de una política de conducción del comercio exterior. Esta política de conducción no debe entenderse como un lineamiento general, sino como posiciones concretas y definidas frente a cada una de las principales cuestiones que afectan al comercio exterior. A continuación se enumeran las que pueden considerarse mas importantes:

- I. La decisión de exportar
- II. El responsable de las exportaciones
- III. Nivel y localización de las decisiones
- IV. Organización de la distribución y ventas
- V. Política de precios
- VI. Política de créditos

I. La decisión de dedicarse al comercio exterior. Implica cierta decisión, entrar en un mercado exterior y permanecer en el mismo, aún en las peores condiciones posibles, pues se supone que las mismas han sido ya evaluadas y consideradas en el previo análisis del mercado. Por eso la decisión de exportar adquiere una importancia singular. Ante todo es necesario tener en cuenta:

a) Reviste circunstancias especiales una decisión de no entrar en el comercio exterior:

1- En primer término se adopta una contraposición a predecisión original; de manera que se la considera a salvo de ser adoptada por inercia.

2- En segundo término, admite siempre una decisión contraria posterior (cuando las circunstancias cambien), sin lesionar en absoluto el prestigio empresario.

b) En cambio, la decisión contraria, o sea la de entrar en el comer---

cio exterior, significa responsabilidades muy serias para la empresa:

1- Porque dicho negocio es actualmente "solo para profesionales", a raíz del desarrollo adquirido después de la guerra.

2- Porque, según las circunstancias apuntadas últimamente, una competencia organizada y fuerte es la permanente espada de Damocles aún en los mercados mas alejados.

3- Porque tal decisión, generalmente, por dos razones fundamentales es irreversible:

-- las serias inversiones que exige su desarrollo;

-- el desprestigio empresario que acarrearía un paso atrás.

c) Además la vigente actualidad enfrenta al exportador de los países de la ALALC con dos realidades de primer orden, que son:

1- La ola de inversiones de los países desarrollados en el hemisferio sur, aparentemente impulsados por dos razones básicas:

a) La saturación y agresiva competencia en los propios mercados de consumo, que impone una ley: exportar y declinar, cuando no desaparecer.

b) La intención subyacente en altos niveles del capital de sacrificar beneficios inmediatos a cambio de seguridad geográfica y garantías de supervivencia económicas, surgidas en la segunda mitad de la década del 40.

Esto significa desarrollo de los negocios europeos y especialmente norteamericanos, fuera de sus respectivos territorios, y con preferencia en América Latina, lo que ensombrece considerablemente las meras actividades de exportación. En otras palabras, significan industrias optimizadas,

productos de gran calidad, bajos precios, distribuidoras eficientes, supermercados, comercios en cadena y los mas modernos métodos de mercadización.

2- La extensión del empleo de métodos de eficacia probada en los mercados interiores americanos y europeos, aplicados con renovada intensidad en los países insuficientemente desarrollados con el apoyo coordinado de propaganda, promoción de ventas y relaciones públicas, utilizando en las ventas desde la subasta "a la holandesa" hasta las mas modernas técnicas de acción domiciliaria, complementando la campaña con una política crediticia adecuada regionalmente con sentido compensatorio.

Por lo expuesto, la determinación de encarar o no el negocio de exportación surge como una decisión de absoluta prioridad entre las cuestiones más importantes que conforman una política de conducción equilibrada de los negocios.

II. El responsable de las exportaciones. El encargado de la exportación parece como la figura clave de todo el negocio del comercio exterior. Su elección, el grado de autoridad que deba concedérsele, la localización de su comando, la asistencia de los especialistas con que deba contar, su jurisdicción comercial, posición e influencia en la plana mayor empresaria, etc. son algunas de las cuestiones que han de resolverse teniendo en cuenta que sus consecuencias pueden ser definitivas y que la decisión, por lo tanto, ha de ser óptima.

La estructura, organización y magnitud del negocio, imponen las condiciones que debe reunir el responsable de la exportación.

Han de diferir, por supuesto, según dé:

a) Régimen de exportación directa, donde el productor de los bienes to

ma en sus manos todas las etapas del negocio de comercio exterior.

b) Régimen de exportación indirecta, donde el negocio de comercio exterior está en manos de intermediarios.

En el segundo caso, buena parte de las operaciones de exportación ocupan al control del encargado responsable en la oficina del productor.

Existen, sin embargo dos recomendaciones básicas que pueden ser de gran utilidad, y que poseen validez general:

1- Los encargados de la selección deben superar en todos los niveles al seleccionado;

2- Debe poseer el candidato conocimientos específicos profundos, es decir, sobre el producto, el negocio y modernos métodos de organización y ventas.

III. Nivel y localización de las negociaciones. Para una adecuada política de conducción de las exportaciones nada hay más importante que las decisiones que deben ser adoptadas en el país de origen de la mercancía, es decir, fuera del mercado de consumo. Todas ellas exigen gran conocimiento del terreno, es decir:

a) De las condiciones imperantes en el mercado extranjero que puedan afectar a esas decisiones o reaccionar negativamente frente a ellas.

b) De los hábitos de consumo, cuidándose de que aquellas no choquen abiertamente contra éstos.

Si bien una pauta sobre el nivel de las decisiones debe ser establecida originariamente en cada caso por la plana mayor de la empresa, los más avezados conocedores en el negocio de exportación coinciden en afirmar que el

comité de exportación, y en los casos que las circunstancias lo aconsejaren la misma dirección de la empresa, deben resolver en el país de origen y sobre el terreno de la fábrica en los casos fundamentales y no limitativos siguientes:

1º Cuando la decisión afecta al producto, su uso o función, a su empaque y presentación, o a su envío o entrega.

2- Cuando la decisión afecta a la política general de la empresa o marca, respecto a cuestiones vitales como calidad, precio o crédito; o respecto a otras de menor importancia, pero que hayan sido exteriorizadas en campañas de difusión institucional.

IV. Organización de la distribución y ventas.

A continuación se inserta un esquema estructural sobre organización del comercio exterior:

Operaciones en el país de origen	
Exportación directa (el fabricante)	Exportación indirecta (el agente)

Funciones intermedias Los servicios de tráfico

- financieros
- de crédito
- de transporte
- de comunicación
- de seguros
- de protección y garantía
- otros varios

Operaciones en el mercado de destino por intermedio de :

- | | |
|----------------------------|--------------------------|
| -Representante exclusivo | -Sucursales propias |
| -Distribuidor exclusivo | -Fábricas filial l asoc. |
| -Concesionarios exclusivos | -Fábricas independientes |
| -Vendedores directos | -Importador extranjero |

La actividad de exportación se podrá dividir en tres conjuntos de operaciones complejas:

- a) Las que se realizan en el lugar de origen de las mercancías;
- b) Las que tienen lugar entre éste y el lugar de destino;
- c) Las que se desarrollan en el mercado consumidor.

Si bien las ventas pueden concretarse eventualmente en cualquiera de las tres etapas señaladas, cuando nos referimos a la organización de la distribución y ventas, debemos tener presente las que se desarrollan en el mercado consumidor.

