

En busca del tiempo perdido: la conquista del mercado exterior y el desarrollo de la industria del calzado en España en la segunda mitad del siglo XX

● JOSÉ ANTONIO MIRANDA ENCARNACIÓN
Universidad de Alicante

España se sitúa actualmente entre los principales países exportadores de calzado del mundo y entre los primeros productores europeos. Este artículo analiza el proceso de desarrollo de la industria que permitió alcanzar y mantener esta posición desde finales de la década de 1960. Se trata de aclarar cómo se realizó el despegue del sector y cuál fue la evolución seguida en la segunda mitad del siglo XX, hasta qué punto se aprovecharon las oportunidades que ofrecía la coyuntura internacional y qué factores fueron determinantes en el proceso. Para ello se recurre especialmente a la comparación con la industria italiana. Italia ha sido el país europeo que más ha avanzado en el desarrollo de la producción y la exportación de calzado. Su situación en la Europa meridional, su evolución histórica y las características de su economía presentan diferencias importantes frente a las de España, pero también muchos puntos en común. Su caso, por lo tanto, representa el nivel máximo conseguido por los productores del sur de Europa y ayuda a desvelar los éxitos y las debilidades del crecimiento de esta industria en España.

La transformación del mercado internacional, 1950-1975

A partir de la década de 1950, la expansión de las economías occidentales, en un marco de creciente liberalización del comercio exterior, reducción de aranceles y notables mejoras en el transporte, impulsó la demanda y, sobre todo, el comercio internacional de calzado. Aunque el aumento del consumo de este producto iría debilitándose en los países de mayor renta per cápita, especialmente en los Estados Unidos, desde principios de los años 60, creciendo por debajo de la renta, la importación de calzado por parte de estos países se intensificó. Ello brin-

dó una excelente oportunidad para ampliar sus exportaciones a las naciones que, con menores costes de producción, especialmente por lo que respecta al factor trabajo, contaban con una industria capaz de realizar el tipo de producto que exigían los mercados consumidores. A pesar de que la demanda de calzado fabricado con materiales textiles, caucho o plástico creció con mayor rapidez, el zapato con empeine de piel se mantuvo como principal artículo de este comercio: a mediados de los años 60 proporcionaba más de un 70 por ciento del valor total de las importaciones de calzado realizadas por los países de la OCDE y una década después todavía aportaba las dos terceras partes. En el mayor de los mercados para este producto, el de los Estados Unidos, las importaciones netas de calzado con empeine de piel y la participación de las importaciones en el consumo interior se multiplicaron por más de 5 entre 1963 y 1974, y una evolución similar se registró en Canadá y en el norte de Europa (cuadro 1).

En cambio, la producción propia de estos países importadores, que había aumentado a buen ritmo en muchos casos durante el decenio anterior¹, entró en una fase de retroceso al comenzar los años 60 y desde mediados de la década mostró altas tasas negativas de crecimiento, que fueron acompañadas de severas reducciones en el número de empleados en el sector. Tanto la industria del calzado norteamericana como la británica y la alemana disminuyeron su mano de obra en casi un 20 por ciento a lo largo de los años 60, y en Holanda y los países nórdicos este descenso superó el 40 por ciento. A partir de los años 70 el desplome del empleo aún fue mayor (cuadro 2). Algunas grandes empresas de calzado de estos países abandonaron o redujeron la producción propia para dedicarse a la comercialización de las importaciones o invirtieron directamente en la industria de las zonas competidoras. La competencia exterior se dejó sentir especialmente en los segmentos del mercado donde más influía la moda, allí donde se requería una oferta más diversificada y cambiante. Por ello, mientras la producción conjunta de calzado de hombre de los Estados Unidos, la República Federal Alemana y el Reino Unido apenas era un 13 por ciento menor en 1974 que en 1965, la de calzado para señora se había reducido casi a la mitad². Sólo en los años 70, especialmente a raíz de la crisis económica, se comenzaron a adoptar medidas serias de protección de la producción interior frente a las importaciones, tanto en los mercados europeos como en el norteamericano, intentando frenar la pérdida de puestos de trabajo³.

En un principio fueron los países del Mediterráneo europeo los que protagonizaron la expansión de las exportaciones. Italia, Francia y España proporcionaban a mediados de los años 60 más del 75 por ciento del calzado de cuero importado por los países de la OCDE y una década después, a pesar del estancamien-

1. Entre 1953 y 1959 la producción de calzado de la República Federal Alemana creció a una tasa acumulativa anual cercana al 6 por ciento y la de los Estados Unidos a una tasa en torno al 2,5 por ciento; véase United Nations (1967), pp. 157 y 462.

2. OCDE (1967), pág. 33, y (1976), pág. 37, y Bernabé (1976), pp. 27-29.

3. Szenberg, Lombardi y Lee (1977); Takacs y Winters (1991).

CUADRO 1

PRINCIPALES PAÍSES IMPORTADORES DE CALZADO DE LA OCDE.
SALDO DEL COMERCIO EXTERIOR DE CALZADO CON EMPEINE DE PIEL,
PARTICIPACIÓN DE LAS IMPORTACIONES EN EL CONSUMO
Y TASA DE CRECIMIENTO DE LA PRODUCCIÓN, 1963-1974

| Países | Exportaciones-Importaciones (millones de pares) | | Porcentaje de las importaciones sobre el consumo | | Tasa de crecimiento acumulativo anual de la producción de calzado en el período 1965-1974 |
|-----------|--|----------|--|----------|---|
| | Año 1963 | Año 1974 | Año 1963 | Año 1974 | |
| EE.UU. | -24 | -125 | 5 | 27 | -4,7 |
| R.F.A. | -14 | -69 | 14 | 51 | -3,9 |
| Holanda | -1,8 | -14,4 | 19 | 68 | -8,4 |
| Benelux | -3,7 | -13,3 | 35 | 84 | -6,7 |
| R. Unido | -4,1 | -12,8 | 8 | 26 | -6,1 |
| Suiza | -1,3 | -8,4 | 31 | 71 | -6,9 |
| Suecia | -5,3 | -7,8 | 35 | 74 | -10,3 |
| Canadá | -1,8 | -7,8 | 7 | 32 | -7,6 |
| Noruega | -1,3 | -4,3 | 24 | 74 | -6,6 |
| Dinamarca | -1,5 | -2,1 | 19 | 56 | -1,4 |

Fuente: OCDE (1967), pág. 33, y (1976), pp. 37-43.

to de la producción francesa, todavía tenían este mismo origen las dos terceras partes de dichas importaciones⁴. El sector se desarrolló especialmente en Italia, que se convirtió en el mayor exportador a nivel mundial. El despegue de las exportaciones de calzado desde Extremo Oriente y algunas repúblicas latinoamericanas no se consolidó hasta los años 70, aunque a partir de entonces aumentó rápidamente su participación en el comercio internacional: si en 1972-73 Corea del Sur, Taiwán y Brasil sólo sumaban el 8,3 por ciento del valor de la exportación mundial de calzado de cuero y el 6,3 por ciento de la de calzado en general, en 1982-83 estas participaciones se habían elevado al 26,9 y al 33,5 por ciento respectivamente. En esos años, a comienzos de la década de 1980, Italia continuaba siendo el primer país por el valor de sus exportaciones, pero España había sido superada en las ventas de calzado al exterior, tanto en valor como en cantidad, por los tres países en vías de desarrollo anteriormente citados, y Francia se había convertido en un importador neto⁵.

4. En el bloque socialista, Checoslovaquia continuó siendo, como antes de la segunda guerra mundial, un importante exportador de calzado. A lo largo de la década de 1960 exportó una media anual por encima de los 20 millones de pares, dirigidos mayoritariamente hacia la Unión Soviética. También Yugoslavia, Polonia, Hungría y Rumania alcanzaron un cierto desarrollo exportador en los años 70, pero sin desbordar apenas las fronteras de la Europa del Este. Dentro de este ámbito, la Unión Soviética era un mercado inmenso, que recibía más de una sexta parte del volumen de la importación mundial de calzado hacia 1970. Véase Sintés, Porcel y Rayón (1970), pp. 28-30, Frigeni y Tousijn (1976), pág. 68, y FAO (1983).

5. Piccinini (1990), pág. 205, y FAO (1994), pp. 120-122.

CUADRO 2
EVOLUCIÓN DEL EMPLEO EN LA INDUSTRIA DEL CALZADO DE EE.UU.
Y DE DIVERSOS PAÍSES EUROPEOS, 1954-1990

| Países | Miles de trabajadores | | | | |
|-------------|-----------------------|----------|----------|----------|----------|
| | Año 1954 | Año 1958 | Año 1970 | Año 1980 | Año 1990 |
| EE.UU. | 219,3 | 215,3 | 204 | 145 | 67 |
| Reino Unido | 117,1 | 115,3 | 93 | 66 | 45 |
| R.F.A. | 96,1 | 108,3 | 89 | 55 | 30,4 |
| Francia | 78,3 | 74,9 | 85,6 | 73,1 | 52,5 |
| España | 43,4 | 42,2 | 49 | 60 | 30,2 |
| Italia | 35 | 42 | 88 | 81 | 74,2 |
| Holanda | 17,1 | 18,1 | 8 | 6 | 3 |
| Benelux | 15,8 | 16,1 | 10 | 2,9 | 1,6 |
| Austria | 10,7 | 12,7 | 14,6 | 14,5 | 8,4 |
| Suecia | 10,5 | 8,7 | 5 | 2,9 | 0,7 |
| Noruega | 5,7 | 5,5 | 2,9 | 1,4 | 0,4 |

Fuente: *Anuarios Estadísticos de España*, varios años; Szenberg, Lombardi y Lee (1977), pág. 2; Segreto (1988), pág. 305, e ILO (1996), pp. 38-39.

La industria del calzado española, en apenas una década, la de 1960, pasó de una situación de atraso y estancamiento productivo a ser la segunda del mundo por el valor de sus exportaciones. Fue un proceso de crecimiento y renovación que colaboró a la expansión que la economía del país disfrutaba en esos años, elevando el producto industrial y proporcionando también empleo, demanda para otros sectores y divisas para hacer frente al endémico déficit en la balanza de mercancías. El impacto fue particularmente positivo en la economía de aquellas zonas donde se concentraba la producción, sobre todo en el sur de la región valenciana. Así, mientras que para el conjunto de España las industrias del calzado y el vestido aportaban a principios de los años 70 cerca del 3 por ciento del producto interior bruto, en el caso de la provincia de Alicante, donde el calzado era la principal actividad manufacturera, a una gran distancia de las demás por lo que respecta al valor total de la producción, valor añadido bruto y costes de personal, esta aportación superaba el 10 por ciento⁶.

El ejemplo italiano y el fracaso español en los años 50

Si se compara con el italiano, el despegue exportador del calzado español fue relativamente tardío y lento. En ambos países la demanda interna de calzado tras los difíciles años de postguerra era muy débil, lo que frenaba el desarrollo del

6. Consejo Económico-Social Sindical de la Región Valenciana (1976), pp. 96-98 y 145.

sector y constituía un acicate importante para que las empresas buscasen oportunidades de crecimiento en el mercado exterior. Todavía en 1960, el consumo de calzado de cuero se mantenía por debajo de un par por habitante al año tanto en España como en Italia, el nivel más bajo entre todos los países europeos de la OCDE, con la excepción de Portugal⁷. Este consumo tan escaso era el resultado de los bajos ingresos de la mayoría de la población y del recurso a otros tipos de calzado de menor precio. En el caso español, la mejora en la renta per cápita durante los años 50 se tradujo en una mayor demanda de bienes de consumo, sobre todo en la segunda mitad de la década⁸, pero el nivel de partida era tan bajo que el aumento del consumo se dirigió preferentemente hacia el calzado textil (las alpargatas y zapatillas de lona), mientras que la demanda de calzado de cuero continuó siendo inferior a la capacidad de producción de la industria⁹. Así, entre 1958 y 1960 la oferta de calzado textil aumentó en más de un 40 por ciento, pero la del producto elaborado en piel sólo lo hizo en un 6 por ciento. Como treinta años antes, la demanda española para el calzado de cuero se dirigía mayoritariamente hacia los zapatos de calidad y precio bajos (el precio medio por par del consumo español era menos de la mitad del francés) y, lejos de distribuirse de forma homogénea, seguía concentrada en los núcleos urbanos, particularmente en las grandes ciudades, y en la zona septentrional del país¹⁰.

Los dirigentes del régimen de Franco, acuciados por la escasez de divisas, ya habían intentado fomentar las exportaciones de calzado durante los años cuarenta, aplicando a este comercio medidas como el establecimiento de un seguro de cambio, las autocompensaciones, las admisiones temporales y reposiciones con franquicia arancelaria, el sistema de cuentas combinadas y la fijación de tipos de cambio especiales para la exportación¹¹. Pero esta política se saldó con un rotundo fracaso. Ni siquiera la demanda creada por la segunda guerra mundial consiguió incrementar las ventas al exterior. Las empresas difícilmente podían ser competitivas si carecían de un abastecimiento suficiente y regularizado de materias primas y energía, su baja productividad anulaba el efecto positivo sobre los costes de los bajos salarios y se encontraban con un tipo de cambio de la peseta extraordinariamente sobrevalorado¹². En muchos casos, las exportaciones se realizaron a precios por debajo del coste de producción, con el único objetivo de

7. *Piel*, mayo de 1962, pág. 13.

8. Alonso y Conde (1994), pp. 137-147.

9. Tras la guerra civil, el retroceso del consumo privado y la escasez de algunos *inputs* esenciales situaron la producción de calzado en España en torno a un 30 por ciento por debajo de la capacidad del sector. Véase Miranda (1998), pp. 201-202.

10. *Piel. Revista española de las industrias de la piel*, julio de 1960, pp. 22-23, y Comisión Nacional de Productividad Industrial (1961).

11. Viñas, Viñuela, Eguidazu, Pulgar y Florensa (1979), pp. 265-267 y 504-518; *Piel. Revista española de las industrias de la piel*, agosto de 1946, pp. 34-37, y AGA, Sindicatos, caja 4.257: oficio circular n.º. 468.

