

**LA INDUSTRIA DEL CALZADO ARGENTINA BAJO LOS DOS
PRIMEROS GOBIERNOS PERONISTAS (1946-1955)**

ARGENTINEAN SHOE INDUSTRY UNDER THE FIRST AND
SECOND GOVERNMENTS OF JUAN DOMINGO PERON (1946-1955)

Marina Kabat*

* Doctora en Historia, Facultad de Filosofía y Letras, Universidad de Buenos Aires (Argentina). Miembro del Instituto de Investigaciones en Humanidades y Ciencias Sociales, Facultad de Humanidades y Ciencias Sociales, Universidad Nacional de La Plata IDICHS-FHACE- UNLP/- y del Consejo Nacional de Investigaciones Científicas y Técnicas – CONICET.

Correspondencia: Hortiguera 1611, Dpto. 3 – CABA – Código Postal 1406 (Argentina). marinakabat@yahoo.com.ar

RESUMEN

En este artículo estudiamos cómo afectó la política económica de los dos primeros gobiernos peronistas a la industria del calzado. Concentramos nuestro análisis en tres ejes principales: el abastecimiento de maquinaria, el comercio exterior y la política crediticia. Cabe señalar que la industria del calzado hacia el inicio de la presidencia de Perón había iniciado un proceso de exportaciones que es pronto interrumpido. Para realizar este trabajo analizamos diversos tipos de fuentes empresariales: libros de empresas, balances; corporativas, publicaciones de la Cámara de la Industria del Calzado y gubernamentales. Creemos que esto aporta tanto la historia de la economía y la industria, como a profundizar el análisis político sobre las relaciones entre los empresarios y el gobierno peronista. A su vez, el estudio de este caso permite interrogarnos sobre las posibilidades y límites que experimentaban los países latinoamericanos en el contexto de la segunda posguerra para desarrollar una industria exportadora.

PALABRAS CLAVES: Industria del calzado, peronismo, comercio exterior - Argentina.

CLASIFICACIÓN JEL: N26, N76

ABSTRACT

In this article we study how the shoe industry was affected by the first and second peronist government's economic policies. We focus our analysis on three aspects: machinery supplies, foreign trade, and credit policy. It is important to highlight that the shoe industry had initiated an export process at the beginning of the first peronist government that soon came to an end. We have analyzed different documents, commercial balances, enterprises publications, and official sources. We consider that this study helps understand both: the compromises and agreements as well as the conflicts between the industry and the peronist government. It also contributes to shed some light on the possibilities and limits of the Latin American countries to develop an export industry in the context of the Second World War.

KEYWORDS: Shoe industry, Peronism, Foreign Commerce - Argentina.

Clasificación JEL: N26, N76

1. INTRODUCCIÓN

Tradicionalmente, dos grandes corrientes han presentado interpretaciones contrapuestas sobre el desenvolvimiento de la industria argentina bajo el peronismo clásico (1946-1955). Por una parte, autores de cuño liberal como Gerchunoff y Llach (2003), Cortés Conde (2005) y Díaz Alejandro (1975)¹ plantean que la transferencia de recursos provenientes del agro hacia la industria desalentó al sector agropecuario justo en el momento en que sus productos alcanzaban precios elevados en el mercado mundial. A juicio de estos autores, Perón habría generado fuertes desequilibrios intersectoriales al fomentar el desarrollo de una capa de pequeños industriales ineficientes. En cambio, Basualdo (2006) afirma que, bajo el peronismo, habría surgido una burguesía nacional progresiva, mercadointernista, aunque de tamaño pequeño o mediano. Un ejemplo emblemático de esta burguesía nacional productiva sería la firma Di Tella (Rougier & Schvarzer, 2006; Schvarzer, 1996). Ambas corrientes observan durante los dos primeros gobiernos peronistas una tendencia a la desconcentración económica, pero difieren en su valoración de la misma.

En el plano político, Dardo Cúneo (1967) enfatizó la oposición de la Unión Industrial Argentina al gobierno peronista. Sin embargo, estudios posteriores mostraron matices en dicha relación (Bellini, 2004 y Jáuregui, 2004). Los créditos estatales destinados a las actividades manufactureras privadas y el fomento del mercado interno habrían sido la base de una relación no tan conflictiva entre los industriales y el gobierno (Rougier, 2001; Brennan, 1997; Girbal de Blacha, 1998).

Sin embargo, no todas las industrias tuvieron un desarrollo similar. Sidicaro ha señalado que, bajo los dos primeros gobiernos peronistas, las industrias vegetativas se estancan, ya que se privilegió a las industrias más dinámicas que pudieran profundizar el proceso de sustitución de las importaciones y ahorrar divisas. De este modo, según Sidicaro (2002, p. 74), entre 1946 y 1956 las industrias ve-

¹ En líneas generales, esta es también la interpretación de Di Tella y Zymlman (1967).

getativas habrían incrementado el capital por persona ocupada solo un 5%, frente a un 87 % de aumento en las industrias dinámicas. El autor también señala que las políticas de protección a las nuevas industrias perjudicaban a las viejas, que debían comprar productos de sustitución de importaciones a precios superiores a los extranjeros y de calidad inferior.

A pesar de los avances realizados, todavía existe un déficit en el desarrollo de investigaciones que permitan testear estas hipótesis más generales. El propósito de este artículo es examinar estos problemas para el caso particular de la industria del calzado. La industria del calzado parecía tener una mayor competitividad internacional que el resto de las industrias vegetativas y el desarrollo de un proceso exportador dio lugar a medidas económicas particulares. En este artículo estudiamos cómo esta rama se vio afectada por la política económica peronista en tres ejes principales: maquinaria, comercio exterior y política crediticia. Este análisis brinda elementos para reflexionar sobre las posibilidades y los límites que los países latinoamericanos experimentan durante la segunda posguerra a la hora de desarrollar una industria exportadora.

2. EL IMPACTO DE LA POLÍTICA ECONÓMICA SOBRE LAS EXPORTACIONES

Las exportaciones argentinas de calzado de cuero en 1946 superan el millón y medio de pares. Su evolución muestra un lento crecimiento desde inicios de la década del cuarenta para, en 1943, alcanzar cifras considerables. En ese año se exportan 66.135 docenas de pares (casi 800 mil pares). Luego se mantiene un suave ascenso, para pegar un nuevo salto en el año 1946, cuando la exportación supera el millón y medio de pares (139.406 docenas de pares, es decir, 1.672.872 pares). Pero, este mismo año, también marca el inicio de la caída de las exportaciones de calzado: el mayor volumen de exportaciones se alcanza en julio de 1946, para descender desde entonces, aunque con algunas recuperaciones provisionarias y relativas. (Servicio de Estadística Oficial de la República Argentina, 1941, 1942, 1943 y 1944; Argen-

tina. Instituto Nacional de Estadística y Censos, 1945, 1946, 1947). Durante 1946 se exportan mensualmente un promedio de 122.077 kilos de zapatos. El máximo mensual es alcanzado en julio (214.879 kilos), para descender desde entonces. En 1947, las exportaciones continúan bajando y en ningún mes se alcanzan los 100.000 kilos. El promedio del primer semestre es de 38.323 kilos y el del segundo no alcanza siquiera los diez mil kilos (Cámara de la Industria del Calzado, 1948, agosto, p. 23 y Cámara de la Industria del Calzado, 1949, marzo, b, p. 48).²

La caída de las exportaciones no resulta súbita, sino que es relativamente paulatina. Esto avala nuestras hipótesis de que el aumento de los precios es su principal causa. Si la razón se vinculara directamente con alguna disposición estatal, el descenso debiera ser más abrupto. En cambio, la evolución que muestran las cifras parece reflejar una paulatina caída del comercio, a medida que los precios se elevaban. Sin embargo, otros factores, como el encarecimiento de los fletes, pueden haber contribuido también a este resultado.