Ventas al exterior de calzado nacional: Los industriales argentinos tienen probabilidades de colocar parte de su producción de calzado en los Estados Unidos de América. La experiencia recogida por un grupo de 32 industriales que viajaron para exponer en la 5a. Feria Internacional de Chicago, indica que los calzados argentinos se encuentran en condiciones competitivas de calidad y precio para entrar en el mercado estadounidense. Previamente será necesario un período de adecuación de las fábricas para producir calzados cuyas hormas, numeración y ancho respondan a las exigencias del consumidor norteamericano. El montaje de esta industria paralela para la exportación, requiere relativamente poco tiempo. En la semana anterior a la Feria, se enviaron 90 muestras pedidas por importadores norteamericanos. Además se iniciaron contactos con importadores de Francia, Alemania, Holanda y Suecia, con el propósito, de ampliar los eventuales mercados exteriores. En círculos industriales se estima que la gran competencia existente en el ramo en los Estados Unidos obligará a un ajuste máximo de los costos. Se considera también como factor decisivo para posibilitar las exportaciones, que el gobierno argentino aplique plenamente los regímenes

del draw-back y del 12% para la devolución de impuestos en las exportaciones no tradicionales. Las partidas exportables serán provistas de un certificado de calidad que expedirá la Cámara de la Industria del Calzado. Se busca evitar la repetición de experiencias como la ocurrida hace 10 años, cuando importadores europeos, interesados en el calzado argentino, pusieron en manos de comisionistas listas de pedidos que fueron satisfechas con ayuda de fábricas cuyos productos, de escasa calidad, provocaron reticencias para nuevas importaciones.

3) Evolución de las exportaciones - Valores exportados y destinos: De un trabajo efectuado por la Oficina de Estudios Económicos de Fiat, podemos ver la evolución poco significativa en su cantidad, pero de gran calidad, a excepción de los períodos de guerra antes comentados. A fin de observar la evolución de las mismas transcribiremos las siguientes cifras:

EXPORTACION DE CALZADO NACIONAL (11)

<u>AÑOS</u>	<u>PARES</u>	<u>VALOR EN M\$N</u>	<u>VALOR EN DOLARES</u>
1935	63.456	348.850	
1936	46.260	161.639	
1937	11.364	45.641	
1938	45.264	213.850	
1939	17.796	78.575	
1940	9.912	50.695	
1941	77.244	340.914	
1942	196.692	1.390.795	
1943	793.620	5.239.875	
1944	832.296	7.179.886	
1945	916.956	9.868.961	
1946	1.672.872	35.436.620	9.449.765
1947	282.732	6.325.256	1.686.734
1948	49.296	1.038.487	259.621
1949	10.404	267.700	53.540
1950	9.624	499.973	66.663
1951	50.688	3.114.097	415.212
1952	1.860	180.716	12.908
1953	7.020	706.453	50.460
1954	3.072	301.442	21.315
1955	600	81.113	5.816
1956	10.464	915.605	27.455
1957	43.644	3.497.456	87.589
1958	40.008	2.789.885	52.188
1959	23.628	6.987.070	85.609
1960	3.672	1.398.607	16.915
1961	1.296	574.634	6.957
1962	6.288	491.089	4.029
1963	10.368	5.966.925	43.062

En 1935 se exporta calzado a Bolivia, Chile y Paraguay. En 1936 y 1937 los mercados de Brasil, España, Francia, Panamá, Portugal y Suiza tienen la oportunidad de apreciar la calidad de nuestra manufactura. De allí en adelante la tendencia se mantiene hasta 1947.

En los últimos cuatro años, el volumen de producción es bastante irregular y se registran exportaciones de escasísima importancia.

4) Perspectivas de mantener los mercados conquistados y conquistar nuevos mercados: La República Argentina quiere y puede vender su producción industrial en el exterior.

A la capacidad empresaria y a la calidad y eficiencia alcanzadas, se agregan diversas medidas oficiales de fomento, que comienzan con la "desburocratización" de los trámites y llegan a la concesión de líneas crediticias.

Siguiendo un principio que preside en general la economía nacional, las ventas al exterior se realizan de acuerdo al libre juego de la oferta y la demanda, y la "papelería" habitual ha quedado reducida a un solo formulario, sobre el cual intervienen las diversas oficinas competentes. Pero si eso es importante, desde el punto de vista de la agilización de los trámites, otras normas confirman una estructura de promoción que permite a la industria argentina su adecuación a los precios y condiciones del comercio internacional.

Así por Circular B 344 RC 145, el Banco Central de la República Argentina dispuso la compra a los bancos autorizados para operar en cambios, de letras en moneda extranjera provenientes de exportaciones no tradicionales de productos del país. Esta financiación puede alcanzar hasta el 80% del valor FOB de la exportación, con plazos de hasta cinco años para bienes de capital, hasta dos a-

fios y medio para bienes durables y semidurables y hasta un año para otros productos.

Las letras que en condiciones estipuladas por la norma adquiriera el Banco Central, devengan un interés del 6% en el caso de compra a Bancos Oficiales, de los cuales el 2% es para la institución central, tasa que se mantiene para compras de letras a bancos privados, aunque éstos pueden convenir con el exportador la parte de interés que les correspondiere.

Desde luego, esta línea de financiación exige una serie de garantías que debe presentar el exportador, pero fundamentalmente es destacable que debe asegurarse el pago al contado de por lo menos el 20% del valor FOB de la exportación y que las letras a negociarse sean avaladas por una institución bancaria del país importador, a satisfacción del Banco Central de la República Argentina.

Otra norma es la del "draw-back", por la cual los derechos aduaneros y adicionales, los recargos de cambio que recargan la importación de materias primas, artes, piezas y embalajes, se reintegran en el caso de exportaciones. De esta forma, la industria argentina, logra parte de abastecimientos desgravados y, consecuentemente, en mejores condiciones de costo para las ventas al exterior.

Por otro lado, el régimen de "draw-back", estructurado por el decreto N° 8051/62, esté complementado por otras dos medidas concurrentes, de las cuales resulta que toda exportación manufacturera no tradicional queda exenta de impuestos internos. En otras palabras, quien adquiere en el exterior un producto argentino que reúna la calificación mencionada, no paga en su precio ningún impuesto de orden nacional.

Estas dos normas son: la primera, el decreto 3696/60, de conformidad con cuyos artículos 1º y 2º esas exportaciones quedan eximidas del pago del impuesto a las ventas, actualmente del 10%, y la segunda, el decreto 1127/63, por el cual las exportaciones de manufacturas no tradicionales gozan de un reintegro del 12% sobre el valor FOB, en concepto de impuestos abonados en el mercado interno.

Una nueva medida se ha agregado a las anteriores: el decreto 5343/63, que establece un régimen de importación temporaria de materias primas y semielaboradas para su reexportación, después de ser beneficiados, elaborados o transformados. De esta forma, se evita el pago de los derechos y recargos vigentes para las importaciones y, consecuentemente, se elimina el costo del capital destinado a esas inversiones.