12. Miranda (1994a).

conseguir divisas con las que importar productos extranjeros que alcanzaban precios muy altos en el desabastecido mercado nacional¹³.

El esfuerzo gubernamental para apoyar la exportación se intensificó en la década siguiente, avivado por el ejemplo de las industrias del calzado francesa e italiana. Francia, que antes del estallido de la segunda guerra mundial vendía anualmente al exterior más de tres millones de pares, fue el primero de los países mediterráneos en convertirse en un gran exportador mundial de calzado. En el año 1950 ya superó el nivel de preguerra y en la década siguiente sus exportaciones crecieron a una tasa media anual por encima del 25 por ciento, hasta alcanzar los 35 millones de pares en 1960. La demanda interna se incrementó mucho más lentamente, un 2,9 por ciento anual, pero unida a la expansión exportadora consiguió elevar la producción de 70 millones de pares en 1950 a más de 140 millones en 1963. En una primera fase, hasta 1958, casi el 90 por ciento de las exportaciones se destinó a Argelia y otros territorios dentro del área monetaria del franco, pero a partir de entonces cada vez fue mayor la parte correspondiente a las naciones de la Comunidad Económica Europea y a los Estados Unidos: en 1960 la zona del franco todavía absorbía más de las tres cuartas partes del total, pero en 1965 ni siquiera sumaba un 40 por ciento. No obstante, las exportaciones francesas de calzado se estancaron al iniciarse los años 60, mientras se incrementaban rápidamente, en cambio, las importaciones. Al finalizar la década, Francia importaba más calzado de cuero del que vendía al exterior, aunque el mayor valor de sus exportaciones todavía le mantenía como país exportador neto (cuadro 3). El calzado italiano, cuyas exportaciones durante los años 50 habían crecido más deprisa, pero sin llegar a sobrepasar a las francesas en cifras absolutas, tomó entonces el relevo a la cabeza de la exportación y en la conquista de la demanda internacional desde el sur de Europa.

Con una industria capaz de ofrecer un calzado de calidad media-alta y a la vanguardia de la moda a un precio competitivo, Italia consiguió una posición cada vez más importante en el mercado de los Estados Unidos y en los países del norte y del centro de Europa durante los años 50. Entre 1950 y 1957 el número de pares de calzado de cuero exportados se multiplicó por más de 30 y la creación de la Comunidad Económica Europea otorgó un renovado empuje al crecimiento de estas ventas a partir de 1958. A pesar del menor tamaño de sus empresas, de la menor mecanización y de la fabricación de una mayor variedad de modelos por planta¹⁴, la industria italiana consiguió exportar calzado de caballero y, principalmente, de señora, de buena calidad, a un precio muy competitivo, más barato que cualquier otro calzado europeo de gama alta¹⁵.

13. AGA, Sindicatos, caja 8.087: Décimo Congreso Sindical Económico de la Industria Valenciana.

14. Rabellotti (1997), pág. 62, Segreto (1988) y Comisión Nacional de Productividad Industrial (1964)

15. En 1958 el precio medio de las importaciones norteamericanas era de 3,72 dólares por par para el calzado italiano, de 4,42 para el británico, 6,65 para el alemán y 10,2 para el suizo. Véase *Piel. Revista española de las industrias de la piel*, noviembre de 1959, pág. 37.

CUADRO 3
PRODUCCIÓN Y COMERCIO EXTERIOR DE CALZADO EN FRANCIA
(MILES DE PARES), 1938-1965

| Años | Producción* | Exportación | | Importación |
|------|-------------|--------------------------|--------|-------------|
| | | Hacia la zona del franco | Total | |
| 1938 | 69.147 | 2.779 | 3.346 | 1.104 |
| 1946 | 40.600 | 217 | 287 | 4.597 |
| 1949 | 46.500 | 2.321 | 2.415 | 517 |
| 1952 | 70.500 | 4.327 | 4.488 | 1.468 |
| 1955 | 80.500 | 8.232 | 9.120 | 1.536 |
| 1958 | 88.950 | 19.042 | 21.752 | 1.354 |
| 1961 | 131.400 | 22.608 | 33.420 | 4.537 |
| 1965 | 136.400 | 11.512 | 30.317 | 14.662 |
| 1969 | 164.700 | 5.138 | 33.526 | 37.163 |

* La fuente de origen de los datos señala el comienzo de una nueva serie en 1959.

Fuente: *Annales statistiques de la France*.

Las exportaciones se convirtieron en el motor del desarrollo de la industria, creciendo en términos físicos a una tasa media acumulativa anual del 59 por ciento entre 1951 y 1961, año este último en el que superaron los 33 millones de pares y absorbieron más del 40 por ciento de la producción. El valor de las exportaciones de calzado de todo tipo, que en 1950 sólo significaba el 0,08 por ciento del valor del total de las exportaciones italianas, en 1960 ya ascendía a más del 2,7 por ciento (cuadro 4).

Fue también en los años 50 cuando la industria del calzado italiana impulsó su renovación técnica y cuando comenzó a difundir internacionalmente la imagen de su producto como un artículo de calidad, con un estilo propio, a la vanguardia de la moda, tanto en el diseño como en los tipos de pieles utilizados. Como refleja la evolución del precio medio unitario del calzado de piel exportado (cuadro 5), la penetración en los mercados exteriores se realizó inicialmente con el producto de gama alta y fue éste el que abrió el camino para la exportación masiva de un artículo más asequible, pero de diseño atractivo y excelente presentación, en la década de 1960¹⁶.

En España, las principales medidas oficiales arbitradas en los años 50 para favorecer la exportación entraron en vigor a mediados de la década. Al igual que en los años 40, una de las líneas de actuación básicas continuó siendo la aplicación de tipos de cambio preferenciales y la concesión de licencias de importación para las empresas exportadoras. En 1954 se mejoró el tipo de cambio aplicable a las exportaciones de calzado, situándolas entre las que se bene-

16. Bernabé (1976), pp. 34-35.

CUADRO 4
LA EXPANSIÓN EXPORTADORA DE LA INDUSTRIA ITALIANA
DEL CALZADO DE CUERO, 1950-1974

| Años | Exportación (millones de pares) | Participación de las exportaciones en la producción (%) | Participación de las exportaciones de calzado en el valor total de la exportación italiana (%) | Precio medio unitario de las exportaciones (liras corrientes) |
|------|------------------------------------|---|---|---|
| 1950 | 0,2 | n.d. | 0,08 | 2.808 |
| 1952 | 0,5 | n.d. | 0,19 | 2.729 |
| 1954 | 0,9 | n.d. | 0,32 | 2.783 |
| 1956 | 3,3 | 7,33 | 0,77 | 2.884 |
| 1958 | 10,7 | 20,18 | 1,74 | 2.505 |
| 1960 | 27,7 | 37,94 | 2,74 | 2.211 |
| 1962 | 39,4 | 44,77 | 2,71 | 1.944 |
| 1964 | 54,2 | 58,27 | 2,64 | 1.778 |
| 1966 | 88,3 | 53,19 | 3,28 | 1.806 |
| 1968 | 137,9 | 60,74 | 4,30 | 1.887 |
| 1970 | 173,0 | 65,28 | 5,03 | 2.176 |
| 1972 | 178,4 | 67,06 | 5,25 | 2.670 |
| 1974 | 172,4 | 66,82 | 4,23 | 3.815 |

Fuente: *Piel. Revista española de las industrias de la piel*, 41, mayo de 1963, pág. 36; Segreto (1988), pp. 321-322, y Frigeni y Tousijn (1976), pp. 221-226.

ficiaban de un cambio más favorable, y al año siguiente se inició una operación especial para favorecer la exportación de calzado de cuero y otras manufacturas de piel, similar a la que estaba en vigor desde 1951 para el calzado de caucho¹⁷. Además, el Sindicato Nacional de la Piel creó un Servicio de Comercio Exterior para apoyar a las empresas exportadoras y colaboró con el Ministerio de Comercio para asegurar la presencia del calzado español en las principales ferias internacionales. También participó en esta labor de promoción la Comisión Nacional de Productividad Industrial, que inició en 1954 un «Programa de Ayuda a la Industria del Calzado», con el asesoramiento de técnicos norteamericanos, que situaba entre sus primeros objetivos el impulso a la exportación¹⁸.

17. Las operaciones especiales habían comenzado a utilizarse a finales de los años 40, con el fin de facilitar la exportación de aquellas industrias que parecían mejor dotadas para penetrar en los mercados exteriores. A cambio de agruparse y de aceptar la dirección de una comisión ejecutiva, integrada por representantes de la Administración y el Sindicato Vertical, que organizaba la exportación en todas sus fases, las empresas disfrutaban de un tratamiento privilegiado en la concesión de las licencias de exportación, en el acceso a las materias primas y otros *inputs* de importación y en el cambio de moneda; véase Viñas, Viñuela, Eguidazu, Pulgar y Florensa (1979), pág. 590, y *Piel. Revista española de las industrias de la piel*, febrero-marzo de 1954, pág. 19; abril de 1954, pág. 12, y agosto-septiembre de 1955, pp. 6-9.

18. *Piel. Revista española de las industrias de la piel*, noviembre-diciembre de 1955, pp. 30-32, y Síntes (1982).

CUADRO 5
EVOLUCIÓN DE LAS EXPORTACIONES DE CALZADO ESPAÑOLAS, 1950-1958.
CANTIDADES, VALORES Y PARTICIPACIÓN EN EL VALOR GLOBAL
DE LA EXPORTACIÓN DEL PAÍS EN CADA AÑO

| Años | Cantidad (kgs.) | Valor (ptas. de 1955) | % del valor global de la exportación española |
|-----------|-----------------|-----------------------|---|
| 1950 | 59.182 | 5.595.395 | 0,09 |
| 1951 | 113.657 | 7.517.909 | 0,13 |
| 1952 | 110.459 | 5.001.036 | 0,10 |
| 1953 | 123.642 | 6.626.314 | 0,12 |
| 1954 | 111.795 | 6.069.720 | 0,11 |
| 1955 | 82.124 | 4.366.537 | 0,09 |
| 1956 | 205.749 | 7.959.210 | 0,18 |
| 1957 | 195.656 | 7.006.107 | 0,17 |
| 1958 | 119.530 | 4.355.721 | 0,17 |
| 1950-1958 | 1.121.794 | 54.497.949 | 0,12 |

Fuente: *Estadísticas del Comercio Exterior de España*, varios años.

El grueso de las iniciativas se dirigió a penetrar en el mercado de los Estados Unidos y, desde mediados de los años 50, éste se convirtió en el principal destino exterior para el calzado español. Era algo lógico, no tanto por las buenas relaciones establecidas con los norteamericanos tras los Acuerdos de Madrid, como porque este país era el mayor importador mundial de calzado, con la divisa más aceptada en el comercio internacional, y porque la exportación al otro gran mercado para esta industria, el de Europa occidental, se veía perjudicada porque España no se incorporaría a la Unión Europea de Pagos y la OECE hasta 1958, y tardaría casi tres décadas más en pertenecer a la CEE.

Los empresarios españoles, aprisionados en un mercado interno insuficiente, se mostraron receptivos a los estímulos y ayudas oficiales, sobre todo por la posibilidad que brindaban de obtener importaciones de bienes de equipo, imprescindibles para modernizar la producción. No obstante, el progreso global conseguido por las exportaciones de calzado en España durante los años 50 fue muy mediocre, en absoluto comparable al italiano. Entre 1950 y 1957, la cantidad de calzado de cuero español vendido al exterior, que partía de un nivel muy bajo, creció a una tasa acumulativa media anual del 18,6 por ciento, situándose en torno a los 200.000 pares, con un valor que no alcanzaba el 0,2 por ciento del valor total de las exportaciones españolas (cuadro 5). En el mismo período, las exportaciones italianas de calzado crecieron a una tasa del 64,4 por ciento y alcanzaron los 6,5 millones de pares, aportando el 1,2 por ciento del valor conjunto de la exportación del país (cuadro 4). Al acabar la década, lo destinado al mercado exterior apenas suponía el 3 por ciento de una producción española de calzado de cuero que en poco se diferenciaba de la existente diez años atrás y cuyo valor añadido anual todavía era semejante al de la industria de calzado tex-

til. El fracaso en la conquista de los mercados exteriores dejó al sector prácticamente a merced de la evolución de la demanda interna, por ello la tasa de crecimiento de la producción fue de sólo un 5,8 por ciento anual entre 1951 y 1960, un punto por debajo de la media del sector industrial¹⁹.

El despegue de la década de 1960

La expansión del calzado español llegó en los años 60 y se prolongó hasta principios de los 70. Como en otras muchas ramas de la industria española, entonces se creció con rapidez, recortando el atraso acumulado en las dos décadas anteriores. Entre 1960 y 1975 la producción anual de calzado de cuero se incrementó en casi 100 millones de pares, a una tasa anual media del 9,6 por ciento, mayor que la registrada por el conjunto del producto del sector secundario de la economía española (un 9,1 por ciento, de acuerdo con el IPIIS de Albert Carreras). Las exportaciones de calzado de todo tipo, que en 1961 únicamente representaban el 0,6 por ciento del valor total de las exportaciones de manufacturas, llegaron a proporcionar casi el 10 por ciento en el sexenio 1970-1975, cuando el calzado fue el principal producto de la industria española por el valor de sus exportaciones, superando a la construcción naval y de material de transporte por carretera y muy por delante de la siderurgia (cuadro 6).

Este crecimiento fue acompañado de un aumento del empleo en el sector, pero se redujo el número de empresas y se avanzó sustancialmente en el nivel de mecanización y en la productividad del trabajo. En realidad, el empleo disminuyó hasta mediados de los 60, para crecer con continuidad a partir de 1967 y hasta 1973, año en el que se rebasaron los 55.000 trabajadores, el 1,5 por ciento del total de ocupados en la industria española. En esta fecha, cuando el valor de la producción representaba en torno al 1 por ciento del PIB, el número de empresas era una tercera parte del existente en 1960, lo que elevaba a 23 trabajadores el empleo medio declarado por establecimiento (casi el doble que en 1960), mientras que el consumo de electricidad por hora trabajada, buen indicador de los avances en la mecanización, se había multiplicado por más de 3, al igual que el valor real de la producción por hora de trabajo (cuadro 7).