A inicios de 1946, una revista corporativa comenta la visita al país del señor Otto Newman de la firma Marx&Newman Co. de Nueva York. Esta empresa se dedicaba a la importación de calzado para señora que, antes de la guerra, compraba en Austria, Checoslovaquia, Hungría e Italia. Pero, ante el conflicto bélico, buscó nuevos mercados en América del Sur. Newman señaló que la Argentina podía figurar como uno de los principales exportadores a *EE.UU.* y Canadá, si mantenía los precios estables (Cámara de la Industria del Calzado, 1946, febrero, p. 36).

Entre 1942 y 1946 las exportaciones de calzado suben un 483%. Entre 1945 y 1946 se registra el mayor aumento que alcanza el 96,76% (ver cuadro 1). Este es un fenómeno común a otras exportaciones manufactureras del período. Según la Corporación para la

² Esta información no es estrictamente comparable con la relevada en los *Anuarios de Comercio Exterior*, porque no se limita al calzado de cuero, sino que refiere a todo tipo de calzado, incluyendo alpargatas, zapatillas, etc. Pero, como el calzado de cuero continúa siendo la parte mayoritaria de las exportaciones, estas cifras nos sirven para evaluar su evolución mensual.

Promoción del Intercambio (1946, p. 49), en los primeros 11 meses de 1945 se pasa de un valor promedio de 227,55 pesos moneda nacional la tonelada exportada, a 979,03 pesos moneda nacional. O sea, hay un incremento del valor medio de la tonelada exportada del orden del 330%.

El incremento de los precios no solo amenaza con la pérdida de los mercados extranjeros, sino que, por sus efectos sobre la inflación interna, promueve medidas estatales que podrían haber afectado estas exportaciones. A raíz de la creciente inflación y con miras a garantizar el abastecimiento local, a partir de 1944 el sistema de promoción de las exportaciones es modificado. Comienza a regir un sistema de permiso previo, al tiempo que las divisas provenientes de la exportación de ciertos productos dejan de cotizarse al tipo de cambio no regular y pasan al tipo de cambio básico.

En enero de 1944, el Ministerio de Hacienda modifica la clasificación de los artículos de exportación y ciertos productos, como el cuero y los textiles, dejan de comercializarse al tipo de cambio preferencial (Banco Central de la República Argentina, 1945, p. 31). Con esta medida, según las *Memorias del Banco Central*, el Estado buscaba disminuir el precio que pagaba por las divisas que ingresaban al país por concepto de exportaciones. Al mismo tiempo, al asignar un monto menor de pesos por dichas divisas, se evitaba una mayor abundancia de dinero y sus consecuencias inflacionarias. Cabe señalar que, durante estos años, el Banco Central se encontraba sumamente preocupado por el volumen de la masa monetaria disponible. Consideraba que la existencia de una amplia disponibilidad monetaria, conjuntamente con la escasez de bienes, motorizaba la inflación y, por ello, trataba de arbitrar los medios posibles para reducir la masa monetaria (Banco Central de la República Argentina, 1946).

En 1946, se propone eliminar el tipo de cambio especial para manufacturas (tipo de cambio especial para bienes no regulares). Ante las quejas industriales, la medida se pospone y se realiza un estudio. Finalmente, se decidió mantener el tipo de cambio preferencial para aquellos productos que tenían mejores perspectivas de afianzarse en los mercados extranjeros y que, a la vez, eran fuertes empleadores de

mano de obra, como los cueros curtidos y el calzado (Banco Central de la República Argentina, 1947, pp.78-79). En ese momento, la diferencia entre el tipo de cambio comprador preferencial y el tipo de cambio comprador básico era de 18,5% a favor del primero. Durante 1948 se amplía la nómina de bienes que se exportan a tipo de cambio preferencial, incorporando una amplia gama de artículos. Al mismo tiempo, se establece un nuevo tipo de cambio “especial preferencial” para las divisas provenientes de las exportaciones de ciertos productos, preferentemente industrializados, de los cuales hubiese excedentes exportables y existiesen dificultades para su colocación en el exterior. Durante el año se favorecieron con el nuevo tipo especial de cambio a los siguientes productos: cueros curtidos, calzados, carteras, y otras manufacturas de cuero, y gluten de trigo (Banco Central de la República Argentina, 1949, p. 28).

Desde que en 1944 se ponen en cuestión las medidas que favorecían las exportaciones, la Cámara de la Industria del Calzado defiende su continuidad. El resguardo de los puestos de trabajo es su principal argumento. Permanentemente se recuerda que, antes de iniciarse la exportación los obreros de la rama quedaban sin trabajo tres o cuatro meses al año, se plantea que debían mantenerse los beneficios a las exportaciones para que el personal de las fábricas de calzado pudiera emplearse en forma continua a lo largo del año (Cámara de la Industria del Calzado, 1945, agosto, p. 11). La Cámara también señala que la exportación no era circunstancial y que los empresarios habían realizado importantes inversiones para adecuar su producción a las exigencias de los mercados consumidores y para promocionarla en el extranjero. También indicaba que:

El precio del calzado de exportación se halla a su máximo de acuerdo a las informaciones recogidas por esta Cámara entre los compradores estadounidenses que nos han visitado últimamente. De ahí que la supresión del tipo de cambio comprador preferencial acarrearía graves consecuencias para la industria del calzado. (Cámara de la Industria del Calzado, 1946, febrero, p. 11).

La incorporación de las exportaciones de calzado al régimen de permiso previo en 1944 genera un nuevo conflicto. Los industriales logran que se los exima de este sistema por un breve lapso, pero en 1946 se vuelve a implementar, incluso con más requisitos. Para poder exportar los empresarios debían acreditar que cumplían todas las normas laborales. Esto ocasiona nuevos reclamos, especialmente cuando el gobierno niega el permiso con base en infracciones (Cámara de la Industria del Calzado, 1947, marzo, b, p. 27). A inicios de 1946, los industriales también reclamaron en contra del aumento de la tarifa de fletes para exportación de calzado, pero no lograron revertir la medida (Cámara de la Industria del Calzado, 1946, abril).