Como puede apreciarse, el conjunto de normas comentadas favorece las exportaciones argentinas y nos permite colocarnos en condiciones, si no iguales, por lo menos equivalentes en el mercado internacional, de manera que quienes compran productos argentinos, son en última instancia, beneficiados por un menor costo de sus adquisiciones.

Si a esto le agregamos, en el caso de los países de la ALALC, las ventajas que, sobre otros orígenes, implican las concesiones ya otorgadas, y las que aún pueden lograrse, es evidente que, en la zona, dicha estructura se constituiría en factor positivo para la intensificación del intercambio, o sea, favorecerá una mayor dinámica y efectividad de la integración.

La inexistencia de un sistema de seguros, configura un vacío que debe ser cubierto a fin de dar mayor impulso a las exportaciones no tradicionales.

5) Control de calidad del producto: Debido a la calidad del calzado que se elabora, a la buena mano de obra que se emplea y a la calidad de la materia prima utilizada, la producción nacional de calzado ha alcanzado una ubicación destacada en el mercado mundial. Sin embargo se han perdido importantes mercados extranjeros debido a la acción de intermediarios inescrupulosos que en períodos posteriores a la segunda guerra mundial, exportaron calzado de baja calidad.

A fin de evitar también la acción de otros comerciantes que engañaban al público consumidor del país, ofreciendo como "importada", mercadería de fabricación nacional, el Parlamento dictó en el año 1923 la ley 11.275 de identificación de mercaderías, con la obligatoriedad de colocar la leyenda "Industria Argentina" en todos los productos fabricados en el país.

El 12 de enero de 1939, el Poder Ejecutivo dictó el decreto N° 21.534, sobre la identificación del calzado exclusivamente, cuyo texto se ha transcrito en este trabajo en la página N° 68, con lo que se ha logrado llenar un gran vacío en esta especialidad.

CAPITULO VII

LA INDUSTRIA DEL CALZADO EN LA ECONOMIA ARGENTINA

- a) Gravitación en la economía nacional y local
- b) La acción del Estado y la iniciativa privada
 - 1) Crecimiento de las empresas
 - 2) Enseñanza Industrial
 - 3) Créditos acordados a la industria.

LA INDUSTRIA DEL CALZADO EN LA ECONOMIA ARGENTINA

a) Gravitación en la economía nacional y local: Obvio es destacar la importancia que tiene esta industria en lo que respecta a localización de la misma, en lugares aún donde no exista mano de obra adecuada. En lo referente a la capacidad de adaptación del operario puede llevarse a aquellas zonas donde si bien no existen antecedentes, mediante la acción del estado y la iniciativa privada puede llegarse por medio de la capacitación técnica a formar operarios especializados.

Hemos comentado en capítulos anteriores la gran cantidad de industrias conexas que deriva la industria del calzado, la localización de zonas adecuadas, mediante la desgravación impositiva, ayuda técnica y otras ventajas, traerían aparejado un desarrollo, alrededor de los centros de fabricación del calzado y una gran cantidad de industrias derivadas daría a todas luces expansión industrial en aquellos lugares en que se instalen. Si consideramos la ubicación zonal en todo el territorio de la república, podremos decir que traerá agregado un impulso de producción, que permitirá obtener un stock de calzado, y mediante una adecuada comercialización, podrá llegar a tener una destacada importancia en el rubro de "productos exportables no tradicionales".

b) La acción del Estado y la iniciativa privada: Es indudable que la acción directriz del estado es necesaria en este tipo de industria que tantas alteraciones ha sufrido a través de la evolución que hemos tenido oportunidad de analizar.

Es precisamente al mismo que le toca destacada responsabilidad en la ubicación de industrias que prontamente afectarán favorablemente en la economía

local y por ende de la Nación.

La capacitación de técnicos en escuelas fábricas es otro punto importante de arranque de esta industria que se encuentra en estos momentos en un estado latente y que mediante impulsos derivados del sector oficial y privado, se ha de sacar del estado de estancamiento por el que hoy atraviesa.

Otro punto olvidado por los dirigentes estatales es de otorgar créditos adecuados a fin de dar el medio necesario para que pueda esta industria obtener una franca evolución, ya que los otorgados hasta el momento, no son los adecuados para que pueda dar a nuestro país amplias satisfacciones.

Conjuntamente con la acción que pueda desarrollar el Estado debe ubicarse el empresario, en especial en lo que a clandestinismo se refiere, ya que un enérgico control de calidad y adecuada aplicación de las medidas, ya estructuradas, pero no aplicadas con ecuanimidad, puede obtener resultados sorprendentes, en cuanto a la calidad del producto. Se desprende que dicha canalización deberá hacerse mediante las respectivas cámaras, conjuntamente con organismos estatales.

1) Crecimiento de las empresas: Si bien se carece de datos estadísticos que nos permitan ubicarnos con cierto grado de precisión sobre el crecimiento de las empresas que forman el complejo industrial de esta rama de la industria del cuero, podemos decir que existen algunas empresas bien dotadas técnicamente y cuya estructura fabril es ejemplo de organización, pero la mayoría de las empresas se halla en un estancamiento provocado como consecuencia del estrangulamiento tipo cuello de botella, debido a diversos y concurrentes factores, uno de ellos es la falta de una política adecuada de créditos, una organización adecuada en la comercialización de excedentes de stocks

en el exterior con un planeamiento orgánico como el comentado en el punto 4 del capítulo VI y de un reequipamiento de bienes de capital, ya que en las empresas comentadas se trabaja con maquinaria obsoleta y antieconómica y en gran parte con gran cantidad de mano de obra, la que al ser escasa hace que el costo del producto se encarezca.

Entendemos que ajustando, con pocas medidas combinadas de carácter oficial y una adecuada organización permitirán aumentar el crecimiento equilibrado de las empresas dedicadas a la fabricación de calzado.