España se situó en el segundo puesto entre los productores de calzado de Europa Occidental, por delante de países tradicionalmente destacados en el sector como el Reino Unido, la República Federal Alemana y Francia. También avanzó hasta la segunda posición, tras Italia, entre los exportadores de calzado de cuero a nivel mundial, acumulando en 1970 casi una décima parte de las exportaciones de este artículo²⁰. Sin embargo, vio como se ampliaba la distancia que

19. *JCE*, nº. 341, enero de 1962 y Carreras (1990), pág. 177.

20. Rabellotti (1997), pág. 60.

CUADRO 6
PRINCIPALES INDUSTRIAS EXPORTADORAS DE LA ECONOMÍA ESPAÑOLA
EN EL PERÍODO 1970-1975. VALOR DE LA EXPORTACIÓN
EN MILLONES DE PESETAS CORRIENTES

| Sectores industriales | Año 1970 | Año 1971 | Año 1972 | Año 1973 | Año 1974 | Año 1975 | Periodo 1970-1975 |
|--------------------------------------|----------------|----------------|----------------|----------------|----------------|----------------|-------------------|
| Calzado | 7.619 | 12.512 | 17.630 | 16.568 | 21.108 | 25.678 | 101.115 |
| Construcción naval | 8.499 | 10.328 | 16.481 | 15.755 | 22.302 | 23.169 | 96.534 |
| Material de transporte por carretera | 5.312 | 8.388 | 9.847 | 16.616 | 20.868 | 31.854 | 92.885 |
| Siderurgia básica | 1.828 | 4.341 | 9.143 | 13.076 | 22.882 | 17.763 | 69.033 |
| Siderurgia transformadora | 3.575 | 1.493 | 6.324 | 8.555 | 12.520 | 13.171 | 45.638 |
| Maquinaria mecánica | 3.759 | 5.331 | 5.265 | 6.912 | 10.595 | 13.845 | 45.707 |
| Maquinaria eléctrica | 4.261 | 5.368 | 5.580 | 7.027 | 10.983 | 10.970 | 44.189 |
| Libros y artes gráficas | 4.622 | 5.921 | 7.106 | 6.851 | 8.518 | 9.382 | 42.400 |
| Otros | 67.488 | 87.053 | 97.730 | 120.725 | 177.103 | 195.038 | 537.501 |
| Total industria | 106.963 | 140.735 | 175.106 | 212.085 | 306.879 | 340.870 | 1.075.002 |

Fuente: *Información Comercial Española*, diciembre de 1976, pp. 100-101.

la separaba de este último país, tanto en volumen de producción como en cuota del mercado internacional.

A diferencia de la producción de calzado de cuero en Francia, que se estabilizó en torno a los 100 millones de pares durante los años 60, la industria italiana mantuvo una tasa de crecimiento superior a la española y aumentó su oferta anual en casi 200 millones de pares entre 1960 y 1970 (gráfico 1 y anexo 1). De nuevo fueron las exportaciones las que, con un incremento espectacular en cifras absolutas, impulsaron el crecimiento del sector. La cantidad de calzado con empuñadura de piel vendido a otras naciones superó los 50 millones de pares en 1964, los 100 millones en 1967 y los 160 millones en 1969. En 1970 representaba más del 40 por ciento de las exportaciones de este producto a escala mundial y había situado a la industria del calzado en el segundo puesto de la exportación del país, sólo por detrás de la automovilística²¹. Desde 1964 el volumen de producción destinado al mercado exterior fue mayor que el que se dirigía al consumo interno y pronto se estabilizó en torno a las dos terceras partes del total. Por lo que respecta al valor de estas exportaciones, a partir de 1965 su ritmo de crecimiento se situó notablemente por encima del seguido por el valor global de las ventas al exterior de la economía italiana (cuadro 4).

La industria española, por el contrario, se desarrolló en la primera mitad de los años 60 gracias fundamentalmente a la activación de la demanda interna, ya que más de tres cuartas partes del aumento de la producción de calzado se dirigieron al mercado nacional. Fue, por lo tanto, la mejora en el nivel de ingresos y la capacidad adquisitiva de la población del país lo que actuó como motor del crecimiento

21. Camagna (1971), pág. 460.

CUADRO 7
DIVERSOS INDICADORES DE LA EVOLUCIÓN DE LA INDUSTRIA ESPAÑOLA
DEL CALZADO DE TODO TIPO, 1959-1975

| Años | Empresas | Trabajadores | Costes de personal (ptas. constantes de 1959) por hora-obrero trabajada | Valor de la producción (en ptas. constantes de 1959) por hora-obrero trabajada | Consumo eléctrico (Kwh) por hora-obrero trabajada |
|------|----------|--------------|---|--|--|
| 1959 | 3.752 | 45.850 | 9,7 | 35,3 | 0,20 |
| 1960 | 3.610 | 44.721 | 9,5 | 38,2 | 0,21 |
| 1961 | 3.437 | 43.415 | 9,7 | 42,5 | 0,23 |
| 1962 | 3.568 | 42.771 | 10,2 | 44,0 | 0,27 |
| 1963 | 3.155 | 40.833 | 16,3 | 55,6 | 0,32 |
| 1964 | 3.167 | 41.131 | 17,1 | 71,8 | 0,36 |
| 1965 | 3.081 | 42.530 | 15,9 | 68,0 | 0,34 |
| 1966 | 3.183 | 44.669 | 17,4 | 72,0 | 0,34 |
| 1967 | 3.013 | 43.628 | 20,1 | 79,9 | 0,53 |
| 1968 | 2.927 | 44.955 | 23,3 | 99,2 | 0,43 |
| 1969 | 2.821 | 48.570 | 27,5 | 108,0 | 0,46 |
| 1970 | 2.808 | 49.345 | 29,3 | 110,3 | 0,49 |
| 1971 | 2.703 | 50.886 | 36,9 | 133,7 | 0,55 |
| 1972 | 2.566 | 54.045 | 42,2 | 157,9 | 0,64 |
| 1973 | 2.423 | 55.415 | 38,9 | 146,5 | 0,65 |
| 1974 | 2.367 | 54.776 | 42,1 | 152,6 | 0,69 |
| 1975 | 2.282 | 55.454 | 45,4 | 158,5 | 0,79 |

Fuente: *Anuarios Estadísticos de España*, varios años.

en una primera fase, al igual que sucedió durante toda la década en el conjunto de la industria²². Aunque desde un principio el valor de las exportaciones de calzado se incrementó a mayor ritmo que el valor global de la exportación española, sólo a partir de 1967 la demanda externa adquirió una importancia decisiva en la evolución del sector. En 1969 el calzado tenía ya una participación en el valor del total de las exportaciones mayor en España que en Italia, pero ello era consecuencia del menor empuje del comercio exterior español, no de una mayor fortaleza exportadora del calzado en nuestro país. Hubo que esperar hasta los años 70 para que la industria zapatera española mostrase una tasa de crecimiento de sus exportaciones muy por encima de la italiana y redujese distancias con ésta en cuanto a penetración en el mercado exterior y producción total (gráficos 1 y 2 y anexos 1 y 2).

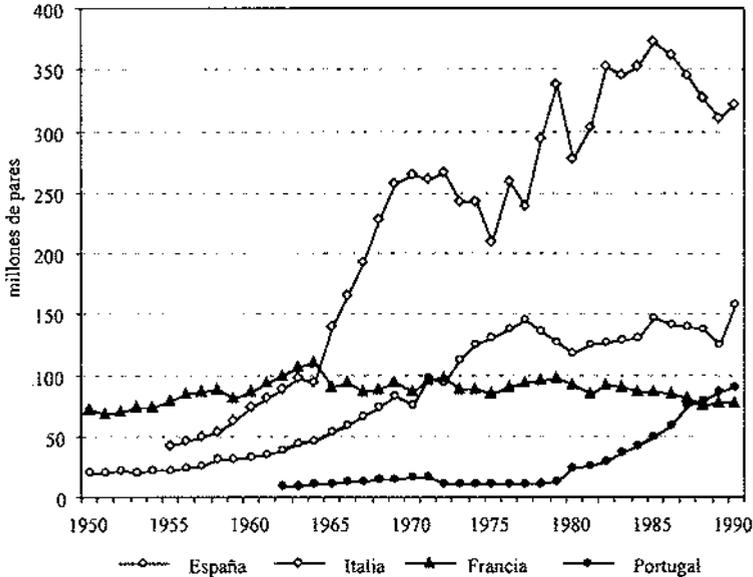
El salto en las ventas al exterior a partir de 1967 estuvo favorecido por la evolución del tipo de cambio de la divisa española. De 1968 a 1970 la cotización de la peseta con respecto al dólar estuvo un 17 por ciento por debajo del nivel que se había sostenido desde el Plan de Estabilización y respecto al marco alemán se registró una evolución similar. De esta forma se reforzó significativamente la competitividad por precio del producto²³.

22. Donges (1976), pp. 165-169.

23. OCDE (1983), pág. 19, e Ybarra (1986a), pp. 21-22.

GRÁFICO 1

PRODUCCIÓN DE CALZADO DE CUERO EN ESPAÑA, ITALIA, FRANCIA Y PORTUGAL, 1950-1990 (MILLONES DE PARES)



La penetración en los mercados extranjeros se vio apoyada también por una variada gama de medidas oficiales de fomento a la exportación. Junto a las de carácter arancelario que se conservaron de las décadas anteriores o se crearon en los años 60 (las importaciones temporales), se arbitraron nuevas medidas de carácter fiscal y financiero. De ellas, las más importantes fueron la desgravación fiscal y el crédito a la exportación. La primera consistía en la devolución de una parte de los impuestos indirectos que se habían cargado a los productos vendidos en el exterior; cuando comenzó a aplicarse a las exportaciones de calzado, en 1962, era un 5 por ciento del valor FOB de las mismas, pero en 1964 se aumentó hasta el 10 por ciento²⁴. El crédito a la exportación, por su parte, no sólo facilitaba un servicio financiero a quienes lo obtenían, sino que también les proporcionaba un subsidio encubierto, ya que se aplicaba un tipo de interés preferencial, que resultó especialmente bajo a principios de los años 70.

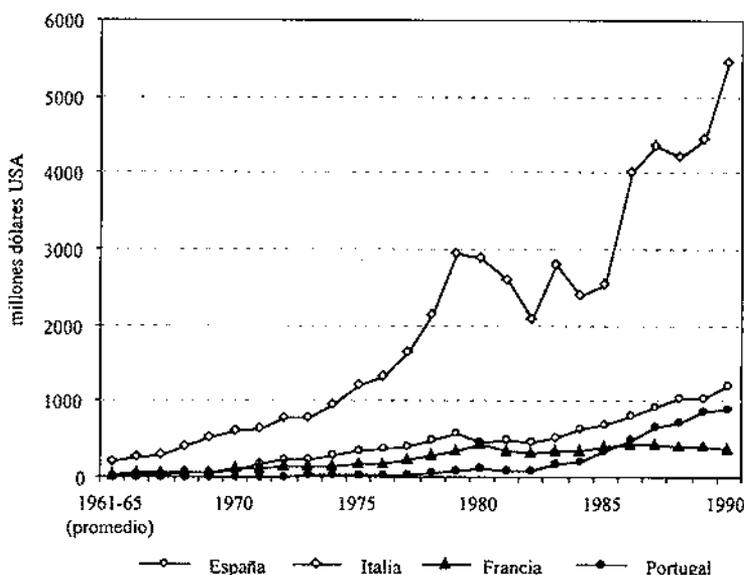
A pesar de que el efecto positivo de estas ayudas resultó disminuido por la lentitud de su tramitación administrativa²⁵, parece que su repercusión en la industria del calzado no fue despreciable. Viñuela ha calculado que la protección sobre el merca-

24. AGA, Sindicatos, caja 4.003: Informe de Francisco Bravo Calabuig sobre desgravación fiscal.

25. AGA, Sindicatos, caja 6.150: Informe del Sindicato Nacional de la Piel al Excmo. Sr. Ministro Delegado Nacional de Sindicatos, relativo a los problemas que afectan a los fabricantes de calzados a consecuencia de la nueva política monetaria de la Administración.

GRÁFICO 2

EXPORTACIÓN DE CALZADO DE CUERO EN ESPAÑA, ITALIA, FRANCIA Y PORTUGAL, 1961-1990 (VALOR EN MILLONES DE DÓLARES USA)



do interior determinaba un sesgo contra las exportaciones en las industrias de la piel (una diferencia en el valor añadido por unidad de producto entre la fabricación para el mercado interior y la realizada para la exportación) superior al 50 por ciento y que la desgravación fiscal, las medidas de carácter arancelario y el subsidio implícito en el crédito a la exportación recortaron este sesgo hasta dejarlo por debajo del 8 por ciento. No obstante, el calzado no recibió un trato especialmente favorable por tratarse de una de las actividades exportadoras que generaba un mayor saldo neto en divisas, sino que, por lo que respecta a los beneficios de la desgravación fiscal, por ejemplo, obtuvo un grado de apoyo muy inferior al de otras industrias²⁶.