Los fabricantes de calzado se preocupaban por los incrementos salariales y las mejoras de las condiciones laborales que, según ellos, gravitaban negativamente sobre la competitividad de las manufacturas argentinas. Esta inquietud que excedía al sector es también planteada por la Unión Industrial Argentina:

la política de suba de salarios que se está llevando a cabo sin una visión de conjunto de toda la economía nacional, puede, al encarecer los productos, provocar la pérdida de esos mercados, al poner las manufacturas fuera de la competencia o fuera del poder adquisitivo de las naciones que hoy las importan. Las consecuencias de seguirse aquella tendencia, serían el cierre de numerosas fábricas y la desocupación de miles de obreros (Comisión de Propaganda y Estudios Económicos de la Unión Industrial Argentina, 1944, noviembre, p. 6).

Durante 1947, las exportaciones son casi nulas; la causa parece ser el aumento de los precios, motorizado por el incremento del costo de la mano de obra. Ante esto, la Cámara de la Industria del Calzado pide una ampliación de los beneficios cambiarios. Argumenta que se debe poner en igualdad a las empresas locales con sus competidoras extranjeras, que no llevarían adelante la política social que caracterizaba a la Argentina (Cámara de la Industria del Calzado, 1947, octubre, p. 18). Pero este ajuste recién se produce en 1948, un año después de que la medida fuera solicitada, cuando nuevos incrementos salariales ya pesaban sobre los productos (Cámara de la Industria del

Calzado, 1948, julio, p. 18). Además, cabe suponer, como plantea Bellini (2004), que el nuevo tipo de cambio no llegara a compensar la sobrevaluación de la moneda local y, por ende, no constituyera un verdadero incentivo. De esta manera, las exportaciones tampoco logran recuperarse mediante este nuevo subsidio. Para el caso de la industria del calzado, es el aumento de los costos laborales y no una desarticulación de los subsidios lo que determina el cese de las exportaciones, aunque una erosión del nivel de subsidios, dada por la valorización de la moneda, seguramente contribuyó al mismo resultado.

Cabe señalar que en su política laboral el gobierno había tenido en cuenta el problema de las exportaciones. De hecho, esta preocupación había sido uno de los fundamentos para la negativa oficial al reclamo obrero de eliminación del trabajo a destajo en la rama. A juicio del mismo Perón, que participa de las negociaciones, esta era una medida que —para que no afectase a la industria argentina, debería tomarse con carácter internacional (“Sepa el gremio”, 1946, octubre). Sin embargo, frente a una contundente huelga obrera se firma un convenio que establece la eliminación del trabajo a destajo (Kabat, 2007).

En 1948, todavía se considera factible exportar calzado a Estados Unidos. Con este objetivo, la firma Tonsa arrienda un amplio edificio en Nueva York (Cámara de la Industria del Calzado, 1948, diciembre, pp. 44-45). Pero, pronto la iniciativa fracasa debido a que el Estado negó las divisas necesarias para el pago de las instalaciones y los costos iniciales (Cámara de la Industria del Calzado, 1949, julio-agosto, p. 19). En 1949, los industriales recibieron propuestas para exportar que rechazaron debido a que los precios que ofrecían no cubrían sus costos (Calleja, 1966, p. 97). En 1950 se intentó reimpulsar la exportación de calzado, autorizando la negociación de las divisas provenientes de la misma en el mercado libre. Pero, nuevamente, los subsidios alcanzan para relanzar las exportaciones:

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

remesaban artículos de muy baja calidad y mal resultado, llegando a desprestigiar el calzado argentino en tal forma que su colocación en el mercado extranjero resultaba prácticamente imposible (Calleja, 1966, p. 92).

Durante 1951 y 1952, casi no encontramos referencias al problema de las exportaciones. En 1953, los empresarios vuelven a entusiasmarse con esta perspectiva, merced a las directrices del Segundo Plan Quinquenal. Se trata del plan económico promovido por Perón en su segundo ejercicio presidencial. Con el fin de ahorrar divisas, promovía las industrias que fabricaban insumos, impulsando una mayor fabricación de maquinarias y repuestos. También se proponía retomar la exportación de calzado y de cuero curtido. En este marco, la Cámara crea la Comisión de Fomento de la Exportación de Calzado e inicia gestiones con el ministro de Comercio Exterior, Antonio Cafiero. En diciembre de 1953, la entidad relata la participación de calzado argentino en la Feria de América (Cámara de la Industria del Calzado, 1953, diciembre, pp. 13-14). En agosto de 1954 declara que, con un tipo de cambio favorable, la industria argentina del calzado estaría en condiciones de exportar 20 millones de pares anuales (Cámara de la Industria del Calzado, 1954, agosto, p.15). La Cámara emprende una campaña publicitaria en el exterior: se colocan tres mil ejemplares de un número especial de la revista *La industria argentina del calzado*. Se trataba de una edición de 250 páginas y fotos de cerca de 300 modelos nacionales. Esta revista se difundió a las firmas que pudieran ser eventuales compradoras y, por medio de representación diplomática y consular. A la vez, los empresarios realizan estudios sobre posibilidades de exportar y los someterán a consideración de Antonio Cafiero y al Banco Central, pidiéndoles medidas necesarias (Cámara de la Industria del Calzado, 1954, agosto, p.15).

3. LÍMITES A LA IMPORTACIÓN DE MAQUINARIA Y REZAGO TÉCNICO

Desde 1948, la revista de la Cámara de la Industria del Calzado plantea sus reclamos frente a las trabas para la importación de maquinaria. En 1948, los empresarios cuestionaban la decisión del Banco Central de denegar los permisos para importar maquinarias y repuestos de Estados Unidos. Argumentaban que no tenían ya stock de los mismos y que, de no permitirse la importación, se producirían paralizaciones forzosas. Señalaban que el valor de estas piezas resultaba insignificante para el comercio exterior y que “no se justifican las medidas tomadas por el Banco Central, ante quien la institución ha realizado múltiples gestiones para demostrar las deplorables consecuencias que surgen de aquellas.” (Cámara de la Industria del Calzado, 1948, julio, p. 21). Un año después, los empresarios se quejaban de que “...desde 1939 no podemos introducir maquinarias para aumentar la producción y reequipar nuestras plantas que están exhaustas. Apenas hemos obtenido, tras largas gestiones, 8000 dólares mensuales para importar piezas de repuestos” (Cámara de la Industria del Calzado, 1949, marzo, a, p. 19).

Con el tiempo, el problema se agrava. En 1950 los empresarios señalan que el gobierno en forma esporádica “[...] ha concedido algunos permisos de cambio, aunque sin aquel ritmo constante que toda producción necesita para el desenvolvimiento de sus actividades” (Cámara de la Industria del Calzado, 1950, junio, b, p. 17).

El problema se habría agravado en 1948 y para 1950 sería, según los industriales, “angustioso.” Advierten, entonces, que de no obtenerse los permisos de cambio solicitados, muchas fábricas deberían cerrar sus puertas. Como en ocasiones anteriores, la defensa de los puestos de trabajo de sus cuarenta mil obreros es el principal argumento para presionar al gobierno peronista.