2) Enseñanza industrial: Como consecuencia del perfeccionamiento técnico, del desarrollo de la organización industrial y de la multiplicación de las industrias, se ha hecho necesario el aprendizaje técnico, que en la época del trabajo manual se efectuaba prácticamente en el círculo familiar. Nuestro país en fecha reciente y con evidente atraso en relación a otros, se ha preocupado de este fundamental aspecto de la economía de una nación. Hasta entonces los esfuerzos realizados se reducían a algunas iniciativas del Estado y de empresas privadas, pero todo ello sin una coordinación adecuada. Como resultado de esa imprevisión, el país se ve frente a un déficit de mano de obra especializada, del que por cierto no se sustrajo la industria que interesa a nuestro estudio. Ello revela que la organización de la enseñanza, en este aspecto, en base a las escuelas industriales existentes no era suficiente, en parte por su reducido número y en parte por deficiencias en los planes de estudio. Se puede afirmar que la traba principal que ha impedido salvar esos inconvenientes, fue la ley 11.317 del trabajo de menores y mujeres, que establecía la jornada de seis horas para los menores de 18 años, con que se perjudicó a los mismos a quienes se quiso favore

cer, ya que les resultaba difícil a los mismos encontrar ocupación, y de ese modo aprender un oficio útil. Para las empresas dicha disposición también resultó perjudicial, por el mayor costo que significa el tener que encarar para cada caso en particular la enseñanza del respectivo oficio. Los industriales de este y otros ramos de producción, bregaron constantemente por la derogación de esta prohibición. Recién en 1944 por el decreto N° 14.538 modificado parcialmente por el decreto N° 6648/45, se organizó la enseñanza industrial, autorizándose el trabajo de los menores de 18 años en determinadas condiciones. Con anterioridad por decreto N° 6289 del 24 de agosto de 1943, se suprimió la exigencia de que el menor debía tener la instrucción escolar obligatoria. En el caso de que el menor no hubiera completado dicha instrucción, se le impuso la obligación de concurrir fuera de las horas de trabajo a las escuelas complementarias, dependientes del Consejo Nacional de Educación, con el objeto de llenar aquella formalidad.

EE.UU es el país que más se ha preocupado en la formación de operarios diestros. Allí todas las industrias de cierto desarrollo mantienen institutos especiales, de educación técnica. Con respecto a la del calzado, cuenta con modernas y amplias instalaciones para instruir a obreros y técnicos, que deseen incorporarse a esta industria desde la producción hasta la venta al público. La escuela de calzado ocupa uno de los lugares mas importantes en Inglaterra, en este país se encuentra el Colegio técnico de zapateros y talabarteros y ha sido uno de los primeros en adoptar la enseñanza técnica de los trabajadores, siendo al mismo tiempo una de las más antiguas del Imperio. Originariamente la idea data de 1254, aunque el Colegio Técnico comenzó en el año 1889. La empresa checoslovaca "Bata" y sus filiales, tienen instala-

das escuelas de aprendices que son modelo de organización. En nuestro país, algunas instituciones y empresas han organizado cursos de enseñanza de sus respectivas especialidades, entre las que se hallan el Instituto Argentino de Artes Gráficas, desde 1914, el Instituto Profesional de las Industrias Textiles Argentinas desde 1927, la empresa metalurgica La Catita y la asociación de ferroviarios La Fraternidad. La industria del calzado también realizó con anterioridad al Decreto 14.538/44 ya citado, su propia escuela técnica, por intermedio de la Cámara que agrupa a un importante sector de fabricantes. Su creación fue resuelta en la sesión que efectuara la Comisión Directiva el 27 de mayo de 1943. Tanto la inscripción como la enseñanza son gratuitas, habiendo ido en constante aumento el número de cursos que se dictan. Ultimamente se ha encarado la instalación de una planta piloto a fin de formar aprendices diestros y capacitados a razón de 600 anuales, que es el máximo que se considera que esta industria puede absorber.

En el año 1945 agregaron 128 alumnos del curso de cortado y del de modelistas, todos los cuales hallaron ubicación adecuada. Durante 1946 funcionaron tres cursos, a saber: a) cortadores; b) modelistas; c) aparadores. A los efectos de ampararse en las disposiciones especiales contenidas en los Decretos que organizaron el aprendizaje oficial, la Cámara de la Industria del Calzado, inició gestiones sobre la reducción del nuevo gravamen establecido por los mismos y reconocimiento de las escuelas existentes. El gravamen general establecido es del 10% sobre el total de los sueldos, salarios, jornales y remuneraciones en general, pero de acuerdo con lo dispuesto en el punto V, art. 43 del Decreto 6648/45, los contribuyentes que tengan organizados cursos de aprendizaje para menores de 18 años, individual o colecti

vamente, que contribuyan al mantenimiento de escuelas o cursos de dicha índole, organizados por asociaciones o Cámaras gremiales, y siempre que tales cursos y escuelas estén aprobados por la Comisión Nacional de Aprendizaje y Orientación Profesional, podrán obtener una reducción de dicha tasa, abonando el 2%. Dicha comisión que tiene a su cargo la dirección, contralor e inspección del aprendizaje depende de la Secretaría de Trabajo y Previsión. Hasta ahora el gravamen precedente del 10% o del 2%, según los casos se ingresa reducido en un 50%, en virtud de las disposiciones del artículo 56 del mismo Decreto. Habiendo sido autorizada la tasa reducida para los fabricantes que contribuyen al sostenimiento de la escuela de la Cámara, los mismos abonan en la actualidad un impuesto del 1%, ingresando a la vez un 2% a dicha Cámara para el mantenimiento de la escuela.

Los fondos recaudados por la Cámara de la Industria del Calzado, en base a la contribución de sus asociados, que de acuerdo con la última memoria de la Institución correspondiente a su XXX ejercicio, alcanzaba a \$ 14,222,61, no se ha invertido, a la espera de una resolución de la Comisión de Aprendizaje que determine definitivamente la situación de la escuela. Se proyectó luego la organización de la enseñanza técnica sobre nuevas bases. Con buen criterio se dispuso que la misma dependa del Consejo Nacional de Educación en cuya sección tercera se refundirán las actuales escuelas de Aprendizaje, de Artes y Oficios, Industrias Técnicas, monotécnicas y demás análogas, comprendiendo además la enseñanza comercial.

Dicha enseñanza comprenderá tres grados que son: 1) capacitación; 2) perfeccionamiento y 3) especialización, impartándose cada uno de ellos en una escuela distinta.

La enseñanza de las Escuelas Técnicas, en cualquiera de sus grados será gratuita para todo obrero, artesano o empleado que viva de su trabajo o para los que de ellos dependan. El horario de clases sería establecido de acuerdo al usual de trabajo en el lugar correspondiente.

Para las grandes empresas se establece la obligación de cooperar en el sostenimiento de becas para la enseñanza técnica en sus 3 grados, considerándose que se halla en aquella categoría toda empresa con un capital superior a \$ 500,000. Finalmente como complemento de la enseñanza técnica, existirá un Instituto Central Psicotécnico y de Orientación Profesional, en el que se realizarán las pruebas de aptitud previas al ingreso en la enseñanza.

3) Créditos acordados a la industria: En la memoria del Banco de Crédito Industrial Argentino, correspondiente al año 1944, en que inició sus actividades, llenando de esa manera una sentida necesidad de la industria, se detallan los créditos acordados por rubros y grupos de industria, siguiendo la clasificación de los censos industriales efectuados últimamente. La información se refiere a los cuatro últimos meses de dicho año, ya que el Banco recién abrió sus puertas al público el 1º de setiembre de 1944. Las solicitudes de crédito acordadas alcanzaron a 340, por un total de \$ 26.870.700, de las cuales correspondieron al grupo LX "Cueros y sus manufacturas", 20, por \$ 625.700, lo que representa el 2,33% del total.