La política de fomento de las exportaciones también se centró en las tareas de transmitir información a las empresas sobre mercados potenciales, promocionar el calzado español en el exterior y crear canales de conexión entre los productores nacionales y los distribuidores extranjeros. Para ello se utilizaron las Oficinas Comerciales en el exterior, se organizaron misiones de empresarios y se facilitó la asistencia de los fabricantes españoles a las principales ferias internacionales²⁷. Pero la iniciativa que alcanzó un mayor éxito en este sentido no surgió de la Administración, sino de los propios empresarios. Con la colaboración de las autori-

26. Viñas, Viñuela, Eguidazu, Puígar y Florensa (1976), pp. 1.254-1.290.

27. AGA, Sindicatos, caja 093: Documentación sobre participación en ferias y exposiciones de calzado en el extranjero.

dades municipales, los empresarios de Elda siguieron el ejemplo de Vigevano, en Italia, y Pirmasens, en Alemania, y crearon una feria española del calzado en esta pequeña población del sur de la región valenciana, fuertemente especializada en el sector. La primera edición del certamen, organizada por el Ayuntamiento de Elda, se celebró en 1960 y contó con medios muy precarios, pero reunió a más de 270 expositores y mostró las amplias posibilidades que una feria del calzado tenía en España. En la edición del año siguiente, que recibió el respaldo del Ministerio de Comercio, ya se consiguió una buena representación de todas las zonas productoras del país y se superaron los 460 expositores. A partir de entonces el certamen se fue consolidando como muestra de la oferta española de calzado para los compradores extranjeros y, desde 1962, destacó su vinculación con los mercados exteriores al adoptar el nombre de Feria Internacional del Calzado e Industrias Afines (FICIA)²⁸.

La industria española compitió en los mismos mercados que la italiana. Para ambas, los Estados Unidos fueron el principal país importador, aunque el peso relativo de la demanda norteamericana fue notablemente mayor para los productores españoles. En los años del despegue exportador de éstos, entre 1967 y 1972, no se manifestó la tendencia hacia una mayor concentración en los mercados de la CEE común al conjunto de la exportación española de manufacturas, sino que la demanda norteamericana absorbió más de las dos terceras partes del calzado español vendido al exterior, mientras que a los países europeos sólo se dirigía en torno a un 15 por ciento del total. En el caso de la industria italiana, en cambio, hubo una mayor diversidad de destinos y más de la mitad de la exportación fue a los mercados europeos, particularmente a los de la CEE²⁹.

El producto español partía en una posición de evidente desventaja en los Estados Unidos, porque el calzado italiano había penetrado mucho antes en este mercado y disponía, en consecuencia, de una posición comercial más firme. Los fabricantes españoles no se introdujeron a través de redes comerciales propias, que les permitieran consolidar su relación con la demanda, sino que dependieron de las grandes compañías importadoras norteamericanas. En Estados Unidos fueron las propias empresas de fabricación de calzado las que actuaron en principio como importadores, para conseguir una oferta más competitiva ante las cadenas de distribución existentes en este país. Progresivamente la importación fue controlada por las poderosas cadenas de minoristas, que en 1963 ya acaparaban más del 48 por ciento de las ventas de calzado y que a principios de los años 70 habían elevado esta participación por encima del 54 por ciento³⁰. Las cadenas reali-

28. AGA, Sindicatos, Caja 4.503: Feria Internacional del Calzado e Industrias Afines, y *Piel*, octubre de 1960, junio de 1961, pág. 5, octubre de 1961, pp. 17-22, junio de 1962, pp. 41-42, julio de 1962, pág. 27 y octubre de 1962, pp. 18-23.

29. *Estadísticas del Comercio Exterior de España*, varios años, y Frigeni y Tousijn (1976), pág. 56.

30. Szenberg, Lombardi y Lee (1977), pág. 17.

zaban el diseño del producto y encargaban su elaboración a fabricantes extranjeros³¹. El calzado español se exportó hacia los Estados Unidos mayoritariamente a través de este sistema, con lo que quedó a merced de la estrategia de compras de las grandes distribuidoras norteamericanas³².

Aún así, los productores españoles lograron ampliar de manera sostenida su cuota de mercado a costa de la participación italiana, pasando del 3 por ciento en 1963 al 20 por ciento en 1973. Entre ambas fechas, las importaciones norteamericanas de calzado español crecieron a una tasa media acumulativa anual del 52 por ciento, un ritmo más de dos veces superior al de las importaciones procedentes de Italia (cuadro 8). Esta expansión fue posible porque la industria logró mejorar la calidad de su producción a la vez que aumentaba aceleradamente la cantidad y pudo ofrecer, a un precio muy competitivo, un producto de gama media-alta, semejante al italiano, imitando su diseño y adecuándose a las modas lanzadas desde Italia³³, pero con un nivel medio de calidad superior, al menos en el zapato de señora, el mayoritario.

En principio, fue el calzado de Baleares, con una confección tradicionalmente esmerada, el que lideró la introducción en el mercado americano. Pero en la primera mitad de la década de 1960 se incorporaron masivamente a este comercio otras zonas productoras del país, con un tipo de artículo de menor precio, y el despegue de las exportaciones, desde mediados de la década, descansó fundamentalmente en la industria alicantina³⁴. Entre 1962 y 1967, el sector del calzado recibió en la provincia de Alicante una inversión declarada de más de 2.000 millones de pesetas y el número de empresas y de trabajadores se incrementó en casi un tercio³⁵, de modo que cerca de una sexta parte de la población ocupada tuvo su empleo en el sector y éste proporcionó un 20 por ciento del producto industrial de la provincia³⁶. A mediados de los años 70, los distritos industriales zapateros del sur de la Comunidad Valenciana concentraban la mitad de la producción española de calzado y a 17 de las 25 primeras empresas del sector en el país por el valor de su exportación³⁷. La industria de Baleares, por el contrario, vio frenado su desarrollo por la rápida expansión en las islas de la actividad turística, que ofreció alternativas de inversión más atractivas, privó al sector de mano de obra e impulsó la elevación de los costes laborales³⁸.

31. CEPAL (1991), pp. 10-13.

32. El gran tamaño de los pedidos favoreció el que las pequeñas empresas productoras se asociasen para la exportación. Una de las mayores sociedades de este tipo fue la cooperativa "Elda Exportadora", constituida en 1960, que agrupaba a más de un centenar de empresas de dicha localidad y que en 1961 recibió una propuesta de pedido de un millón de pares de la distribuidora norteamericana Atlantic Shoes Corporation. Véase Banco de Crédito Industrial (1962), pp. 40-43.

33. Bernabé (1976), pp. 193-194.

34. Bernabé (1976), pp. 158-159.

35. AGA, Sindicatos, Caja 4.003: Perspectivas de la industria de la piel en Alicante.

36. Organización Sindical (1967).

37. ICE, diciembre de 1976, pp. 157-158.

38. *Revista de la piel*, abril de 1972, pp. 61-64, y Rubio (1976), pp. 124-125.

CUADRO 8

PARTICIPACIÓN DE LAS EXPORTACIONES DE ESPAÑA, ITALIA, BRASIL, TAIWAN Y COREA DEL SUR EN LAS IMPORTACIONES DE CALZADO (SIN TENER EN CUENTA EL DE GOMA) DE LOS ESTADOS UNIDOS, 1963-1973. VALORES Y PORCENTAJES

| Año | Calzado español | | Calzado italiano | | Calzado de Taiwan, Brasil y Corea del Sur | |
|------|---------------------------|--|---------------------------|--|---|--|
| | Valor en miles de dólares | Porcentaje sobre el valor total de las importaciones | Valor en miles de dólares | Porcentaje sobre el valor total de las importaciones | Valor en miles de dólares | Porcentaje sobre el valor total de las importaciones |
| 1963 | 2.823 | 3,15 | 44.378 | 49,55 | | |
| 1967 | 22.964 | 10,55 | 102.731 | 47,21 | 3.843 | 1,76 |
| 1970 | 78.098 | 13,96 | 263.991 | 47,19 | 37.782 | 6,75 |
| 1973 | 189.173 | 19,38 | 360.684 | 36,95 | 214.661 | 21,99 |

Fuente: Szenberg, Lombardi y Lee (1977), pág. 6.

Entre las importaciones de los Estados Unidos, el calzado español mantuvo un precio medio ligeramente por encima del italiano y muy superior al de los productos procedentes de Hispanoamérica y, sobre todo, de Extremo Oriente, aunque inferior al francés y mucho más bajo que el de otros calzados europeos de calidad, como el británico (cuadro 9). Estos precios unitarios, sin embargo, no reflejan bien las diferencias en competitividad entre los productos, porque también era distinta la calidad media de la oferta de calzado suministrada por cada país. Los índices de calidad del calzado importado por los Estados Unidos calculados por Aw y Roberts para los años 70 confirman que la oferta española tenía un nivel medio de calidad superior a la italiana. Además, estos mismos autores han mostrado, a través de índices de precios multilaterales translog, que corrigen las diferencias en la composición de la oferta por países, que en realidad el calzado español tenía un precio inferior al de su principal competidor mediterráneo, aunque sí era sensiblemente más caro que el procedente de los países menos desarrollados³⁹.

El impacto de la crisis económica de los años 70

El fin de la coyuntura expansiva de las economías occidentales a principios de la década de 1970 se reflejó en una desaceleración de la producción y del comercio internacional de calzado de cuero. A la caída del consumo privado originada por la «crisis del petróleo», que dio lugar a un pronunciado retroceso de las exportaciones mundiales de calzado en el año 1973, se sumaron para conse-

39. Aw y Roberts (1990), pp. 267-279. Tomando el calzado de Corea como referencia (=1), los índices de calidad son de 1,51 para el calzado italiano y 1,72 para el español, y los índices multilaterales de precios de 1,72 para el primero y de 1,59 para el segundo.

CUADRO 9

PRECIO MEDIO POR PAR (EN DÓLARES CORRIENTES) DEL CALZADO (SIN INCLUIR EL DE GOMA) IMPORTADO POR LOS ESTADOS UNIDOS DESDE ESPAÑA, ITALIA, TAIWAN, BRASIL, FRANCIA Y EL REINO UNIDO, 1963-1973

| Años | España | Italia | Taiwan | Brasil | Francia | Reino Unido |
|------|--------|--------|--------|--------|---------|-------------|
| 1963 | 2,8 | 2,3 | | | 3,0 | 5,1 |
| 1964 | 2,8 | 2,3 | | | 3,3 | 5,4 |
| 1965 | 2,6 | 2,3 | 0,0 | | 3,2 | 5,7 |
| 1966 | 3,0 | 2,3 | 0,4 | | 2,9 | 6,1 |
| 1967 | 3,4 | 2,5 | 0,5 | 0,8 | 2,9 | 6,4 |
| 1968 | 3,3 | 2,7 | 0,5 | | 3,1 | 5,8 |
| 1969 | 2,5 | 3,2 | 0,6 | 3,2 | 3,7 | 6,6 |
| 1970 | 3,7 | 3,3 | 0,7 | 2,5 | 4,7 | 7,0 |
| 1971 | 4,0 | 3,7 | 0,8 | 2,9 | 5,7 | 7,6 |
| 1972 | 4,4 | 4,2 | 0,9 | 3,5 | 6,0 | 8,5 |
| 1973 | 5,1 | 4,7 | 1,0 | 4,2 | 8,0 | 9,3 |

Fuente: Szenberg, Lombardi y Lee (1977), pp. 19-21.

guir este efecto las prácticas proteccionistas adoptadas en los principales mercados consumidores, elevando los aranceles o estableciendo restricciones cuantitativas a la importación. Ya a principios de la década de 1970 Canadá fijó tarifas anti-dumping para las importaciones de calzado de Italia y España (un 12 por ciento para estas últimas), los Estados Unidos establecieron una tasa compensatoria a la importación y, en los años siguientes, diversas naciones obligaron a los mayores exportadores a restringir las ventas de calzado en sus mercados.

Además, los problemas se acentuaron para la industria italiana y española por el aumento de la competencia de otros productores, principalmente de países de Extremo Oriente e Hispanoamérica, que desarrollaron una potente industria exportadora con la intervención de empresas procedentes de las naciones consumidoras, principalmente de los Estados Unidos. Esta competencia se intensificó, por un lado, debido a la mayor participación en el consumo total del calzado realizado con materiales textiles, plástico y caucho, en el que los países en desarrollo, con mano de obra barata, ya se habían impuesto en el mercado mundial. Por otro lado, la difusión del calzado deportivo como calzado habitual de los jóvenes supuso una modificación sustancial en la demanda y colaboró al desplazamiento de la producción hacia los países en vías de desarrollo, porque se trataba de un tipo de producto del que se realizaban grandes series y, aunque algunas de las fases en su fabricación estaban muy mecanizadas, precisaba de una abundante mano de obra poco cualificada⁴⁰. Por último, fue decisivo el progreso económico conseguido en algunos de estos países y la experiencia acumu-

40. OIT (1992a), pág. 16.

lada en la industria del calzado, que les permitió mejorar sensiblemente su producción de calzado de cuero; así, el valor añadido bruto por trabajador en las industrias de productos de cuero de Corea del Sur, que en 1963 representaba poco más del 8 por ciento del registrado en Estados Unidos, en 1975 ascendía ya a más del 50 por ciento de éste, y la evolución en Taiwán, partiendo de un nivel más bajo, resultó similar⁴¹.

La fuerte concentración de las exportaciones en el mercado de los Estados Unidos agravó la repercusión de la crisis internacional sobre la industria española. A pesar del volumen de ventas alcanzado, la posición comercial en este mercado era muy débil, sin canales de comercialización propios y sin una sólida imagen diferenciada del producto⁴². Por ello, las medidas proteccionistas puestas en marcha por el gobierno americano y la cada vez mayor competencia de algunos países asiáticos e hispanoamericanos frenaron bruscamente el crecimiento de un sector que ya dependía en gran medida de la exportación. El fuerte alza de los precios de las materias primas y la mano de obra desde principios de los años 70 tampoco colaboró a sostener las exportaciones⁴³. El salario medio por hora trabajada en las industrias del cuero, calzado y prendas de vestir creció en España a una tasa acumulativa anual por encima del 32 por ciento entre 1973 y 1979. En el conjunto de la industria manufacturera ese crecimiento fue del 27,5 por ciento (en términos reales, del 7,8 por ciento), el más alto registrado en el área de la OCDE, cuya media se mantuvo en menos de la mitad de la tasa española⁴⁴.