Los repuestos se necesitaban porque las máquinas tenían ya muchos años de funcionamiento, en el transcurso de los cuales se habían ido desgastando. Para explicar la necesidad de la importación, se pasa revista a las limitaciones de la fabricación nacional de repuestos. Por

un lado, no existen en el país los aceros especialmente templados ni las máquinas de precisión para fabricarlas (Cámara de la Industria del Calzado, 1950, junio, b, p. 17). El mismo artículo comenta que las casas importadoras habían agotado todas sus reservas de repuestos y recapitula las ocasiones en que se frustraron embarques ya acordados por la lentitud del proceso de otorgamiento de divisas o permisos de importación. No solo reclaman la importación de repuestos de maquinaria, sino también agujas, hilos y, hasta cartón especial para botones que, si bien se fabricaba en el país, carecía de la calidad adecuada, lo que obligaba a una continua selección, lo que encarecía el producto (Cámara de la Industria del Calzado, 1950, junio, b, p. 18).

A juicio de los industriales, la importación no afectaría a la fabricación local de repuestos y:

[...] permitiría asimismo que se prosiguiera con la fabricación de algunas piezas nacionales, de aquellas que por su calidad y materiales primos son susceptibles de lograrse dentro de nuestras fronteras, aunque no supliría el 10 por ciento de las necesidades. Es lamentable que sea tan reducida la proporción que puede aportar la industria local a la solución del problema, y se concentra en repuestos que se utilizan en máquinas dedicadas a tareas secundarias, ya que, por mala fortuna, la perfección no es total en las piezas y obligan a constantes interrupciones, que entrañan pérdidas de tiempo y mermas en la producción. Por otra parte, el costo de las piezas nacionales, imperfectas, es de cuatro a ocho veces superior al de la pieza similar importada y no existen aquellas indispensables para trabajar a altas velocidades, de gran rendimiento productivo y tamaño pequeño (Cámara de la Industria del Calzado, 1950, junio, pp. 18 y 19).

Los industriales expresan que sería interesante fomentar la producción argentina de piezas para la maquinaria del calzado y, de este modo, abaratarlas; pero consideran difícil que se pudiera llegar a competir con los países que lideran esta rama, puesto que su área geográfica de influencia es más amplia, su producción mucho más elevada y, por ende, más barata. A su vez, “los talleres de fabricación locales, no pueden atender los pedidos de nuestros zapateros, porque

también a ellos les faltan equipos mecánicos indispensables para una intensa producción” (Cámara de la Industria del Calzado, 1950, junio, b, p. 19).

Finalmente, la misma complejidad de la maquinaria conspiraba contra la producción local de la totalidad de los repuestos. Una máquina simple tenía cerca de mil piezas diferentes, mientras que las más delicadas llegaban a tener hasta catorce mil piezas distintas. Se trataba, además, de una industria altamente concentrada, donde un puñado de firmas se disputaban el conjunto de la demanda mundial (Kabat, 2008).

En 1955 la Cámara reitera la necesidad de importar máquinas y repuestos del exterior. Se reconoce el esfuerzo realizado por las firmas dedicadas en plaza a la importación, que habrían ayudado a la industria del calzado, pero la producción local que ellas habían encarado enfrentaba ya sus límites.

En épocas de cambios limitados a las más imprescindibles urgencias, han conseguido, con elementos propios, solventar en parte necesidades, pero ya se han agotado las posibilidades y es peligroso, para el porvenir de nuestras industrias, que se prolongue este estado de cosas. Desde hace más de un año y medio no se obtienen permisos de cambio para la introducción de piezas para reposición de las industrias servibles y, por ello, la inquietud del gremio crece por las graves proporciones que asume el problema. (...) La diversidad extraordinaria de maquinaria y de sus piezas indispensables —todas ellas vitales para la producción— ha sido expuesta a las autoridades del Banco Central de la República. Los proveedores habituales de la industria de calzado, por su parte, como hemos indicado, aligeran en lo posible el escollo, fabricando un sin número de piezas en el país, con el consiguiente ahorro de divisas, pero, por el momento, no están en condiciones de suministrar un pequeño número, en cantidad y calidad, que se hace necesario importar (Cámara de la Industria del Calzado, 1955, agosto, p. 14).

Un examen de la evolución de la principal firma nacional que fabricaba maquinaria para la industria ilustra las limitaciones que este sector tenía para abastecer a las fábricas nacionales. La casa Schuster

fue fundada en 1915, se dedicada originalmente a la fabricación de artículos para el calzado, así como a la importación de maquinaria para esta industria. En 1917, inicia la fabricación local de maquinaria. La empresa de Enrique Schuster, como otras industrias similares, responde así a las necesidades de abastecimiento generadas por la Primera Guerra Mundial. Inicialmente, la empresa posee pequeñas dimensiones, pero muy pronto comienza un gradual, aunque continuo, crecimiento (Casa Enrique Schuster S. A. I.C., 1950, pp. 35-36).

En 1927, la firma ya elaboraba más de cuarenta máquinas. En 1925, a diez años de su inauguración, la empresa llevaba colocadas 3.638 máquinas de su fabricación y 10.942 importadas (Ugarteche, 1927, p. 399 y p. 402). Por lo tanto, en sus primeros diez años, la maquinaria elaborada por la firma rondaba la tercera parte de la que ella misma importaba. Hacia 1940, fabricaba 57 máquinas distintas y elaboraba diversos productos químicos (Cámara de la Industria del Calzado, 1940, enero, p. 29). Si se atiende a un aspecto cualitativo, la importación conservaba una importancia mayor, puesto que de ella dependían las máquinas principales, mientras que la elaboración local se limitaba a las auxiliares.

Hacia finales de 1946 e inicios de 1947 ingresan algunas máquinas, pero su número resulta insuficiente para cubrir la demanda acumulada, por lo que la producción local sigue creciendo. En marzo de 1947, Enrique Schuster viaja a Estados Unidos con la “idea de realizar un estudio minucioso acerca de la fabricación de maquinarias con el objeto de ampliar la planta que posee” (Cámara de la Industria del Calzado, 1947, marzo, a, p. 87). Logra importar nuevos equipos para su fábrica dotándola, según informa, de elementos para fabricar en serie. Con ello esperaban reducir los precios (Schuster, Enrique, 1947, marzo, p. 5). Algunos meses después, la firma informaba que para ampliar la producción había establecido dos turnos de trabajo. (Schuster, Enrique, 1947, agosto, p. 5). También logra importar maquinaria para comercializar en la Argentina. Pero esto no se repetirá en los siguientes años. En la memoria y balance de su cuarto ejercicio, la firma Schuster comenta que el año transcurrido se caracterizó por múltiples dificultades para obtener permisos de importación, por lo

que se decidió intensificar la producción local en sus fábricas (Schuster S.A., 1952, 11 de febrero).