El citado grupo ocupa así el décimo lugar por la importancia de los créditos acordados. Los grupos "Metales y sus manufacturas", exclusive maquinarias y "Sustancias y productos químicos y farmacéuticos, aceites y pinturas" que son los que figuran en el primer lugar absorvieron casi 3/4 partes del to

tal de préstamos (73%) y algo mas de la mitad de las operaciones (57,6%). El total correspondiente al grupo "Cueros y sus manufacturas" se discrimina en la siguiente forma:

<u>R u b r o</u>	<u>Nº de operaciones</u>	<u>Créditos acordados</u>
Cueros, pieles	6	535.000
Saladeros y paladeros de cueros	1	5.000
Calzado	3	26.000
Arneses, guarniciones, valijas	4	21.000
Correas de suela para transmisiones	1	5.000
Artículos de cuero	<u>5</u>	<u>33.700</u>
Totales	20	625.700

En el cuadro precedente se puede observar la escasa proporción que corresponde al rubro Calzado. A continuación se detalla lo acordado a los demás rubros que figuran en otros grupos.

<u>R u b r o</u>	<u>Nº de operaciones</u>	<u>Créditos acordados</u>
Calzado de tela	1	3.500
Calzado de caucho	1	30.000

De manera que si reunimos todos los rubros comprendidos en la industria del calzado, resulta que han realizado en total 5 operaciones por un importe de \$ 59.500. Dichos rubros considerados individualmente ocupan los últimos lugares entre las numerosas industrias que han operado en ese período. En la Memoria del año 1945, los préstamos acordados han sido clasificados solamente por grupos de industria, por lo que no es posible apreciar los que corres-

ponden a la del calzado. El grupo IX "Cueros y sus manufacturas" figura con 149 operaciones por un total de \$ 3.317.900 en el noveno lugar. Dicho importe representa el 2,5% del total, es decir que se ha producido un leve incremento en la proporción, en relación al período anterior.

Préstamos acordados en los últimos años a la Industria del Calzado (11)

AÑO	Calzado de Goma		Calzado de Cuero		Total	
	Nº de operac.	Miles de m\$	Nº de operac.	Miles de m\$	Nº de operac.	Miles de m\$
1960	37	8.227	435	59.263	472	67.490
1961	43	15.170	412	110.139	455	125.309
1962	36	12.296	356	75.253	376	87.589
1963	19	6.930	229	37.175	248	44.105

EVOLUCION SECTORIAL DE LOS PRESTAMOS BANCARIOS

								VARIACION	
	31-12-64	Enero	Febrero	Marzo	Abril	Mayo	Junio	31-12-64/30-6-65	
	cifras expresadas en miles de millones de m\$							en miles de mill.	(%)
Exp. Agropecuaria	76,7	79,2	80,5	77,7	80,7	83,7	87,3	10,6	13,8%
Minería	0,9	0,9	0,9	0,8	0,9	0,8	1,2	0,3	33,3%
Industria									
-Alimentos, Bebidas, Tabaco	28,2	27,4	27,6	29,2	29,9	29,0	30,8	2,6	9,2%
-Textil	21,8	21,8	22,1	23,0	23,5	23,9	25,6	3,8	17,4%
-Cuero	2,0	2,0	2,1	2,0	2,0	2,1	2,0	-	
-Madera	3,3	3,3	3,3	3,2	3,4	3,3	3,5	0,2	6,1%
-Papel y artes gráficas	5,6	6,6	5,9	5,9	5,5	5,9	5,7	0,1	1,8%
-Metalúrgica	17,3	17,6	17,4	17,9	18,3	18,5	19,6	2,3	13,3%
-Maquinarias, vehículos y rep.	13,7	13,8	15,0	14,9	15,2	15,8	15,7	2,0	14,6%
-Artefactos eléctricos	3,7	3,8	5,7	3,9	4,1	4,2	4,3	0,6	16,2%
-Piedras, vidrio y cerámica	4,0	3,9	4,0	4,0	4,0	4,0	4,3	0,3	7,5%
-Prod. químicos y petroleros	13,0	12,9	13,2	13,4	14,4	13,8	13,8	0,8	6,1%
-Energía eléctrica y gas	3,8	3,8	3,8	5,3	5,4	5,6	6,0	2,2	57,9%
-Otras Industrias	3,4	3,5	3,4	3,4	3,3	3,7	4,2	0,8	23,5%
Construcción	10,1	9,9	9,8	10,1	10,3	10,1	10,5	0,4	4,0%
Comercio	44,2	44,1	45,1	45,6	47,8	48,7	51,2	7,0	15,8%
Servicios	12,9	13,0	13,3	13,3	13,7	14,1	15,5	2,6	20,1%
Entidades Oficiales	3,8	6,4	6,7	7,3	7,3	7,3	7,1	3,3	86,8%
Otros	10,3	10,7	11,3	11,4	11,9	12,4	12,9	2,6	25,2%
TOTAL	<u>278,7</u>	<u>284,6</u>	<u>291,1</u>	<u>292,3</u>	<u>301,6</u>	<u>307,0</u>	<u>321,2</u>	<u>42,5</u>	<u>15,2%</u>

PRESTAMOS ACORDADOS ANUALMENTE A LA INDUSTRIA DEL CALZADO, SEGUN LA UBICA-
CION DE LOS ESTABLECIMIENTOS (1)

UBICACION	1960				1961			
	G O M A		C U E R O		G O M A		C U E R O	
	Op.	Miles de mñ	Op.	Miles de mñ	Op.	Miles de mñ	Op.	Miles de mñ
Capital Fed.	17	3.246	207	35.823	11	8.159	171	78.602
Suburbios	11	3.372	64	16.275	8	2.944	68	19.921
Bs. Aires(1)	-	-	22	484	-	-	33	751
Córdoba	3	1.046	7	482	6	1.290	7	967
Corrientes	-	-	7	428	-	-	14	368
Entre Ríos	-	-	-	-	-	-	3	497
La Rioja	-	-	-	-	-	-	5	570
Mendoza	-	-	4	102	-	-	3	63
Salta	-	-	1	5	-	-	-	-
San Juan	-	-	7	182	-	-	12	320
San Luis	-	-	2	55	-	-	5	142
Santa Fé	6	563	66	4.282	18	2.777	82	7.538
Sgo. del Estero	-	-	35	838	-	-	-	-
Tucumán	-	-	-	-	-	-	2	43
Chaco	-	-	13	307	-	-	5	327
Formosa	-	-	-	-	-	-	-	-
Jujuy	-	-	-	-	-	-	1	20
Misiones	-	-	-	-	-	-	1	10
Neuquén	-	-	-	-	-	-	-	-
La Pampa	-	-	-	-	-	-	-	-
TOTALES	37	8.227	435	59.263	43	15.170	412	110.139

(1) Excluidos los suburbios de la Capital Federal.