En Italia los salarios se incrementaron a un ritmo muy similar, pero la industria de este país pudo encajar mejor la coyuntura por su mayor fortaleza en el mercado americano y porque contaba con un gran mercado exterior complementario y protegido: el área de la CEE. Además, la devaluación del dólar a principios de los años 70 fue mayor frente a la peseta (un 17 por ciento entre 1970 y 1973) que respecto a la lira (un 7 por ciento) y si el tipo de cambio en liras de la divisa norteamericana volvió a elevarse a partir de 1974, en pesetas continuó disminuyendo hasta 1976, lo que dañó especialmente la competitividad del calzado español⁴⁵. La exportación de este calzado, que apenas creció en pares entre 1974 y 1978, sufrió de nuevo una caída, tan intensa como la de 1973 y más prologada, a raíz del segundo *shock* del petróleo en la economía internacional, y en 1982 todavía se mantenía a un nivel inferior al de 1972. La producción continuó incre-

41. Timmer (2000), pág. 89.

42. Rubio (1976), pág. 130.

43. AGA, Sindicatos, Libros 911, 917 y 919: Memorias del Sindicato Nacional de la Piel de 1971, 1972 y 1973. Se encarecieron particularmente las pieles, ya que en 1972, después de haber experimentado fuertes alzas en su cotización en el año anterior, los cueros vacunos producidos en España aumentaron su precio nuevamente entre un 87 y un 116 por ciento, y las pieles lanares y cabrías lo hicieron entre un 50 y un 60 por ciento.

44. Malo de Molina (1983), pág. 120 y OCDE (1983), pág. 90.

45. AGA, Sindicatos, caja 6.150: Informe de las agrupaciones nacionales de exportadores de calzado, y OCDE (1983), pág. 19.

mentándose hasta 1977 gracias a la demanda interna, pero a partir de ese año inició también un retroceso, que se agudizaría en 1979 y 1980. En contraste, las exportaciones de calzado italianas retomaron el crecimiento en 1976, actuando como el principal estímulo para el aumento de la producción. En el año 1983 estas exportaciones eran mayores que nunca hasta entonces, tanto en cifras absolutas, un 55 por ciento superiores a las de 1972, como en porcentaje sobre la producción, casi el 75 por ciento (gráficos 1 y 2, y anexos 1 y 2).

La producción italiana y la española se habían desarrollado con una fuerte concentración en determinadas localidades, donde se daba una intensa especialización en esta industria. En Italia, la mayor parte del sector se localizaba en Vigevano (en Lombardía), Verona y el área del Brenta (en el Véneto), la zona comprendida entre las provincias de Macerata y Ascoli Piceno (con municipios como Montegranaro, Fermo, Monte San Giusto, Monte Urano, Porto Sant'Elpidio... en Las Marcas) y el área de Florencia, Pisa y Pistoia (en la Toscana)⁴⁶. En España, la concentración de la industria era aún más intensa, destacando especialmente los municipios del Valle del Vinalopó (sobre todo Elche, Elda-Petrel y Villena, en la provincia de Alicante, y Almansa, en la de Albacete), Vall d'Uixò (en Castellón) y determinadas zonas de Baleares, especialmente Inca y su entorno. Salvo contadas excepciones, como el caso de Vall d'Uixò, donde la producción estaba dominada por una gran compañía (Segarra), estas zonas presentaban una organización industrial muy similar. Se trataba de aglomeraciones de pequeñas y medianas empresas, que mantenían una activa competencia entre sí, pero que se beneficiaban también de una variada gama de mecanismos de cooperación y de un amplio conjunto de economías externas, generadas por la propia concentración de empresas del mismo sector y de actividades afines. Se ajustaban en buena medida, por lo tanto, al concepto de distrito industrial marshalliano que Becattini y otros autores italianos comenzaron a difundir a finales de los años 70.

El rápido crecimiento de la producción de calzado en Italia y España durante la década anterior se apoyó en las facilidades para la creación de nuevas empresas, la formación de trabajadores y empresarios, la difusión de las innovaciones y el acceso a canales de comercialización que estos distritos ofrecían. No obstante, fue con la llegada de la crisis cuando la organización en distritos industriales demostró verdaderamente sus ventajas, convirtiéndose en una característica decisiva para la supervivencia del sector. Los distritos permitieron hacer frente a los cambios en la demanda y a la competencia de los nuevos países industrializados gracias a la flexibilidad de su estructura productiva, tanto a través de una estrategia «de progreso», en la que se profundizó en la diferenciación del producto, como mediante mecanismos de marginalidad, vinculados a la econo-

46. Rabellotti (1997), pp. 67-72.

mía sumergida. Ambos tipos de respuestas frente a la crisis coexistieron en la mayoría de los distritos, pero en la industria española, menos consolidada, predominó la segunda, mientras que la industria italiana apostaba más decididamente por la calidad y la imagen del producto, junto a la introducción de mejoras en la producción. Este diferente comportamiento fue otro de los factores que determinó una evolución mucho más positiva del calzado italiano durante los años 70 y la primera mitad de los 80.

En España, particularmente en los municipios zapateros del Valle del Vinalopó, que concentraban más de la mitad del sector, muchas empresas legales desaparecieron y una porción importante de la producción pasó a realizarse de forma clandestina, mediante trabajadores a domicilio, pequeños talleres sin registrar y empresas aparentemente en regla, que pagaban impuestos, pero ocultaban una parte de sus trabajadores y de su actividad. En un momento en el que los impuestos, las cargas sociales y los salarios estaban incrementándose rápidamente, el clandestinaje, que siempre había existido en el sector en mayor o menor medida, se convirtió en una estrategia muy difundida para asegurar la competitividad⁴⁷. En lugar de invertir en la renovación tecnológica, el desarrollo del diseño y la mejora de la comercialización, la incertidumbre sobre el futuro de la industria llevó a las empresas a reducir costes y aumentar la flexibilidad a costa del deterioro de las condiciones de vida y trabajo de los obreros, y de los ingresos fiscales y de la Seguridad Social. La inversión anual en maquinaria en la industria del calzado valenciana se redujo, en el período 1973-1979, a la mitad de la registrada en el quinquenio 1968-1972 y apenas alcanzó el 10 por ciento de las cifras de entonces en los años 1980 y 1981⁴⁸. Las estimaciones sobre la ocultación en el sector elevaban ésta a más de la mitad del total de los trabajadores y a un tercio de la producción, pero, de hecho, eran muy pocas las empresas que no recurrían a las estructuras sumergidas en alguna fase de su proceso de fabricación. El trabajo clandestino no funcionaba al margen de la industria regularizada, sino que terminaba integrando su producción en ella, ya fuese en forma de tareas subcontratadas por las fábricas «legales» o bien como eslabones de una cadena organizada y dirigida por las compañías comerciales⁴⁹.

La industria italiana también recurrió al trabajo clandestino, pero no fue esta su principal vía de adaptación ante las transformaciones en el mercado. Desde una posición más firme que la española, gracias a la buena imagen internacional conseguida, al gran nivel de desarrollo del diseño, la mayor experiencia exportadora y el acceso privilegiado a la demanda de la CEE, las pequeñas y medianas empresas del calzado optaron más decididamente por invertir en las innovaciones que

47. Miranda (1994b).

48. Dirección General de Economía (s.a.), pág. 19.

49. Méndez (1982), Bernabé (1987), Benton (1986 y 1990), Ybarra (1982a, 1982b y 1986) y Tortosa (1988).

aumentasen su productividad, por diversificar la producción y por acentuar la calidad y la moda⁵⁰. De esta forma, el precio medio en dólares corrientes del calzado de cuero exportado por Italia, que en 1973 era muy semejante al del producto exportado por España, en 1980 era un 25 por ciento más alto y, a lo largo de esos siete años, las ventas al exterior de calzado italiano crecieron a una tasa media anual del 5 por ciento, mientras que las de calzado español descendieron.

La recuperación desde mediados de los años 80

Desmintiendo muchos de los pronósticos que se realizaron en los años 70, la industria del calzado de la Europa mediterránea fue capaz de resistir la competencia de Extremo Oriente e Hispanoamérica y alcanzar nuevos récords de exportación al poco de comenzar la década siguiente, cuando la economía internacional entró, de nuevo, en una fase expansiva. Su participación en el conjunto de la producción y de la exportación mundial sí fue declinando, pero Italia y España todavía proporcionaban en 1990 más de un tercio de la exportación total de calzado de cuero, a pesar de que también tuvieron que afrontar la competencia rápidamente creciente de otro país del sur del continente, Portugal, que se sumó a la lista de grandes exportadores (gráfico 2 y anexos 2 y 6).

En esta etapa, la evolución fue más positiva para la industria española que para la italiana. Mientras el volumen de las exportaciones españolas de calzado de cuero creció a una tasa anual por encima del 5 por ciento de 1983 a 1991, el de las italianas descendió. En valor en dólares corrientes, las exportaciones españolas crecieron, de media, un 10 por ciento anual y las italianas sólo un 7 por ciento. Así, a partir de 1984, el mercado internacional volvió a ser el principal destino para el calzado español. Una nueva devaluación del dólar respecto a las monedas europeas paralizó el crecimiento de las exportaciones en los últimos años 80 y este efecto se vio reforzado, a partir de 1991, por los síntomas de la fase depresiva en la que entró la economía internacional. Sin embargo, en 1994, con el cambio de coyuntura exterior y un tipo de cambio de la peseta más bajo, las ventas españolas de calzado superaron todas sus marcas anteriores y continuaron incrementándose a buen ritmo hasta 1997. En esta última fecha, el número de pares de calzado de cuero exportados era casi el doble de la media registrada en el período 1973-1980.

Al margen de las oscilaciones provocadas por la situación económica en los países importadores y por las fluctuaciones de los tipos de cambio, la evolución positiva del sector se apoyó en una notable reconversión de sus estructuras productivas y comerciales. Esta reconversión, realizada fundamentalmente de manera espontánea, sin apenas conexiones con las medidas arbitradas en este sentido por los poderes

50. OIT (1992), pp. 29-30.

públicos⁵¹, continuó la tendencia a la descentralización productiva y la especialización por fases del proceso productivo de los años 70, pero la acompañó de una menor marginalidad y de un mayor esfuerzo en la renovación tecnológica, la mejora de la calidad y el diseño, la creación de moda, la diversificación de los mercados, la potenciación de la imagen de marca y la formación de canales de distribución propios⁵².

En una encuesta efectuada a mediados de la década de 1990 a los empresarios del Valle del Vinalopó, el 58 por ciento consideraba que la introducción de maquinaria más avanzada tecnológicamente había tenido un efecto importante sobre la producción de sus empresas en los últimos diez años. Este efecto se situaba principalmente en la mejora de la calidad del producto y la mayor flexibilidad de la producción, pero la renovación tecnológica también logró aumentar la productividad: la *ratio* entre el valor añadido bruto al coste de los factores, en pesetas constantes, y el empleo en la industria del calzado valenciana, que seguía representando más de la mitad del sector, aumentó casi un 8 por ciento entre 1981 y 1992⁵³. La producción, en número de pares, de calzado de cuero por trabajador, en 1989, era en España más alta que en Italia y Corea, y mucho más elevada que en otros competidores, como Portugal y Brasil⁵⁴. Por otra parte, el que el relanzamiento de la exportación, desde 1994, se halla realizado con un precio unitario creciente, en pesetas constantes (anexo 4), parece confirmar el progreso efectuado en la calidad y la diferenciación del producto.

La incorporación de innovaciones y la mejora de la productividad se realizaron en un contexto de disminución de los ingresos reales de los trabajadores, debido a la escasa capacidad de presión que una estructura productiva tan descentralizada permitía a los obreros. Como puede apreciarse en el gráfico 3, la evolución del coste de la mano de obra durante los años 80 tuvo que aumentar de manera significativa la competitividad del calzado español frente al italiano y el portugués e, incluso, frente al procedente de Corea y otros grandes exportadores de Extremo Oriente, que habían tenido tradicionalmente salarios muy bajos⁵⁵.

La diversificación de mercados fue una estrategia buscada por los empresarios y por la Administración española desde que, a principios de la década de 1970, se puso de manifiesto la incertidumbre que generaba para el futuro del sector una excesiva dependencia de la demanda de Estados Unidos. No obstante, sólo se avan-

51. ICE, febrero de 1984, pp. 139-140.

52. *Leather*, julio de 1991, pág. 17.

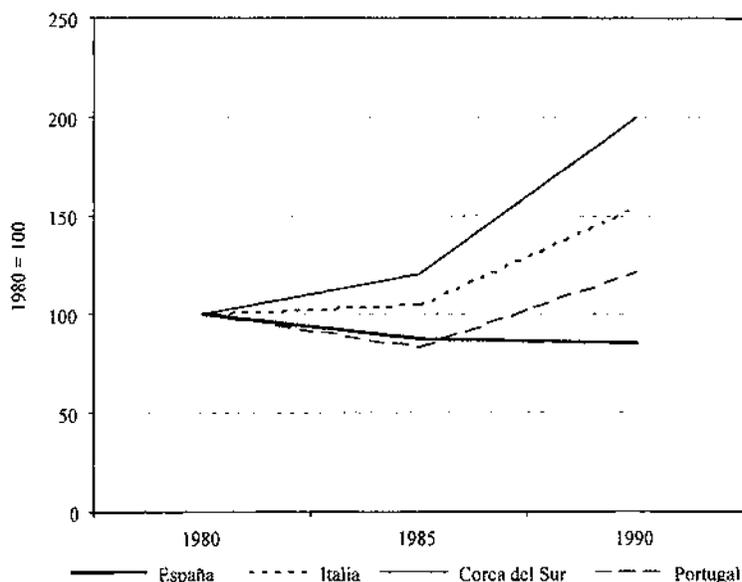
53. Tomás Carpi (1999), pp. 31 y 87-89.

54. La productividad aparente era el doble en España que en Portugal, a pesar de que la industria de este país presentaba una mayor especialización en el calzado de calidad intermedia, realizado en series amplias. Véase OIT (1992), pp. 106-108.

55. El fuerte alza de los costes laborales en Taiwán y Corea llevó también a la industria de estos países a intentar elaborar un calzado de más calidad, abandonando la dependencia de las marcas extranjeras, y a subcontratar parte de su producción en otros países con menores salarios, como Indonesia, la República Popular China y Tailandia, originando un desplazamiento de las exportaciones de calzado asiático. Véase OIT (1992).