En 1955, Avis Schuster brinda un discurso con el motivo del 40 aniversario de la empresa. Allí expresa que la fabricación propia se convertiría en su principal actividad, desplazando a la importación, paso que buscaban dar en consonancia con el Segundo Plan Quinquenal impulsado por el gobierno (Cámara de la Industria del Calzado, 1955, mayo, p.110). Los límites de esta estrategia se manifestarán cuando, bajo el gobierno de la Revolución Libertadora (1955-1958), los industriales reclamen la apertura de la importación de maquinaria, solicitud que será apadrinada por estas mismas firmas que históricamente se habían dedicado tanto a la importación como a la producción local (Kabat, 2008).

Durante los dos primeros gobiernos peronistas, algunas grandes fábricas de calzado gestionaron en forma directa permisos de importación. Cabe señalar que, cuando los obtenían, las condiciones para la importación podían resultar ciertamente beneficiosas. Rastreamos, en los balances de cuatro firmas que elaboran calzado, que son algunas de las más importantes de la rama, las menciones a incorporación de maquinaria. De estas cuatro empresas, solo Grimoldi se especializa en la fabricación de calzado de cuero. Las otras tres, Llave, Juvena y Alpargatas, aunque producen distintos renglones, se concentran en el calzado económico elaborado con otros materiales.

La empresa Llave S.A. adquiere maquinaria en 1946 en Estados Unidos (Llave S.A., 1948, 22 de noviembre, p. 960). Por su parte, Alpargatas S.A. en 1952 obtiene permisos para importar equipos para su nueva fábrica de calzado de goma con la que inicia la fabricación de su marca "Pampero" (Alpargatas S.A., 1952, p. 19). La firma Juvena había solicitado, sin éxito, permisos de cambio para importar maquinaria hasta que, en 1954, ocurre un incendio que destruye todos los equipos (Juvena S.A., 1954, p. 883). Recién entonces logran adquirir maquinaria en el exterior para remplazar a aquella que había sido destruida. El siniestro, cuyo costo cubrió el seguro, terminó siendo beneficioso para la firma (Juvena S.A., 1955, p. 95-97). Por su parte, Grimoldi, recién en 1954, plantea que se produjeron perfeccionamien-

tos de importancia, aunque no especifica si esto implicó la compra de nueva maquinaria (Grimoldi S.A., 1954, p. 754).

Este recorrido por los balances de las principales firmas parece mostrar que, si bien algunas de ellas percibieron permisos de cambio para importar maquinaria, estos fueron acotados y no abarcaron ni siquiera al conjunto de este reducido grupo de firmas más concentradas que cotizaban en bolsa.

4. LA POLÍTICA CREDITICIA

La política crediticia peronista parece ser uno de los aspectos más favorables a los sectores industriales de este gobierno. Si bien, las industrias del cuero no parecen hallarse entre los sectores más beneficiados (pues otras ramas perciben un mayor número de préstamos), la cantidad de créditos percibidos, así como el número de empresas acreedoras de los mismos, resulta importante.

En los primeros meses del desempeño del Banco de Crédito Industrial Argentino acuerda 340 créditos, de los cuales 20 correspondieron al grupo ‘cuero y sus manufacturas’, que ocupa el décimo lugar por la importancia de los créditos acordados (Fernández, 1947, p. 291). Durante 1945, el grupo “Cuero y sus manufacturas” figura con 149 operaciones por un total de \$3.317.900, importe que representa el 2,5% del total (Fernández, 1947, p. 293).

En los balances de empresa se destaca la importancia de los créditos del Banco de Crédito Industrial de la Argentina, sea para poder ampliar la producción, sea para cubrir necesidades en medio de la crisis y morosidad de los clientes. Así, la firma Alpargatas planteaba, en 1952, que había tenido utilidades satisfactorias, pero que la liquidez de la empresa resultaba insuficiente para financiar la compra de materia prima y los saldos deudores de la clientela. Por ello, resaltan la labor del Banco de Crédito Industrial Argentino y de otros establecimientos bancarios (Alpargatas S.A., 1952).

El Banco de Crédito Industrial no era la única entidad oficial que asistía financieramente a las empresas industriales: el Banco Nación cumple también un papel importante al punto de dar lugar a un conflicto de incumbencia entre ambas instituciones (Kabat,

2008). A modo de muestra, hemos revelado el conjunto de créditos otorgados a la industria del calzado y del cuero durante 1952 por el Banco Nación. Hemos podido comprobar que un gran número de los créditos concedidos por la entidad están destinados a empresas industriales. Se trata, en su mayoría, de plazos cortos, gran parte de ellos a 180 días. Gran parte de estos créditos están dedicados a la compra de la materia prima a industrializar o al pago de sueldos y aguinaldos. Dentro de los créditos ordinarios otorgados a la rama del cuero y sus manufacturas encontramos un solo caso en el que se financia la compra de maquinaria (Argentina, Banco Nación, 1952, vol. CCXXXVI, p. 92).

Se observa cierto criterio social en la aprobación de los créditos; así, encontramos tres casos en los que se le otorga a las empresas un préstamo superior a lo que hubiera correspondido, para que pudiesen abonar el aguinaldo a sus empleados. A la curtiembre Piazza, por ejemplo, se le facilita un total de \$195.917 para el pago de materias primas y aguinaldo, crédito que es “aprobado aun cuando se considera elevada la deuda del firmante” (Argentina, Banco Nación, 1952, vol. CCXXIV, p. 27³). A la firma Cofone Hnos. (industria del cuero), con destino de aguinaldo, se le adjudica un crédito “en calidad de excepción” (Argentina, Banco Nación, 1952, vol. CCXXVII, p. 23). Finalmente, a la fábrica de calzado Sarkis Kmadajian e hijos SRL se le asignan, también para el pago de aguinaldo, \$40.000 y se aclara que este crédito no sienta precedentes en cuanto a mayor saldo general adeudado (Argentina, Banco Nación, 1952, vol. CCXXIII, p. 139).

El Banco Nación contaba con una línea de créditos documentarios por importaciones para quienes ya tuvieran otorgado permiso de importación. Resulta significativa la escasa participación relativa de la rama que estudiamos en este tipo de créditos. Solo figuran dos créditos a curtiembres por la importación de productos químicos, no de maquinarias como sucede en otras ramas.³ Esta ausencia puede

³ Uno se concede a la curtiembre Beckerman, para importar lanolina de Estados Unidos (Argentina, Banco Nación, 1952, vol. CCXXVII, p. 139). El segundo fue suscripto por la firma CIDECA para la importación de alumbre procedente de Francia, (Argentina, Banco Nación, 1952, vol. CCXXIX, p. 111).

considerarse una comprobación adicional de los escasos permisos de cambio otorgados para la importación de insumos para la industria del calzado.

5. LA EVOLUCIÓN DE LA PRODUCCIÓN

La producción de calzado de tela y de cuero tuvo un escaso crecimiento durante los dos primeros gobiernos peronistas. En cambio, el calzado de caucho tiende a crecer, pero su evolución es más errática: de acuerdo con los Censos Nacionales, tras una producción de calzado de caucho muy elevada en 1937, esta se retrae hacia 1946 y empieza luego a recuperarse. Tres años más tarde casi duplicaba la cifra de 1946, para mostrar un importante incremento hacia 1954. En este comportamiento pudieron haber incidido las dificultades para proveerse de caucho registradas a fines de la contienda bélica.