PRESTAMOS ACORDADOS ANUALMENTE A LA INDUSTRIA DEL CALZADO, SEGUN LA UBICA-
CION DE LOS ESTABLECIMIENTOS (11)

UBICACION	1962				1963			
	G O M A		C U E R O		G O M A		C U E R O	
	Op.	Miles de mñ	Op.	Miles de mñ	Op.	Miles de mñ	Op.	Miles de mñ
Capital Fed.	3	1.460	143	48.928	-	-	85	24.993
Suburbios	15	7.143	45	17.172	13	4.755	18	6.384
Bs. Aires(1)	-	-	27	1.051	-	-	19	431
Córdoba	14	2.839	12	578	6	2.175	12	614
Corrientes	-	-	10	620	-	-	10	518
Entre Ríos	-	-	2	116	-	-	1	20
La Rioja	-	-	1	7	-	-	2	33
Mendoza	-	-	1	20	-	-	1	20
Salta	-	-	3	172	-	-	-	-
San Juan	-	-	12	580	-	-	5	108
San Luis	-	-	3	235	-	-	1	120
Santa Fé	6	264	39	3.237	-	-	45	2.439
Sgo. del Estero	-	-	22	1.538	-	-	17	732
Tucumán	-	-	3	182	-	-	4	240
Chaco	-	-	5	230	-	-	4	213
Formosa	-	-	1	40	-	-	-	-
Jujuy	-	-	1	10	-	-	1	4
Misiones	-	-	7	552	-	-	3	70
Neuquén	-	-	1	25	-	-	-	-
La Pampa	-	-	-	-	-	-	4	252
TOTALES	38	12.296	338	75.293	19	6.930	229	37.175

(1) Excluidos los suburbios de la Capital Federal.

CAPITULO VIII

CONCLUSIONES

- 1) Aspectos actuales de esta industria
- 2) Bases para una política orgánica en el orden de la producción.
- 3) Bases para una política orgánica en su comercialización.

CONCLUSIONES

1) Aspectos actuales de esta industria: Podemos decir con certeza después del análisis realizado que se trata de una industria de carácter típicamente vegetativo y fuertemente influenciada por las variaciones del poder adquisitivo de la población. En otras palabras, la producción es función del número de habitantes; a mayor crecimiento, mayor demanda, excepto si el poder adquisitivo del sueldo o salario sufre una importante variación, en cualquiera de los dos sentidos. En 1959, el desplazamiento del tipo de cambio originó un aumento en los precios, con el consiguiente deterioro en los ingresos, todo lo cual de vino en una gran retracción en las ventas de calzado. Se estima que el mercado absorbió menos de 40 millones de pares, cifra inferior, por lo menos, en 5 millones a la del año anterior.

Nuevamente en abril de 1962 la devaluación del peso argentino originó grandes aumentos, especialmente en el valor del cuero -materia prima principal- con lo que el costo de producción sufrió un considerable encarecimiento. A ello debe agregarse la crisis de carácter general que afectó a la industria nacional, factores todos ellos que determinaron una reducción en la producción, la que se calcula en un 25%. Esta situación está expresando que las empresas tienen capacidad ociosa en planta y equipo y tal vez, en material humano.

Los establecimientos fabriles inscriptos o individualizados superan los 3.000, de los cuales alrededor de veinte producían en 1962, el 10% del calzado nacional. De manera pues, que es necesario establecer diferencias al analizarlos con el fin de precisar las características principales. Las fábricas de elevado número de unidades producidas, cuentan con equipos de alta producción

por hora de trabajo y han venido reemplazando en los últimos años las máquinas de simplicidad técnica.

Luego se tienen unas dos mil fábricas en que la producción se realiza con maquinarias simples, siendo la mitad del proceso de fabricación manual.

El resto de las unidades es producido en pequeñas organizaciones fabriles, talleres, donde la máquina es casi desconocida, prevaleciendo los métodos manuales, y en donde la herramienta es el común denominador de uso.

Tenemos así distinguidas 3 categorías con sus características salientes: proceso altamente mecanizado, proceso semimecánico y proceso manual. Con el objeto de evidenciar la elevada concentración productiva puesta de manifiesto con anterioridad, se acompaña el resultado de la investigación efectuada sobre 10 empresas locales en 1962:

Producción en unidades de pares: 2.876.000; volumen de ventas en m\$ 527.000.000; inversiones en activo fijo: en m\$ 482.000.000; inversiones en maquinarias, en m\$ 230.000.000; cantidad de obreros ocupados 3.100.

En cuanto a los equipos empleados, éstos en la mayor parte de los casos exceden los 15 años de antigüedad, o sea, han superado con creces el período de vida útil y se encuentran en estado de obsolescencia. En los últimos años, se han incorporado al activo fijo maquinarias más modernas, pero ello no ha sido en el número necesario para introducir los cambios adecuados para una producción creciente en número, elevada en calidad y disminuída en costos.

Desarrollo fabril: Luego de 1946, año en el cual el volumen de exportaciones fue el más elevado de todos cuantos registran las estadísticas, esta rama industrial se contrajo en su producción, abasteciendo casi exclusivamente la demanda local. Esa reducción forzada en la producción ocasionó muchos incon

venientes a la oferta, la que debió disminuir precios a fin de colocar los artículos elaborados. Se estima que muchos talleres y pequeñas fábricas de bieron cerrar. A partir de entonces la demanda se estabiliza y la produc--- ción se adecúa a las posibilidades del mercado. Posteriormente a principios de 1959 se produce otra perturbación en el mercado, pero esta vez como con--- secuencia de las medidas cambiarias adoptadas en diciembre de 1958. Según se manifestara anteriormente, es esta una producción muy sensible a las va--- riaciones del poder adquisitivo. En ese año, el violento impacto de la de--- valuación del signo monetario, se hace sentir con rigor en el mes de setiem--- bre, cuando se iniciaron las ventas de la temporada primavera-verano y se produce la entrega de calzado a precios fuertemente elevados con relación a los que venían rigiendo hasta ese momento. El hecho de que recién en setiem--- bre se haya producido el aumento tope, se debe a que los mayores costos se van trasladando paulatinamente a los precios de venta, a medida que van in--- fluyendo en los costos de producción y también en la medida que desaparece de los comercios la mercadería de menor precio.

Recién a partir de abril de 1960 se estabiliza el mercado, época propi--- cia pues el público comúnmente intensifica sus compras de calzado con la en--- trada de la temporada invernal. El precio del calzado en los comercios re--- gistró un incremento del orden del 200%, mientras que la devaluación moneta--- ria de 1958/59, varió entre el 120 y 130%. De allí la lenta recuperación, pues hay que agregar que el consumidor en previsión de los nuevos costos hi--- zo adquisiciones que superaban sus necesidades, hecho que se registró hasta abril de 1959.

Lo señalado precedentemente influyó también en la actitud de los comer

cientes (zapaterías), que efectuaron durante 1959 compras inferiores en un 35% con relación a las del año anterior.

Durante el año 1961, el mercado se recupera favorecido por la estabilidad en los precios y el creciente poder adquisitivo de la población.