GRÁFICO 3

ÍNDICE DE INGRESOS REALES DE LOS TRABAJADORES EN LAS INDUSTRIAS DEL CALZADO DE ESPAÑA, ITALIA, PORTUGAL Y COREA DEL SUR, 1980-1990 (1980 = 100)



zó verdaderamente en dicha estrategia cuando el progresivo decantamiento de las comercializadoras norteamericanas por el calzado, más barato, de Sudamérica y Asia comenzó a hacerse evidente en las cifras de exportación. En 1979, las ventas a la CEE ya superaron en valor a las realizadas a los Estados Unidos, aunque éste continuó siendo el primer país importador de calzado español, seguido por la República Federal Alemana. Ambos países se han mantenido hasta la actualidad como principales clientes, alternándose en el primer y segundo lugar a lo largo de los años 90, pero la participación del conjunto de la Unión Europea ha seguido una tendencia creciente, hasta situarse cerca del 70 por ciento en 1999. Sin lugar a dudas, la incorporación de España a la CEE fue un factor esencial para que el calzado español pudiese romper la dependencia de los Estados Unidos e iniciar un proceso de renovación de sus estructuras. Conforme se avanzó en el período transitorio de desarme arancelario, no sólo Alemania, sino también el Reino Unido y Francia se convirtieron en grandes mercados. Francia ha alcanzado en los últimos años un nivel de importaciones de calzado español semejante al de Estados Unidos. Además, la industria española ha conseguido una elevada penetración en países competidores, como Italia y Portugal (cuadro 10). A cambio, al adoptar el arancel aduanero común, ha visto reducirse la protección de que gozaba en el mercado interior y las importaciones de calzado han experimentado una rápida expansión, basada fundamentalmente en el calzado barato procedente de Extremo Oriente, pero también con un peso relevante del calzado italiano (anexo 5).

CUADRO 10
DISTRIBUCIÓN DEL VALOR DE LAS EXPORTACIONES ESPAÑOLAS DE TODO TIPO
DE CALZADO POR PAÍSES DE DESTINO, 1977-1999

| Países | 1977 | 1985 | 1989 | 1994 | 1999 |
|----------------------------|---------------|---------------|---------------|---------------|---------------|
| R.F.A./Alemania | 14,42 | 19,04 | 21,37 | 20,91 | 18,79 |
| Reino Unido | 5,98 | 13,39 | 19,66 | 13,60 | 12,39 |
| Francia | 7,44 | 7,02 | 8,20 | 12,79 | 16,26 |
| Italia | 1,57 | 2,45 | 5,27 | 4,41 | 3,97 |
| PP.BB. | 3,93 | 3,77 | 3,40 | 3,80 | 4,18 |
| Total C.E.E./Unión Europea | 36,21 | 49,03 | 64,09 | 61,25 | 69,41 |
| EE.UU. | 46,60 | 38,29 | 24,98 | 22,50 | 16,43 |
| Otros | 17,19 | 12,68 | 10,93 | 16,25 | 14,16 |
| Total | 100,00 | 100,00 | 100,00 | 100,00 | 100,00 |

Fuente: IRESO (1984), pág. 62, y *Anuarios del calzado* de FICE, varios años.

Los determinantes y las debilidades del desarrollo de la industria del calzado española

Una de las claves que explica el éxito exportador del calzado del sur de Europa, primero, y de los nuevos países industrializados de Asia e Hispanoamérica, después, es la ventaja comparativa proporcionada en ambos casos por los menores costes laborales. La industria del calzado es un sector muy intensivo en trabajo, en el que los salarios han representado históricamente un alto porcentaje de los costes totales de producción y, por lo tanto, han influido decisivamente en la competitividad del producto a través del precio. Así, las diferencias en el coste del factor trabajo permitieron a los productores italianos, en la primera fase de su expansión exportadora, contrarrestar la mayor productividad y las economías de escala de las empresas del calzado en los Estados Unidos y los países europeos más desarrollados. A ello contribuyeron no sólo los menores salarios en las fábricas, sino también una utilización mucho más amplia del trabajo femenino y a domicilio. El coste de la hora de trabajo en la industria del calzado en Italia, en 1958, era sólo un 60 por ciento de su coste en Gran Bretaña y un 70 por ciento del coste en la República Federal Alemana. Estas diferencias se fueron recortando paulatinamente, sobre todo respecto a la industria británica, pero todavía en 1972 el coste medio de la hora trabajada en Italia era entre un 30 y un 45 por ciento inferior, según las estimaciones, al que se daba en Alemania⁵⁶. En el caso del calzado francés, la remuneración horaria también se mantuvo significativamente por debajo de la alemana, aunque a un nivel superior al italiano hasta principios de los años 70, y en España, a mediados de la década de 1960, cuando despegó la exportación de calzado, el salario

56. Frigeni y Tousijn (1976), pág. 222; y cuadro 11.

medio en el sector era el más bajo entre los grandes exportadores europeos, sumando menos de la mitad del británico y del alemán; situación que apenas había cambiado en 1972⁵⁷. Igualmente, cuando los países del Extremo Oriente y de Hispanoamérica se convirtieron en serios competidores en el mercado mundial del calzado, lo hicieron con costes del trabajo muy inferiores incluso a los de las industrias del sur de Europa⁵⁸ (cuadro 11).

Sin embargo, el desplazamiento geográfico de la oferta internacional de calzado no puede explicarse únicamente en función de las diferencias en la retribución del trabajo entre los países productores. Si sólo se tiene en cuenta esta ventaja comparativa resulta difícil justificar por qué fue en Italia y no en España o en otros países del sur de Europa, como Portugal o Grecia, con menores salarios, donde se desarrolló principalmente la actividad exportadora hasta los años 70; o cómo la industria italiana ha mantenido su liderazgo mundial en el calzado de cuero, a pesar de la competencia de los productores de Taiwan y Corea del Sur; o, incluso, por qué han sido éstos los que han encabezado el boom de las exportaciones asiáticas de calzado y no otros países de la zona, como China, la India o Tailandia, donde la fuerza de trabajo se encontraba todavía más barata.

La comparación entre los casos italiano y español resulta muy ilustrativa a este respecto, porque el *boom* exportador del calzado italiano se realizó con costes laborales por hora trabajada notablemente por encima de los españoles. En 1962 estos costes eran menos de la mitad en la industria valenciana del calzado que en la italiana y en 1969 todavía eran un 20 por ciento inferiores⁵⁹. Por lo tanto, no fue una menor ventaja comparativa en relación con la oferta de mano de obra lo que determinó un despegue más tardío y menos exitoso de las exportaciones españolas, ni tampoco España consiguió introducirse entre los principales exportadores de calzado únicamente por sus bajos costes de producción, ya que la oferta de los países menos desarrollados presentaba costes muy inferiores. Para entender la distinta evolución es necesario considerar también el conjunto de ventajas absolutas específicas de cada país⁶⁰ (su capacidad de innovación, su experiencia industrial, sus estructuras comerciales...) y el proceso histórico concreto a través del que se desarrollaron las industrias exportadoras, es decir, las estrategias seguidas por las empresas y las políticas puestas en práctica por los Estados.

La producción de calzado presenta escasas barreras de entrada para nuevos competidores, ya que no exige grandes inversiones en capital físico ni en capital humano y cuenta con una tecnología fabril de acceso relativamente fácil. De acuerdo con la teoría del ciclo de vida del producto, se trataría de un sector maduro, cuya fabricación se realiza con técnicas muy estables y que habría alcanzado, por lo tanto, las

57. Bernabé (1976), pág. 26.

58. Piccinini (1990), pág. 204, y Nho y Lee (1988), pág. 37.

59. Ybarra (1986a), pág. 17 y Frigeni y Tousijn (1976), pág. 222

60. Sobre este concepto, véase Dosi, Pavitt y Soete (1990).

CUADRO 11
SALARIOS MEDIOS POR HORA DE TRABAJO
EN LA INDUSTRIA DEL CALZADO
DE DIVERSOS PAÍSES EN 1972 (DÓLARES USA)

| Países | Salario |
|---------------|---------|
| EE.UU. | 2,80 |
| R.F.A. | 2,00 |
| Reino Unido | 1,80 |
| Francia | 1,70 |
| Japón | 1,70 |
| Italia | 1,10 |
| España | 1,00 |
| Irán | 0,75 |
| Argentina | 0,40 |
| Portugal | 0,40 |
| Corea del Sur | 0,20 |
| Brasil | 0,20 |

Fuente: Associação de Exportadores Brasileiros (1973), pág. 104.

últimas fases de su evolución, en las que el precio del producto se convierte en el factor determinante y la producción se desplaza hacia los países menos desarrollados.

Sin embargo, la evolución histórica concreta, como se ha visto, ha resultado más compleja. A partir de los años 50, los principales importadores de calzado han sido los países desarrollados, con mercados donde la competitividad de los productos no ha dependido sólo de su precio, sino también de atributos que los diferencian entre sí, como la calidad, el diseño o la imagen de marca⁶¹. La incorporación de estas características a los artículos ha exigido una capacidad de innovación y de asimilación de las innovaciones que no todos los países productores han tenido en la misma medida. En este sentido sí que se ha mantenido una «brecha tecnológica» entre unos países y otros. Además, el conocimiento de los mercados exteriores, la existencia de una organización comercial adecuada y la puesta en práctica de campañas de promoción efectivas han sido elementos tan decisivos como el precio en el desarrollo de las exportaciones.

El calzado español no pudo imitar en los años 50 el temprano crecimiento exportador de la industria italiana porque la situación económica general del país no lo permitió. Aunque a lo largo de la década se avanzó hacia una menor intervención en el mercado interior y una mayor apertura al exterior, la política autárquica todavía en vigor determinó que las empresas de calzado tuviesen que desenvolverse en un contexto de trabas institucionales al comercio exterior, materias primas insuficientes y serias dificultades para la renovación tecnológica.

61. Mounfield (1967), pág. 165.

Además, el sector estaba completamente desfasado en cuanto al diseño y la moda imperantes en los países desarrollados.

España, que había quedado fuera del Fondo Monetario Internacional y del Banco Mundial, también se vio excluida de la Organización Europea de Cooperación Económica y la Unión Europea de Pagos, lo que la mantuvo ajena al proceso de liberalización y la impidió participar en el crecimiento del comercio internacional en la misma medida que el resto de países de Europa occidental. Hacia 1958, por ejemplo, las exportaciones italianas aportaban un 3 por ciento de la exportación mundial, mientras que las españolas sumaban únicamente el 0,4 por ciento⁶². La exclusión de estos organismos perjudicó especialmente a las exportaciones de productos manufacturados, entre ellos el calzado, y cuando el aislamiento se vio mitigado a partir de 1958 por la incorporación a las instituciones surgidas de Bretton Woods y a la OECE, España volvió a quedar en una posición de debilidad para el comercio exterior en relación a otras naciones europeas, como Italia, al no participar en la recién constituida Comunidad Económica Europea. Por otro lado, el sistema de tipos de cambio múltiples que el régimen de Franco sostuvo durante toda la década no corrigió suficientemente la sobrevaloración de la peseta, de forma que ésta continuó restando competitividad a las exportaciones españolas⁶³.

En 1952 se liberalizó el comercio interior de calzado y de cueros y pieles, pero las importaciones de estas materias primas permanecieron intervenidas y dependientes de la cantidad de divisas en manos del Instituto Español de Moneda Extranjera. Durante la mayor parte de la década, hasta que se agravó el déficit exterior a finales de la misma, el abastecimiento de materiales para la industria del calzado estuvo garantizado, pero en condiciones inadecuadas. La falta de fluidez en las compras de cueros al exterior alteraba los precios y fomentaba las prácticas especulativas, mientras que la regulación extrema de este comercio por la Administración ocasionaba la falta de concordancia entre las calidades demandadas por el mercado y las realmente importadas. También la prioridad que se seguía concediendo a los suministros militares, junto al elevado volumen de éstos, era otra fuente de problemas, ya que cuando se realizaban los pedidos militares se desequilibraba por completo el mercado normal de pieles⁶⁴.

Por lo que respecta a la renovación de la tecnología, ésta se veía frenada, más que por la necesidad de obtener autorización administrativa previa del Ministerio de Industria, por las dificultades para realizar importaciones de maquinaria, accesorios y piezas de recambio. El comercio exterior español continuaba encorsetado en el régimen de tratados bilaterales, de modo que las posibilidades de importación estaban sujetas a los contingentes establecidos en los

62. Milward (1992), pág. 447.

63. Catalan (1995).

64. AGA, Sindicatos, caja 2.618: Asamblea regional de fabricantes de calzado, Alicante, junio de 1955.

acuerdos comerciales y, como estos acuerdos no solían diferenciar por grupos de maquinaria, las solicitudes de la industria del calzado competían, en inferioridad de condiciones, con las de otras ramas industriales que disfrutaban de una mayor prioridad en el Ministerio de Comercio. Como resultado, todavía a principios de los años 60 una gran parte de la maquinaria en activo tenía más de 25 años y se calculaba que era imprescindible sustituir, al menos, la mitad del equipamiento productivo⁶⁵.

La falta de adecuación del producto a las exigencias de la demanda externa se debía a que durante la postguerra la mayoría de las empresas se había especializado en el calzado de baja calidad, realizado con materias primas pobres, para un mercado interior que no estaba en condiciones de demandar nuevos diseños ni tendencias de moda. La situación no cambió mucho durante los años 50 por el atraso socio-económico del país y porque el sector estaba aislado de la competencia exterior. Así, cuando se realizaron las primeras exportaciones a los Estados Unidos, el calzado español no tuvo una buena acogida, entre otras razones, porque estaba realizado con pieles de mala calidad, su confección era deficiente y el diseño estaba anticuado. El mismo problema se planteó también en los mercados europeos⁶⁶.