Cuadro 1

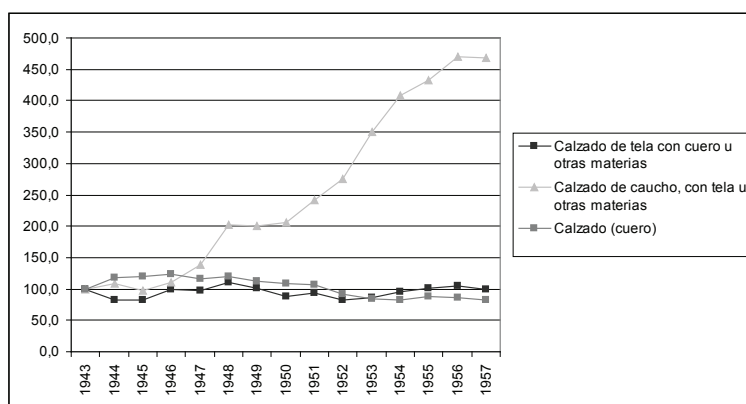
Evolución de la producción por pares entre 1935 y 1953, total y por tipo de calzado, según censos nacionales

Año	Producción por pares			
	Calzado de tela con goma, cuero u otros materiales	Calzado de caucho con tela u otros materiales	Calzado de cuero	Total
1935	37.323.096	233.217	10.917.562	48.473.875
1937	51.290.511	13.244.999	12.998.163	77.533.673
1946	54.255.786	8.434.736	24.692.332	87.382.854
1949	53.750.072	15.254.984	25.066.873	94.071.929
1954	41.341.417	27.054.137	23.613.445	92.008.999

Fuentes: (Argentina, Ministerio de Hacienda, 1938 y 1940; Argentina, Ministerio de Asuntos técnicos, 1952; Argentina, Secretaría de Estado de Hacienda, 1960).

Los datos del *Anuario estadístico* confirman estas impresiones: el calzado de tela y el de cuero tienden a estancarse en relación a la producción de 1943, y solo el de caucho tiende a crecer claramente. También los balances empresariales que hemos consultado dan cuenta

de esta tendencia: entre las medidas de racionalización, las firmas dejan de producir los modelos menos rentables a favor de otros con mayor aceptación en el mercado. Entre estos últimos figuran varias líneas de calzado elaboradas con base en el caucho, así como el de goma marca “Pampero” de la firma Alpargatas (Alpargatas S.A., 1952, p.19). Lo mismo ocurre con las líneas de calzado de goma elaboradas por la firma Llave desde 1953. Tras vender la totalidad de la producción de dicho año, deciden ampliar ese rubro (Llave S.A., 1954, 14 de junio, p. 662). En el siguiente balance, nuevamente han vendido toda su producción de calzado de goma y, aun así, la demanda superaba a la oferta (Llave S.A., 1955, enero, p. 183). Es probable que, a nivel del consumo, observemos una sustitución del calzado de cuero por el de caucho, más económico.



Fuente: Argentina. Instituto Nacional de Estadística y Censos, 1959

Gráfico 1

Evolución de la producción, en volumen físico, entre 1943 y 1957, por tipo de calzado, según Anuario Estadístico (base 100 en 1943).

Una tercera fuente confirma el estancamiento de la producción de calzado de cuero. La Oficina de Estudios para la colaboración económica internacional de FIAT construye una serie a partir de un cálculo de los cueros curtidos destinados al mercado interno (sobre los cuales

se estima la cantidad de calzado con ellos elaborados). De acuerdo con sus datos, entre 1946 y 1955 la producción de calzado de cuero, con algunos altibajos, se habría mantenido en el mismo nivel, cercana a los 25 millones de pares anuales, con una caída importante en 1949 y un leve ascenso en 1952 (Fiat, 1963).

Si bien hay un estancamiento, debe tenerse en cuenta que la producción se estabiliza en torno a sus niveles más altos. Para que ello pudiera ocurrir, el aumento del consumo interno debido al incremento de salarios reales y el accionar del Estado como gran comprador, debieron compensar la caída de las exportaciones. La Cámara de la Industria del Calzado venía reclamando una campaña contra la descalcez, mediante la cual el Estado proporcionara calzado gratuito a los sectores más pobres de la población. Durante 1946 y 1947 el Estado parece haber comprado partidas importantes de calzado. El economista Truco señala que, desde 1946, fue significativa la demanda estatal: “Debemos reconocer que el Estado también contribuyó con grandes adquisiciones para que las fábricas argentinas funcionaran casi ininterrumpidamente...” (Trucco, 1949, p. 497). Este incremento del consumo interno debe haber morigerado los cuestionamientos industriales fundados en la pérdida de los mercados externos. Hacia finales de los cuarenta la entidad patronal está más preocupada por la evolución del mercado interno que por las posibilidades de lograr ventas en el exterior.⁴

6. CONCLUSIONES

La clausura de las exportaciones, el principal problema que sufre la industria del calzado en este período, no se produce de manera súbita ni a consecuencia directa de una medida económica específica del

⁴Durante la crisis de 1949 la Cámara de la Industria del Calzado señala que muchas fábricas carecen de trabajo. (Cámara de la Industria del Calzado. 1949, julio-agosto, p. 19). Un año después, estiman que en 1949 la producción superó al consumo en diez millones de pares (Cámara de la Industria del Calzado. 1950, julio, p. 31) y que la caída del consumo era de un treinta por ciento. (Cámara de la Industria del Calzado. 1950, agosto, p. 20).

gobierno, sino que es resultado del alza de costos y de la paulatina modificación del tipo de cambio. Esto diluye las posibilidades de un conflicto importante entre los empresarios y el gobierno. A esto se añade que la caída de las exportaciones es contrarrestada por el aumento de la demanda interna, ligada fuertemente con la política económica peronista, sea por la vía de las compras públicas o por el impulso a la demanda interna dado por el incremento del poder adquisitivo de los trabajadores. El freno de las exportaciones no es un objetivo del gobierno, que no desmantela el sistema de promociones previo, trata de frenar demandas obreras en nombre de la exportación y desarrolla distintas medidas que favorecen este comercio. Los magros resultados en la materia no pueden leerse como un objetivo buscado de la política económica peronista, sino como una consecuencia no deseada de la misma y de la relación de fuerzas sociales.

Con respecto a este punto, cabe señalar que el rezago técnico que la rama sufre durante el período no solo impacta en forma directa sobre la productividad, sino también de forma indirecta. El estancamiento técnico impide disciplinar a los obreros mediante el desempleo. También dificulta la simplificación del trabajo, por lo cual los trabajadores mantienen las calificaciones laborales previas. Esto refuerza el poder de los obreros, lo que explica, en gran parte, su capacidad para disminuir la intensidad del trabajo e imponer mejores condiciones laborales.