Cabe señalar que en cuanto al aspecto productivo el aumento de la tasa en el impuesto a las ventas operado en los primeros meses de ese año, significó un mayor gravamen en el aspecto financiero, suceso que se evidenció netamente al promediar el año, cuando se sentía mas pronunciadamente la falta de liquidez. Dicha tasa pasó del 8 al 10%.

En 1962 este sector experimentó la aguda retracción característica de todo el mercado nacional. La norma en el consumo fué y es común en todo el país y según informaciones suministradas en plaza se la estima en el orden del 30%. Las empresas más afectadas fueron aquellas que no previeron el hecho en toda su magnitud y que favorecidas por el tipo de calzado que manufacturaban de calidad standard, resolvieron producir adelantándose a la demanda. Los pedidos de reposición no adquirieron el volumen previsto y en consecuencia los stocks se elevaron considerablemente. En tal sentido es necesario aclarar que cierto tipo de calzado masculino, el que permite producir para stock, y algún tipo de calzado para niños.

En general se trata de calzado de calidad standard, pero tampoco es corriente esa actitud por parte de los empresarios. Solamente aquellos cuya fama en el mercado les permite asegurar su colocación en todo momento, apelan a este procedimiento de producir sin tener a la vista los pedidos, con el fin de utilizar la mano de obra un mayor número de meses al año y para que la producción de unidades sea con el mínimo de altibajos posibles.

Luego de los sucesos económicos posteriores a marzo de 1962, muchos empresarios modificaron sus planes de producción, reduciéndolos a la probable capacidad de absorción del mercado en las distintas plazas del país y por lógica consecuencia, se ajustaron también sus planteles de operarios y sus turnos de labor. La menor producción determinó menores ingresos y en consecuencia ahogo financiero. Este último aspecto en general, se ha tornado muy crítico, debido especialmente a la lentitud en la realización de las cuentas a cobrar que se ha extendido a plazos de 150/210 días. La selección de clientes ha sido relativa y en cierta forma muy difícil de individualizar pues en esta oportunidad aún el cliente de buen comportamiento ha quebrado esa conducta. Además la competencia marginal es grande. Tales razones y el temor de reducir aún más las ventas ha conducido a los fabricantes a la alternativa de tratar de vender de cualquier manera, agravando la situación de las empresas. Se ha verificado también liquidación de stocks a precio de costo, alterando así aún más la verdadera situación de la plaza. Todos estos hechos están indicando profundas perturbaciones que no son características de la actividad, razón por la cual es necesario despejarse de tales factores extraordinarios para una correcta evaluación de la industria y el mercado, tales características se han mantenido hasta 1963/64, notándose un ligero repunte en el año 1965, como consecuencia de una mayor demanda interna.

2) Bases para una política orgánica en el orden de la producción: Esta industria que ha sido motivo de satisfacción para todos los argentinos, ya que se manufactura con materia prima en un cien por ciento nacional, y se abastece totalmente del mercado interno, se ve en estos momentos en un estado

de estancamiento que es necesario impulsar, mediante una política orgánica y armónica en el orden de la producción y de la comercialización.

Es a la primera de ellas que nos abocaremos en este punto.

Una media docena de elementos básicos o andamiaje son los que servirán para dar a esta industria el impulso que necesita, para poder brindar al país divisas fuertes que nos permitan un mayor intercambio o una acumulación a efectos de nivelar nuestra balanza de pagos.

Tales elementos son los siguientes:

a) Créditos adecuados: que permitan desenvolverse sin el ahogo financiero por que atraviesan en este momento las industrias de este tipo.

b) Tecnificación: mediante la enseñanza adecuada en los distintos centros que se creen o existan.

c) Reequipamiento: la demora en concretar una renovación amplia del parque de maquinarias, constituye el principal factor que ha rezagado a la industria argentina del calzado, frente a sus similares extranjeros; por lo tanto en miras de una amplia producción, presupone aumentar el número de unidades, y para ello, debe contarse con maquinarias modernas, pues solamente ello origina una disminución de costos que permitirá una distribución de gastos fijos en una mayor cantidad de unidades producidas.

d) Eliminación del clandestinismo: Existe una industria paralela que se desenvuelve al margen de la legalidad y que perturba el mercado por obvias razones, debe ser eliminada de raíz por la acción conjunta del Estado y de los empresarios.

e) Control de calidad: Después de los antecedentes que tuvimos oportunidad de analizar, no debemos esperar más para que no sea un maravilloso ideal, sino una tangible realidad el estricto control de calidad en la fabricación,

mediante el correspondiente certificado de calidad expedido por organismos estatales.

f) Desgravación impositiva: Es al estado que debe preocupar sin llegar a interferir la acción del empresario, que esta industria salga del estado de estancamiento en que se halla; una medida de carácter fiscal que a primera vista, sin el análisis profundo, parecería de disminución en la recaudación impositiva traería agregado un fuerte rendimiento fiscal. La disminución de la tasa del impuesto a las ventas, el que actualmente alcanza al 10% sería beneficioso para la economía nacional.

Todas estas medidas serían inocuas si se tomaran independientemente o en forma aislada cada una de ellas, debe hacerse en forma conjunta e inmediata.

3) Bases para una política orgánica en su comercialización: Es la industria que nos ocupa, la que registra en mayor grado las sucesivas dificultades del mercado, originadas principalmente en fluctuaciones del ciclo económico. Por ello no ha desarrollado desde hace años un desnevolvimiento normal.

Es de destacar que ya en 1948 la capacidad de producción de las plantas fabriles, era en mucho superior a la demanda de mercado, situación ésta que se mantiene hasta la fecha.

Pero no se han realizado los esfuerzos que hubieran sido necesarios encarar para salvar los inconvenientes de captación de nuevos mercados, tanto internos como externos. Para obtener una ubicación en el campo internacional es menester un real perfeccionamiento de los factores que condicionen sus posibilidades mediante un mayor conocimiento y asistencia promocional.

Pese a que ya se ha comenzado, mediante algunas medidas oficiales posi-

tivas al avance hacia una conquista de mercados exteriores, reclaman para el perfeccionamiento de esa compleja estructura lo siguiente:

- a) Permanente y organizada actividad expositora en ferias y mercados.
- b) Un adecuado régimen en cuanto agilidad y efectividad de prefinanciación bancaria
- c) Un servicio diplomático y consular eficiente con recursos financieros, humanos e informativos y conexión directa que ayude a servir de nexo, simplificando engorrosos inconvenientes aduaneros y consulares
- d) Evitar la burocracia para la recepción y envío de mercaderías y/o muestras, que ya se adoptara internacionalmente en Bruselas en 1956
- e) Modernización de los puertos de nuestro país que agilicen y abaraten el movimiento o desplazamiento de mercaderías
- f) Un tratamiento impositivo de desgravación que sirva de fomento a las exportaciones
- g) Un estricto control de calidad, amparado por un certificado de calidad que acredite la bondad del producto exportado.

Todos y cada uno de estos puntos constituyen las bases para una sólida política de comercialización de esta industria, que por su importancia y calidad está llamada a ser uno de los pilares que permita el ingreso de divisas dentro de los bienes denominados no tradicionales.