En la primera mitad de los años 60, la ampliación de la demanda interna dio lugar a un desarrollo de la industria que facilitó la rápida mejora de la calidad media del producto y la renovación de los diseños. A partir de entonces, los empresarios y los trabajadores demostraron una gran capacidad de adaptación a las exigencias del mercado y supieron incorporar nuevas técnicas e imitar los modelos extranjeros. Además, la progresiva liberalización del comercio exterior y la mayor disponibilidad de divisas garantizó un suministro suficiente y adecuado de materias primas y de maquinaria. Todo ello, junto a la fijación de la paridad de la peseta a un nivel realista, estableció las bases para el despegue de las exportaciones de calzado desde mediados de la década.

La conquista de los mercados exteriores y la consiguiente expansión del sector, por lo tanto, no obedecieron a una mayor ventaja en el coste del trabajo respecto a los países competidores, ni a la ventaja adicional proporcionada por la evolución del tipo de cambio de la peseta frente al dólar, ni a la puesta en práctica de un programa más acertado de medidas oficiales de promoción de las exportaciones de calzado. La clave del proceso residió en la capacidad para competir internacionalmente adquirida por la industria gracias a las transformaciones en la política económica, al avance en el grado de desarrollo general del país, al esfuerzo de los trabajadores y las iniciativas de los empresarios del propio sector. Fue esa capacidad la que hizo más efectivas las medidas gubernamentales de apoyo

65. *Piel*, octubre de 1962, pp. 66-67.

66. *Piel. Revista española de las industrias de la piel*, noviembre de 1959, pág. 38; febrero de 1960, pág. 37, y abril de 1960, pág. 39.

a la exportación, la que permitió sacar partido del diferencial de costes en relación a los países más desarrollados, incluida Italia, y la que hizo posible aprovechar la devaluación de la peseta entre 1967 y 1970 para impulsar las ventas.

La penetración del calzado español en el mercado internacional, no obstante, también se vio limitada por su tardía incorporación al mismo. Mientras la industria italiana disfrutó de muchos años de una demanda exterior creciente, sin apenas competidores, en un contexto de rápido crecimiento económico y sin encontrarse barreras proteccionistas importantes, al poco tiempo de producirse el boom de la exportación española se inició una grave crisis económica internacional, se incorporaron al mercado mundial un buen grupo de naciones productoras muy competitivas y los principales países importadores comenzaron a proteger sus mercados con barreras arancelarias y restricciones cuantitativas. Ello impidió que el sector alcanzase en España el nivel de producción necesario para generar los efectos de arrastre que tuvo el calzado italiano sobre otras ramas de la industria, como la construcción de maquinaria. También dificultó el desarrollo de un diseño propio y la consolidación de una imagen diferenciadora del producto.

A pesar de contener mejor el crecimiento de sus costes, la industria española sufrió más que la italiana la crisis de los años 70 debido a que estaba más expuesta a la competencia a través del precio y a su fuerte concentración en el mercado norteamericano. La salida de la crisis para las exportaciones de calzado mediterráneas consistió en compensar su retroceso en América con una mayor presencia en los mercados europeos, sobre todo de los países comunitarios. Gracias a su pertenencia a la CEE, Italia estuvo en condiciones mucho más favorables para realizar esta transición. En primer lugar, el peso relativo de la demanda norteamericana en sus exportaciones era menor. Por otro lado, disponía de una relación comercial con los mercados europeos más fácil y más asentada. Y, además, su calzado se veía protegido por los aranceles y restricciones que afectaban a las importaciones procedentes de los países no miembros. A principios de los años 70, por no estar integrada en la CEE ni en la EFTA, España no podía participar en la GDS, la feria del calzado de Dusseldorf, una de las más importantes del sector, y tenía que presentar sus productos en Alemania organizando la «Semana del Calzado Español» en Frankfurt⁶⁷. Por otro lado, aunque España había firmado en junio de 1970 un acuerdo preferencial con la CEE, que fue rebajando progresivamente los derechos que gravaban sus exportaciones, en 1974 estos derechos todavía suponían para el zapato con empeine de piel entre un 6,4 y un 16 por ciento *ad valorem*, según el tipo de producto, en la «Europa de los seis», entre un 5 y un 10 por ciento en el Reino Unido, un 40,4 por ciento en Irlanda y un 21,5 por ciento en Dinamarca⁶⁸.

67. Associação de Exportadores Brasileiros (1973), pp. 64-65.

La situación cambió sustancialmente a raíz del ingreso de España en la Comunidad Europea. La industria encontró en este mercado una estabilidad y unas posibilidades de crecimiento que estimularon su renovación. Mientras la falta de perspectivas de futuro había conducido la adaptación a la crisis de los años 70 por la vía de la economía sumergida, las oportunidades ofrecidas por el Mercado Común impulsaron las innovaciones técnicas y el desarrollo del diseño y la moda. Una vez más Italia se convirtió en el principal referente, en el modelo a seguir. El avance logrado por la industria del calzado en los últimos quince años del siglo XX, en un marco de notable progreso del conjunto de la economía española, ha permitido reducir distancias respecto al modelo, pero éstas continúan siendo grandes, tanto por lo que se refiere a la diferenciación del producto como al desarrollo de un tejido económico auxiliar, industrial y de servicios, y a la capacidad de exportación.

En definitiva, la expansión exportadora del calzado español no puede analizarse como una mera consecuencia de las diferencias en el coste del trabajo entre el país productor y los mercados consumidores. Fue un proceso histórico complejo, muy condicionado por las características del propio sector, el marco institucional y económico en España y la evolución de los mercados exteriores. Un proceso en el que el tiempo desempeñó un papel decisivo, ya que las oportunidades de penetración en el mercado internacional no se mantuvieron estables.

BIBLIOGRAFÍA

- ALONSO, L.E. y CONDE, F. (1994), *Historia del consumo en España: una aproximación a sus orígenes y primer desarrollo*, Madrid, Debate.
- ASSOCIAÇÃO DE EXPORTADORES BRASILEIROS (1973), *Pesquisa do mercado internacional de calçados e artefatos de couro*, s.l., AEB.
- AW, B.Y. y ROBERTS, M.J. (1990), «Price and quality level comparisons for US footwear imports: an application of multilateral index numbers», en FFFENSTRA, R.C. (ed.), *Empirical methods for international trade*, Cambridge, The MIT Press.
- BANCO DE CRÉDITO INDUSTRIAL (1962), *Informe de carácter general sobre la industria del calzado en España*, s.l., Servicio de Estudios.
- BENTON, L. (1986), «La informatización del trabajo en la industria», *Papeles de Economía Española*, n.º 26, pp. 333-350.
- BENTON, L. (1990), *Invisible factories. The informal economy and industrial development in Spain*, Albany. State University of New York.
- BERNABÉ, J. M. (1976), *La industria del calzado en el Valle del Vinalopó*, Valencia, Departamento de Geografía de la Universidad de Valencia.
68. Cámara Oficial de Comercio, Industria y Navegación de Alicante (s.f.), pp. 9-19.

- (1987), «Economía sumergida en la Comunidad Valenciana», *Revista de Treball*, 3, pp. 125-150.
- CAMAGNA, E. (1971), «The Italian shoe industry», *Review of the Economic Conditions in Italy*, vol. 25, nº. 6, pp. 460-473.
- CÁMARA OFICIAL DE COMERCIO, INDUSTRIA Y NAVEGACIÓN DE ALICANTE (s.f.), *Calzado. Comercio exterior*, Alicante, COCINA.
- CARRERAS, A. (1990), *Industrialización española: estudios de historia cuantitativa*, Madrid, Espasa Calpe.
- CATALAN, J. (1993), «Economía e industria: la ruptura de posguerra en perspectiva comparada», *Revista de Historia Industrial*, nº. 4, pp. 111-143.
- (1995), «Sector exterior y crecimiento industrial. España y Europa, 1939-59», *Revista de Historia Industrial*, nº. 8, pp. 99-146.
- CEPAL (1991), *La cadena de distribución y la competitividad de las exportaciones latinoamericanas: Las exportaciones de calzado de Brasil*, s.l., Naciones Unidas.
- COMISIÓN NACIONAL DE PRODUCTIVIDAD INDUSTRIAL (1961), *Estudio del mercado del calzado en España. Sector del consumidor*, Madrid, CNPI.
- COMISIÓN NACIONAL DE PRODUCTIVIDAD INDUSTRIAL (1964), *Comparación interempresas, un estudio piloto en la industria europea del calzado*, Madrid, CNPI.
- CONSEJO ECONÓMICO-SOCIAL SINDICAL DE LA REGIÓN VALENCIANA (1976), *Contabilidad de la Región Valenciana. Año 1972*, Valencia, Organización Sindical Española.
- DIRECCIÓN GENERAL DE ECONOMÍA (s.a.), *Sector del calzado. Llibre blanc sobre la repercussió a la Comunitat Valenciana de l'adhesió d'Espanya a la Comunitat Econòmica Europea*, Valencia, Generalitat Valenciana.
- DONGES, J.B. (1976), *La industrialización en España. Políticas, logros, perspectivas*, Barcelona, Oikos-Tau.
- DOSI, G.; PAVITT, K. y SOETE, L. (1990), *The economics of technical change and international trade*, London, Harvester Wheatsheaf.
- FAO (1980), *World statistical compendium for raw hides and skins, leather and leather footwear, 1961-1979*, Roma, Food and Agriculture Organization of the United Nations-Commodities and Trade Division.
- (1983), *World statistical compendium for raw hides and skins, leather and leather footwear, 1961-1982*, Roma, Food and Agriculture Organization of the United Nations-Commodities and Trade Division.
- (1994), *World statistical compendium for raw hides and skins, leather and leather footwear, 1974-1992*, Roma, Food and Agriculture Organization of the United Nations-Commodities and Trade Division.

- FRIGENI, R. y TOUSIJN, W. (1976), *L'industria delle calzature in Italia*, Bologna, Il Mulino.
- ILO (1996), *Globalization of the footwear, textiles and clothing industries. Report for discussion at the Tripartite Meeting on the Globalization of the Footwear, Textiles and Clothing Industries: Effects on Employment and Working Conditions*, Geneva, International Labour Office.
- MALO DE MOLINA, J. L. (1983), *Las series desagregadas de salarios*, Madrid, Banco de España.
- MENDEZ, P. (1982), «Calzado», en RICO, A. (dir.), *L'economia del País Valencià. Estrategies sectorials*, Valencia, Institución Alfonso el Magnánimo.
- MILWARD, A.S. (1992), «El sector exterior en la expansión de los años cincuenta: comparación de las exportaciones españolas, italianas y portuguesas», en Prados, L. y ZAMAGNI, V. (eds.), *El desarrollo económico en la Europa del Sur: España e Italia en perspectiva histórica*, Madrid, Alianza.
- MIRANDA, J.A. (1994a), «La industria del calzado española en la posguerra: los efectos del intervencionismo sobre una industria de bienes de consumo», *Revista de Historia Económica*, XII, nº. 2, pp. 317-342.
- (1994b), «El fraude fiscal en la industria del calzado: la lógica del clandestinaje en una perspectiva histórica», *Hacienda Pública Española*, Monografías I, pp. 343-355.
- (1998), *La industria del calzado en España (1860-1959). La formación de una industria moderna y los efectos del intervencionismo estatal*, Alicante, Generalitat Valenciana-Instituto de Cultura «Juan Gil-Albert».
- MOUNFIELD, P. R. (1967), «The footwear industry of the East Midlands (U). The modern phase: Northamptonshire and Leicestershire since 1911», *The East Midland Geographer*, Vol. 4, n.º 27, pp. 154-175.
- NHO, S.H. y LEE, K.M. (1988), *Current situations and prospects of the Korean Footwear industry*, Seoul, Korea Institute for Economics and Technology.
- OCDE (s.a.), *L'industrie des cuirs et peaux et de la chaussure dans les pays de l'OCDE. Statistiques 1966-1967*, s.l., OCDE.
- (1976), *L'industrie de la chaussure et des cuirs et peaux bruts et tannés dans les pays de l'OCDE. Statistiques 1974-1975*, Paris, OCDE.
- (1983), *Statistiques rétrospectives, 1960-1981*, Paris, OCDE.
- (1997), *Statistiques rétrospectives, 1960-1995*, Paris, OCDE.
- (1976), *The footwear industry. Structure and governmental policies*, s.l., OECD.
- OIT (1992), *Situación reciente en la industria del cuero y del calzado*, Ginebra, Oficina Internacional del Trabajo.

- ORGANIZACIÓN SINDICAL (1967), *Síntesis de la economía alicantina*, Alicante, OS.
- PICCININI, V. (1990), *L'industrie de la chaussure bresilienne face aux mutations internationales. Strategies et politique du personnel des entreprises de la region de «Vale dos Sinos»*, Thèse de Doctorat, Grenoble, IREP-Universite des Sciences Sociales de Grenoble II.
- RABELLOTTI, R. (1997), *External economies and cooperation in industrial districts. A comparison of Italy and Mexico*, London, MacMillan.
- RUBIO, M. (1976), «Comercio exterior del sector de la piel y sus manufacturas», *Información Comercial Española*, pp. 120-130.
- SEGRETO, L. (1989), «L'industria calzaturiera in Italia. La lunga rincorsa marchigiana, 1914-1960», en ANSELMI, S. (ed.), *L'industria calzaturiera marchigiana. Dalla manifattura alla fabbrica*, Fermo, Unione Industriali del Fermano.
- SINTES, F. (1982), «El calzado alicantino en la encrucijada», *Información Comercial Española*, 586, pp. 111-119.
- SINTES, F.; PORCEL, C. y RAYON, J. (1970), *Mercado mundial del calzado*, Alicante, Cámara Oficial de Comercio, Industria y Navegación.
- SZENBERG, M.; LOMBARDI, J.W. y LEE, F.Y. (1977), *Welfare effects of trade restrictions. A case study of the U.S. footwear industry*, New York, Academic Press.
- TAKACS, W.E. y WINTERS, A. (1991), «Labour adjustment costs and British footwear protection», *Oxford Economic Papers*, vol. 43, nº. 3, pp. 479-501.
- TIMMER, M. (2000), *The dynamics of Asian manufacturing. A comparative perspective in the late twentieth century*, Cheltenham, Edward Elgar.
- TOMÁS CARPI, J. A. (dir.) (1999), *Dinámica industrial e innovación en la Comunidad Valenciana. Análisis de los distritos industriales del calzado, cerámica, mueble y textil*, Valencia, Generalitat Valenciana-IMPIVA.
- TORTOSA, J. M. (1988), «La economía sumergida en la provincia de Alicante: el juego de las máscaras», *Revista Española de Investigaciones Sociológicas*, 41, pp. 153-173.
- VIÑAS, A.; VIÑUELA, J.; EGUIDAZU, F.; PULGAR, C.F. Y FLORENSA, S. (1979), *Política comercial exterior en España (1931-1975)*, Madrid, Banco Exterior de España.
- WINTERS, L.A. (1992), *Integration, trade policy and European footwear trade*, Discussion Paper nº. 679, London, Centre for Economic Policy Research.
- YBARRA, J.A. (1982), «Economía subterránea. Reflexiones sobre la crisis económica en España», *Economía Industrial*, 218, pp. 483-504.
- (1982b), «La reestructuración espontánea de la industria del calzado español: aspectos laborales y territoriales», *Boletín de Estudios Económicos*, XXXVII, 117, pp. 483-504.
- (coord.) (1986a), *Sector calzado: presente y futuro (abril 1986)*, Alicante, Banco de Alicante.
- (1986b), «La informalización industrial en la economía valenciana: un modelo para el subdesarrollo», *Revista de Treball*, 2.