No resulta extraño, entonces, que las limitaciones para importar maquinaria determinen gran parte de la dinámica que asume la industria bajo el período estudiado y sean motivo de permanente reclamo. Tras las restricciones de la guerra, durante 1946-1947, ingresan algunas máquinas, pero pronto la importación se ve nuevamente restringida. Por su parte, la producción local, encarada por firmas dedicadas inicialmente a la importación, se limita a máquinas subsidiarias y a algunos repuestos. Estas empresas, dado el reducido tamaño del mercado, no logran producir de forma competitiva. La fabricación de maquinarias se ve obstaculizada por las falencias de la industria metalúrgica local, la carencia de aceros especiales, demoras de entregas y los conflictos laborales en toda la cadena productiva. Las restricciones a la importación de maquinaria para la industria

del calzado no se levantan por completo hasta 1961. Para ese entonces, la industria acumulaba cerca de veinte años de limitaciones a la importación de equipos. Por ende, la obsolescencia de la maquinaria era elevada.

Si bien se manifiestan conflictos y hay constantes reclamos empresariales, los mismos no llegaron a implicar un elevado nivel de enfrentamiento. La existencia de distintas políticas favorables a la industria –como los créditos o las ya mencionadas compras públicas– pueden ser factores que hayan contribuido a limar asperezas. El hecho de que esto ocurra en una industria que no pertenece al sector más beneficiado por las políticas peronistas puede ser un indicador de un bajo nivel de confrontación política real entre el conjunto de los industriales y el gobierno peronista.

Bibliografía

- Alpargatas S.A. (1952, 5 de mayo) Memoria y balance. *Boletín de la Bolsa de Comercio de Buenos Aires*, 2452.
- Banco Central de la República Argentina (1945). *Memoria anual, décimo ejercicio*. 1944, Buenos Aires: Platt Establecimientos Gráficos.
- Banco Central de la República Argentina (1946). *Memoria anual, décimo primer ejercicio*. 1945, Buenos Aires: Platt Establecimientos Gráficos.
- Banco Central de la República Argentina (1947). *Memoria anual, décimo segundo ejercicio*. Buenos Aires: Talleres Gráficos del Banco Hipotecario Nacional.
- Banco Central de la República Argentina (1949). *Memoria anual, decimocuarto ejercicio*. Buenos Aires: Talleres Gráficos del Banco Hipotecario Nacional.
- Banco Nación (1952). *Libro auxiliar de actas* del Directorio de Banco Nación.
- Instituto Nacional de Estadística y Censos (1945). *Anuario Estadístico de la República Argentina: Comercio Exterior*. Buenos Aires: Autor.
- Instituto Nacional de Estadística y Censos (1946). *Anuario Estadístico de la República Argentina: Comercio Exterior*. Buenos Aires: Autor.
- Instituto Nacional de Estadística y Censos (1947). *Anuario Estadístico de la República Argentina: Comercio Exterior*. Buenos Aires: Autor.
- Instituto Nacional de Estadística y Censos (1959). *Anuario Estadístico de la República Argentina*, 1957. Buenos Aires: Autor.

- Ministerio de Hacienda, Comisión Nacional del Censo Industrial (1938)
Censo industrial Argentina, de 1935, Buenos Aires: Autor.
- Ministerio de Hacienda, Dirección General de Estadística de la Nación (1940)
Estadística Industrial de Argentina, 1937, Resultados del relevamiento practicado al 31 de diciembre de 1937. Buenos Aires: Autor.
- Presidencia de la Nación, Ministerio de Asuntos Técnicos, Dirección Nacional de Servicios Técnicos del Estado, Dirección General del Servicio Estadístico Nacional (1952) *IV Censo General de la Nación, Censo Industrial de 1946*. Buenos Aires: Autor.
- Secretaría de Estado de Hacienda, Dirección Nacional de Estadísticas y Censos, Argentina (1960). *Censo Industrial de 1954*. Buenos Aires: Autor.
- Basualdo, E. (2006). *Estudios de Historia Económica Argentina desde mediados del siglo XX a la actualidad*. Buenos Aires: Siglo XXI.
- Bellini, C. (2004). Estado y política industrial durante el primer peronismo. En Berrotaran, P., Jauregui, A. y Rougier, M.(Eds.), *Sueños de bienestar en la Nueva Argentina. Estado y políticas públicas durante el peronismo 1946-1955*. (pp. 47-106). Buenos Aires: Imago Mundi.
- Brennan, J. (1997). Industriales y 'bolicheros': la actividad económica y la alianza populista peronista, 1946-1976. En *Boletín del Instituto de Historia Argentina y americana "Dr. Emilio Ravignani"*, 15, 1º semestre, 101 a 142. Buenos Aires, 3.ª serie.
- Calleja, W. (1966). *La industria del calzado en la economía argentina*. Tesis Doctoral, Universidad de Buenos Aires, Facultad de Ciencias Económicas.
- Cortés Conde, R. (2005). *La economía política de la Argentina en el siglo XX* Buenos Aires: Edhasa.
- Cámara de la Industria del Calzado. (1940, enero). Bodas de plata de la casa E. Schuster. *La industria argentina del calzado*, 275, p. 29.
- Cámara de la Industria del Calzado. (1945, agosto). La supresión del tipo de cambio preferencial perjudica enormemente a nuestra particular industria. *La industria argentina del calzado*, 343, p.11.
- Cámara de la Industria del Calzado. (1946, febrero, a). Debe mantenerse el tipo de cambio preferencial para el calzado. *La industria argentina del calzado*, 350, p. 11.
- Cámara de la Industria del Calzado. (1946, febrero, b). Información general. *La industria argentina del calzado*, 350, p. 36.
- Cámara de la Industria del Calzado. (1946, abril). *Boletín de la Cámara de la Industria del Calzado*, 138.

- Cámara de la Industria del Calzado. (1947a, marzo). Información general. *La industria argentina del calzado*, 361, 87.
- Cámara de la Industria del Calzado. (1947b, marzo). Las restricciones en los embarques de calzado. *La industria argentina del calzado*, 361, 26-27.
- Cámara de la Industria del Calzado. (1947c, marzo). Máquinas nacionales. *La industria argentina del calzado*, 361, 83.
- Cámara de la Industria del Calzado (1947, octubre). Refiérese La Prensa, *La industria argentina del calzado*, 368, 18.
- Cámara de la Industria del Calzado. (1948, julio). El calzado gozará de cambio especial. *La industria argentina del calzado*, 375, 18-22.
- Cámara de la Industria del Calzado. (1948, agosto). Estado de la industria. *La industria argentina del calzado*, 376, 17-27.
- Cámara de la Industria del Calzado. (1948, diciembre). Al expirar el año. *La industria argentina del calzado*, 392, 44-48.
- Cámara de la Industria del Calzado. (1949a, marzo). La voz de la Cámara. *La industria argentina del calzado*, 393, 17-19.
- Cámara de la Industria del Calzado. (1949b, marzo). Resumen de la exportación en kilos. *La industria argentina del calzado*, 393, 48.
- Cámara de la Industria del Calzado. (1949, julio-agosto) El estado de la industria. *La industria argentina del calzado*, 396, 17- 23.
- Cámara de la Industria del Calzado. (1950, junio). La voz de la Cámara. *La industria argentina del calzado*, 400, 17-19.
- Cámara de la Industria del Calzado. (1950, julio). Promoción de ventas positiva. *La industria argentina del calzado*, 401, 27-39.
- Cámara de la Industria del Calzado. (1950, agosto), Estado de la industria. *La industria argentina del calzado*, 402, 19-28.
- Cámara de la Industria del Calzado. (1953, diciembre). Calzado argentino en la Feria de América. *La industria argentina del calzado*, 422, 13-15.
- Cámara de la Industria del Calzado. (1954, agosto). La voz de la Cámara. *La industria argentina del calzado*, 423, 15-16.
- Cámara de la Industria del Calzado. (1955, mayo). El XL aniversario de la casa Enrique Schuster. *La industria argentina del calzado*, 425, 109-111.
- Cámara de la Industria del Calzado. (1955, agosto). Divisas para repuestos y maquinarias. *La industria argentina del calzado*, 426, 14.
- Casa Enrique Schuster S.A.I.C. (1950). *Un esfuerzo industrial argentino*. Buenos Aires: Talleres Gráficos Álvarez Hnos.