-----ooOoo-----

Introducción	1
1. El problema de la educación	10
2. El rol del docente	25
3. El currículo	40
4. El aula	55
5. El aprendizaje	70
6. El evaluación	85
7. El profesionalismo docente	100
8. El futuro de la educación	115

9. El liderazgo	130
10. El cambio organizacional	145
11. El trabajo colaborativo	160
12. El uso de la tecnología	175
13. El rol de la familia	190
14. El rol de la comunidad	205
15. El rol del gobierno	220
16. El rol del sector privado	235
17. El rol de la sociedad civil	250
18. El rol de los medios de comunicación	265
19. El rol de los organismos internacionales	280
20. El rol de los organismos no gubernamentales	295

BIBLIOGRAFIA

BIBLIOGRAFIA

Diarios y revistas-artículos:

- Argentina Fabril - Publicación del 24/1/1966
- Clarín - Diario, Sección Económica - Publicación del 30/1/1966
- El Cronista Comercial - Publicación del 2/2/1966
- La Nación - Diario - Publicación del 17/11/1963
- Revista Metalúrgica - Nº 237 - Publicación Enero/Febrero 1964
- Revista de la Unión Industrial - Nº 8 - Publicación Octubre/Noviembre 1960
- Fabricación de Calzado - Facículos del Banco Provincia de Buenos Aires - Publicado por el Departamento de Investigaciones Económicas y Estadísticas - Año 1959.
- La Industria del Calzado - Banco Industrial de la República Argentina, División Económica - Año 1965 -

Libros:

- del RIO, Felipe Fortunato: "Después de la ojota" - 1949
- Diccionario Enciclopédico Hispano Americano - Tomo IV -
- Oficina de Estudios Económicos de FIAT O.E.C.E.I: "Importación - Industrialización y Desarrollo Económico, Evolución y Perspectivas" - Buenos Aires, 1964
- The National Shoe Manufacturers Association: "Facts and Figures on Footwear" - Estados Unidos - 1961 y 1963.
- O. I. T. : "Condiciones de Trabajo en la Industria del Cuero y del Calzado" -

CITAS BIBLIOGRAFICAS:

- 1) Enciclopedia Universal Ilustrada - Espasa Calpe S.A. - España - Pág. 2130
- 2) Diccionario Enciclopédico Hispano Americano - España, Tomo IV - Pag. 1097
- 3) Kimbal, Dexter S.: "Principios de Organización Industrial" - Buenos Aires 1945 - Pag. 420
- 4) Shoe Industry, Encyclopedia of the Shoe and Leather Industry - Londres, 1941 - Pag. 330
- 5) Cámara de la Industria del Calzado: "Las Grandes Industrias: Curtido, Calzado y Afines" Buenos Aires, 1935. Pag. 235
- 6) Del Río, Felipe Fortunato: "Después de la Ojota" - Buenos Aires, 1949 - Pág. 323
- 7) National Shoe Manufacturers Association: "Facts and Figures on Foot wear" EE.UU - Edición 1961 y 1963 - 120 páginas.
- 8) Oficina de Estudios Económicos de FIAT, O.E.C.E.I.: "Importación - Industrialización y Desarrollo Económico - Evolución y Perspectivas - Buenos Aires, 1964 - 461 pág.
- 9) Unión Industrial Argentina: "Revista de la Unión Industrial Argentina" - Serie N° 2 - N° 8 - Octubre/Noviembre de 1960, 95 pág.
- 10) Ministerio de Hacienda: "Dirección Nacional de Estadísticas y Censos - Buenos Aires.
- 11) La Torre, Jorge A.: "La Industria Argentina del Calzado, Banco Industrial de la República Argentina - División Economía - Buenos Aires 1964 - 43 pág
- 12) Departamento de Investigaciones Económicas del Banco Provincia de Buenos Aires: "Fabricación de Calzado" - Fascículos - Buenos Aires, 1959 - 61 pag

INDICE GENERAL

	Página
<u>Capítulo I : DEFINICION DEL CALZADO.</u>	4
Breve referencia histórica	5
a) En general	5
b) En la República Argentina	9
Evolución del oficio de zapatero	12
<u>Capítulo II : ASPECTOS TECNICOS INDUSTRIALES DE FABRICACION.</u>	15
a) Desarrollo de la técnica	16
b) Materiales y elementos componentes	21
c) Nociones sobre el proceso de fabricación	26
d) La mecanización. Sus alcances y efectos	37
e) La mecanización en la República Argentina	41
<u>Capítulo III: PRODUCCION MUNCIAL DEL CALZADO POR PAISES.</u>	43
a) Características principales	44
b) Producción	45
Posición que ocupa nuestro país	52
<u>Capítulo IV : CONSUMO DE CALZADO EN EL MUNDO.</u>	55
a) Generalidades	56
b) Consumo por países	56
c) Consumo de calzado en la República Argentina	58

<u>Capítulo V : PRODUCCION DE CALZADO EN LA REPUBLICA ARGENTINA.</u>	60
a) Características del calzado Argentino	61
b) Clasificación de los tipos producidos	66
c) Calidad de la producción	67
d) Materiales utilizados	71
e) Condiciones en que se cumple la elaboración industrial	73
f) Evolución de esta industria a través de las cifras censales	74
g) Capacidad de la producción actual	82
h) El problema de la mano de obra	83
i) Industrias conexas	86
<u>Capítulo VI : COMERCIALIZACION DE LA PRODUCCION ARGENTINA.</u>	88
a) En el mercado Interno	89
1) Evolución del consumo	89
2) Etapas en que se cumple su comercialización	91
b) En el mercado Internacional	91
1) Referencia histórica de su origen y evolución	92
2) Exigencias de los mercados importadores	97
3) Evolución de las exportaciones - Valores exportados y destinos	111
4) Perspectivas de mantener los mercados conquistados y conquistar nuevos mercados	113
5) Control de calidad del producto	116

<u>Capítulo VII : LA INDUSTRIA DEL CALZADO EN LA ECONOMIA ARGENTINA.</u>	117
a) Gravitación en la economía nacional y local	118
b) La acción del Estado y la iniciativa privada	118
1) Crecimiento de las Empresas	119
2) Enseñanza Industrial	120
3) Créditos acordados a la industria	124
<u>Capítulo VIII: CONCLUSIONES.</u>	130
1) Aspectos actuales de esta industria	131
2) Bases para una política orgánica en el orden de la producción	135
3) Bases para una política orgánica en su comercialización.	137
<u>BIBLIOGRAFIA.</u>	139

—————ooOoo—————

Indice de Gráficos, Cuadros y Láminas

Gráfico de un cuero para cortes en el que se indica el uso a que se destina cada parte.	38
Gráfico de un cuero para suela en el que se indica el uso a que se destina cada parte.	39
Gráfico de producción, en millones de pares, de calzado en la República Argentina.	54
Primeros 12 productores de Calzado	52
Largo comparativo de plantillas	62
Mano de Obra	85