- Comisión de Propaganda y Estudios Económicos de la Unión Industrial Argentina (1944, noviembre). Nacimiento y desarrollo de la exportación de artículos industriales argentinos. *Temas Económicos*, 48, año 4, 6.
- Corporación para la Promoción del Intercambio (1946). *Memoria de la Corporación para la Promoción del Intercambio. Ejercicio de 1945*. Buenos Aires: Autor.
- Cúneo, D. 1967. *Comportamiento y crisis de la clase empresaria*. Buenos Aires: Pleamar.
- De Luca, R. & Kabat, M. (2010): Trabajo juvenil y formación para el trabajo en los orígenes del peronismo. En *Revista de la Escuela de Ciencias de la Educación de la Universidad Nacional de Rosario*, 5, Año V, 90 -103.
- Di Tella, G. & Zymelman, M. (1967). *Las etapas del desarrollo económico argentino*. Buenos Aires: EUDEBA.
- Díaz Alejandro, C. (1975). *Ensayos sobre la historia económica argentina*. Buenos Aires: Amorrortu.
- Fernández, M. (1947). *La industria del calzado en la República Argentina*. Tesis Doctoral, Universidad de Buenos Aires, Facultad de Ciencias Económicas, Instituto de la Producción, Buenos Aires. Argentina.
- FIAT. Oficina de Estudios para la colaboración económica internacional. (1963). *Importaciones industrialización desarrollo económico en la Argentina, evolución y perspectivas*. Buenos Aires: autor.
- Gerchunoff, P. & Llach, L. (2003). *El ciclo de la ilusión y el desencanto. Un siglo de políticas económicas argentina*. Buenos Aires: Ariel.
- Girbal de Blacha, N. (1998). Estado, crédito e industria en la Argentina peronista, 1946-1955. *Símpoio 5, Banca de Crédito y Crecimiento económico, Siglo XIX y XX*.
- Girbal de Blacha, N. (2003). *Mitos, paradojas y realidades en la Argentina peronista (1946 - 1955). Una interpretación histórica de sus decisiones políticas económicas*. Bernal, Argentina: Universidad Nacional de Quillmes.
- Grimoldi S.A. (1954, 18 de octubre). Memoria y balance. *Boletín de la Bolsa de Comercio de Buenos Aires*, 2580.
- Jauregui, A. (2004). Prometeo encadenado. Los industriales y el régimen peronista. En Berrotaran, P., Jauregui, A. y Rougier, M.: *Sueños de bienestar en la Nueva Argentina. Estado y políticas públicas durante el peronismo 1946-1955*. Buenos Aires: Imago Mundi.
- Juvena S.A. (1954, 25 de octubre). Memoria y balance. *Boletín de la Bolsa de Comercio de Buenos Aires*, 2581.

- Juvena S.A. (1955, 4 julio). Memoria y balance. *Boletín de la Bolsa de Comercio de Buenos Aires*, 2617.
- Kabat, M. (2007, 2º semestre). El Congreso de la Productividad de 1955: un análisis desde los enfrentamientos de la industria del calzado". En *Razón y Revolución*, 17, 90 -103.
- Kabat, M. (2008). *Auge y declive de la fabricación nacional del calzado (1940-1960)*. Tesis doctoral, Facultad de Filosofía y Letras. Universidad de Buenos Aires, Argentina.
- Llave S.A. (1948, 22 de noviembre). Memoria y balance. *Boletín de la Bolsa de Comercio de Buenos Aires*, 2276.
- Llave S.A. (1954, 14 de junio). Memoria y balance. *Boletín de la Bolsa de Comercio de Buenos Aires*, 2562.
- Llave S.A. (1955, enero). Memoria y balance. *Boletín de la Bolsa de Comercio de Buenos Aires*, 3292.
- López, A. (2002, diciembre). Industrialización sustitutiva de importaciones y sistema nacional de innovación: un análisis del caso argentino. En *Redes*. Bernal. 10 (19) 43-85.
- Rougier, M. & Schvarzer, J. (1996). *Las grandes empresas no mueren de pie. El (o) caso de SIAM*. Buenos Aires: Norma.
- Rougier, M. (2001). *La política crediticia del Banco Industrial durante el primer peronismo (1944-1955)*. Buenos Aires: Facultad de Ciencias Económicas.
- Schuster, E. (1947, marzo). Rumbo a la normalidad de precios. *La industria argentina del calzado*, 361, 5.
- Schuster, E. (1947, agosto). Comunicado n° 18. *La industria argentina del calzado*, 366, 7.
- Schuster S.A. (1952, 11 de febrero). Memoria y balance, *Boletín de la Bolsa de Comercio de Buenos Aires*, 2440.
- Schvarzer, J. (1996). *La industria que supimos conseguir*. Buenos Aires: Planeta.
- Sepa el gremio la verdad de los hechos ocurridos. (1946, octubre). *El obrero del calzado*, 72, 1-4.
- Servicio de Estadística Oficial de la República Argentina (1941). *Anuario del Comercio Exterior de la República Argentina*. Buenos Aires.
- Servicio de Estadística Oficial de la República Argentina (1942). *Anuario del Comercio Exterior de la República Argentina*. Buenos Aires.
- Servicio de Estadística Oficial de la República Argentina (1943). *Anuario del Comercio Exterior de la República Argentina*. Buenos Aires.
- Servicio de Estadística Oficial de la República Argentina (1944). *Anuario del Comercio Exterior de la República Argentina*. Buenos Aires.

- Sidicaro, R. (2002) *Los tres peronismos. Estado y poder económico 1946-55/ 1973-76/1989/99*. Buenos Aires: Siglo XXI.
- Trucco, J. (1949). *La industria del cuero*, Tesis doctoral, 1949, Buenos Aires: Universidad de Buenos Aires, Facultad de Ciencias Económicas: Instituto de la Producción.
- Ugarteche, F. (1927). *Las industrias del cuero en la Rep. Argentina*. Buenos Aires: Talleres Gráficos Roberto Canals.