ANEXO I
PRODUCCIÓN DE CALZADO DE CUERO EN ESPAÑA, ITALIA, FRANCIA, PORTUGAL
Y EL CONJUNTO DEL MUNDO, 1950-1990 (MILLONES DE PARES)

| Años | España | Italia | Francia | Portugal | Mundo |
|------|--------|--------|---------|----------|---------|
| 1950 | 19,6 | n.d. | 71,3 | n.d. | n.d. |
| 1952 | 22,5 | n.d. | 70,5 | n.d. | n.d. |
| 1954 | 21,3 | n.d. | 73,3 | n.d. | n.d. |
| 1956 | 24,2 | 45,5 | 83,5 | n.d. | n.d. |
| 1958 | 30,3 | 53,2 | 88,9 | n.d. | n.d. |
| 1960 | 32,8 | 73,0 | 85,6 | n.d. | n.d. |
| 1962 | 38,0 | 88,0 | 99,1 | 8,8 | n.d. |
| 1964 | 46,3 | 93,0 | 110,3 | 10,8 | n.d. |
| 1966 | 59,5 | 166,0 | 93,0 | 12,3 | 2.640,6 |
| 1968 | 73,3 | 227,0 | 87,6 | 15,2 | 2.860,1 |
| 1970 | 74,6 | 264,7 | 86,0 | 16,0 | 2.997,5 |
| 1972 | 92,8 | 265,9 | 98,1 | 11,0 | 3.057,1 |
| 1974 | 125,3 | 241,3 | 87,8 | 10,5 | 3.074,7 |
| 1976 | 137,1 | 258,1 | 89,5 | 10,2 | 3.243,9 |
| 1978 | 136,3 | 294,0 | 94,9 | 11,8 | 3.248,8 |
| 1980 | 117,9 | 276,5 | 92,0 | 24,5 | 3.388,6 |
| 1982 | 126,3 | 352,9 | 91,3 | 28,5 | 3.691,5 |
| 1984 | 130,0 | 352,8 | 87,1 | 42,2 | 3.878,8 |
| 1986 | 141,5 | 362,0 | 84,4 | 59,4 | 4.237,1 |
| 1988 | 136,7 | 327,3 | 75,1 | 78,1 | 4.293,3 |
| 1990 | 158,6 | 320,2 | 76,9 | 90,0 | 4.164,1 |

Fuente: FAO (1980, 1983 y 1994); *Anuarios Estadísticos de España*, varios años; *Piel. Revista española de las industrias de la piel*, 41, mayo de 1963; y Frigeni y Tousijn (1976).

ANEXO 2
EXPORTACIÓN ESPAÑOLA, ITALIANA, FRANCESA Y PORTUGUESA
DE CALZADO DE CUERO, 1966-1990

| Años | Valores (millones de dólares USA) | | | | Cantidades (millones de pares) | | | |
|------|-----------------------------------|---------|---------|----------|--------------------------------|--------|---------|----------|
| | España | Italia | Francia | Portugal | España | Italia | Francia | Portugal |
| 1966 | 16,7 | 256,4 | 54,2 | 2,6 | 4,2 | 88,6 | 18,2 | 0,8 |
| 1968 | 60,5 | 418,1 | 70,3 | 8,7 | 23,2 | 137,8 | 19,0 | 2,6 |
| 1970 | 96,0 | 602,4 | 102,0 | 11,0 | 36,1 | 173,0 | 25,8 | 3,3 |
| 1972 | 237,0 | 781,6 | 145,7 | 14,4 | 56,7 | 165,0 | 29,6 | 3,5 |
| 1974 | 295,3 | 942,0 | 151,0 | 20,6 | 53,0 | 151,6 | 24,5 | 3,3 |
| 1976 | 389,0 | 1.317,5 | 185,8 | 30,0 | 62,1 | 174,5 | 24,7 | 4,2 |
| 1978 | 482,4 | 2.129,2 | 286,9 | 53,7 | 58,8 | 198,7 | 22,1 | 6,6 |
| 1980 | 468,3 | 2.892,4 | 420,4 | 111,8 | 40,7 | 200,4 | 23,9 | 10,5 |
| 1982 | 470,6 | 2.086,5 | 323,6 | 98,1 | 47,8 | 249,1 | 20,8 | 10,8 |
| 1984 | 626,4 | 2.383,2 | 352,8 | 211,3 | 70,1 | 267,2 | 27,2 | 25,8 |
| 1986 | 821,5 | 4.022,5 | 432,3 | 484,0 | 70,8 | 283,6 | 24,2 | 43,1 |
| 1988 | 1.026,2 | 4.207,9 | 414,5 | 731,8 | 72,9 | 311,0 | 19,1 | 51,6 |
| 1990 | 1.205,6 | 5.439,6 | 375,9 | 891,8 | 77,7 | 245,2 | 19,4 | 69,7 |

Fuente: FAO (1980, 1983 y 1994).

ANEXO 3
PRODUCCIÓN DE CALZADO, POR TIPOS, EN ESPAÑA, 1991-1999

| Años | Cantidades (miles de pares) | | | Valores (millones de ptas.) | | |
|------|-----------------------------|------------------------|---------|-----------------------------|------------------------|---------|
| | Calzado de cuero | Otros tipos de calzado | Total | Calzado de cuero | Otros tipos de calzado | Total |
| 1991 | 130.810 | 74.597 | 205.407 | 246.130 | 55.138 | 301.268 |
| 1992 | 123.120 | 70.590 | 193.710 | 236.459 | 56.636 | 293.095 |
| 1993 | 120.896 | 64.560 | 185.456 | 241.823 | 53.766 | 295.589 |
| 1994 | 138.134 | 52.260 | 190.394 | 307.588 | 46.344 | 353.933 |
| 1995 | 129.868 | 57.100 | 186.968 | 291.989 | 64.295 | 356.284 |
| 1996 | 157.722 | 38.310 | 196.032 | 350.559 | 46.059 | 396.618 |
| 1997 | 170.907 | 36.631 | 207.538 | 417.037 | 43.041 | 460.078 |
| 1998 | 171.448 | 49.431 | 220.879 | 432.692 | 61.729 | 494.421 |
| 1999 | 150.408 | 62.495 | 212.903 | 419.848 | 72.551 | 492.399 |

Fuente: *Anuarios del calzado* de FICE, varios años.

ANEXO 4
EXPORTACIÓN ESPAÑOLA DE CALZADO, POR TIPOS, 1991-1999

| Años | Cantidades (miles de pares) | | | Valores (millones de ptas.) | | |
|------|-----------------------------|------------------------|---------|-----------------------------|------------------------|---------|
| | Calzado de cuero | Otros tipos de calzado | Total | Calzado de cuero | Otros tipos de calzado | Total |
| 1991 | 67.816 | 28.253 | 96.070 | 115.027 | 18.465 | 133.492 |
| 1992 | 63.957 | 27.376 | 91.333 | 110.073 | 18.167 | 128.240 |
| 1993 | 65.695 | 30.842 | 96.537 | 127.452 | 23.265 | 150.718 |
| 1994 | 84.849 | 46.269 | 131.118 | 177.851 | 30.144 | 218.664 |
| 1995 | 82.501 | 49.782 | 132.283 | 185.943 | 46.810 | 232.754 |
| 1996 | 88.263 | 49.477 | 137.740 | 205.478 | 46.554 | 252.033 |
| 1997 | 95.769 | 56.791 | 152.561 | 247.336 | 62.733 | 310.070 |
| 1998 | 90.421 | 60.136 | 150.558 | 246.144 | 71.102 | 317.247 |
| 1999 | 82.373 | 61.432 | 143.305 | 228.537 | 79.839 | 308.376 |

Fuente: *Anuarios del calzado* de FICE, varios años.

ANEXO 5
COMERCIO EXTERIOR ESPAÑOL DE TODO TIPO DE CALZADO.
IMPORTACIÓN Y EXPORTACIÓN NETA, 1985-1999

| Años | Importación | | Exportación neta | |
|------|-----------------------------|-----------------------------|-----------------------------|-----------------------------|
| | Cantidades (miles de pares) | Valores (millones de ptas.) | Cantidades (miles de pares) | Valores (millones de ptas.) |
| 1985 | 6.723 | 4.522 | 101.499 | 134.371 |
| 1986 | 11.734 | 7.532 | 90.423 | 124.297 |
| 1987 | 19.510 | 11.193 | 82.477 | 122.110 |
| 1988 | 21.140 | 15.112 | 74.823 | 112.727 |
| 1989 | 21.155 | 15.001 | 74.164 | 113.726 |
| 1990 | 26.561 | 19.796 | 81.430 | 126.872 |
| 1991 | 40.934 | 32.455 | 55.136 | 101.037 |
| 1992 | 49.692 | 39.925 | 41.640 | 88.315 |
| 1993 | 38.289 | 35.889 | 58.248 | 114.829 |
| 1994 | 47.114 | 45.012 | 84.004 | 173.652 |
| 1995 | 52.384 | 48.354 | 79.899 | 184.400 |
| 1996 | 50.721 | 59.596 | 87.019 | 192.437 |
| 1997 | 57.143 | 81.670 | 95.418 | 228.400 |
| 1998 | 59.911 | 90.877 | 90.647 | 226.370 |
| 1999 | 73.617 | 94.455 | 70.188 | 213.911 |

Fuente: *Anuarios del calzado* de FICE, varios años.

ANEXO 6
EVOLUCIÓN DE LA EXPORTACIÓN DE CALZADO DE CUERO
EN LOS PRINCIPALES PAÍSES EXPORTADORES, 1961-1990
(VALOR ANUAL MEDIO DE LA EXPORTACIÓN EN MILLONES DE DÓLARES USA
Y PORCENTAJES SOBRE EL VALOR DE LA EXPORTACIÓN MUNDIAL.)

| Países | 1961-1965 | | 1966-1970 | | 1974-1976 | | 1982-1984 | | 1988-1990 | |
|----------------|-----------|-------|-----------|-------|-----------|-------|-----------|-------|-----------|-------|
| | valor | % |
| China | 10,1 | 2,3 | 12,9 | 1,2 | 34,3 | 1,0 | 1.300,1 | 5,4 | 4.233,3 | 8,4 |
| Hong Kong | 2,5 | 0,6 | 2,5 | 0,2 | 7 | 0,2 | 142,8 | 0,6 | 1.221,7 | 2,4 |
| Corea del Sur | 0 | 0,0 | 1,4 | 0,1 | 31,3 | 0,9 | 1.629,4 | 6,7 | 7.736,1 | 15,3 |
| Francia | 37,5 | 8,4 | 72,8 | 6,7 | 177,7 | 5,2 | 1.011,7 | 4,2 | 1.186,7 | 2,4 |
| Alemania | 18,8 | 4,2 | 49,7 | 4,6 | 125,1 | 3,7 | 935,2 | 3,9 | 2.178,1 | 4,3 |
| Italia | 136,6 | 30,7 | 425,3 | 39,3 | 1.141,6 | 33,5 | 7.354,7 | 30,4 | 14.113,9 | 28,0 |
| Portugal | 1,3 | 0,3 | 7,1 | 0,7 | 25,1 | 0,7 | 461,9 | 1,9 | 2.469,5 | 4,9 |
| España | 6,9 | 1,5 | 57,9 | 5,3 | 346,4 | 10,2 | 1.602,9 | 6,6 | 3.273,1 | 6,5 |
| Checoslovaquia | 68,4 | 15,4 | 91,7 | 8,5 | 212,2 | 6,2 | 1.015,0 | 4,2 | 757,0 | 1,5 |
| Hungría | 24,5 | 5,5 | 42,4 | 3,9 | 150,8 | 4,4 | 846,0 | 3,5 | 740,0 | 1,5 |
| Yugoslavia | 8,3 | 1,9 | 48 | 4,4 | 169,2 | 5,0 | 1.213,8 | 5,0 | 1.622,8 | 3,2 |
| Brasil | 0 | 0,0 | 1,7 | 0,2 | 146,9 | 4,3 | 2.060,3 | 8,5 | 3.532,1 | 7,0 |
| Mundo | 445,4 | 100,0 | 1.082,7 | 100,0 | 3.405,1 | 100,0 | 24.222,9 | 100,0 | 50.457,3 | 100,0 |

Fuente: FAO (1983 y 1994).

■

In search of lost time: conquest of foreign markets and development of the footwear industry in Spain during the second half of the 20th century

ABSTRACT

This paper analyzes how Spain became one of the largest footwear-exporting countries in the world and how this industry developed until the end of the twentieth century. For this purpose it examines the international supply and demand of footwear, and compares the evolution of the Spanish industry with the Italian one. It explains, so, why the takeoff of shoe exports was done later and under less favourable circumstances in Spain than in Italy. It also shows that the growth of the Spanish industry was not a mere consequence of the lower labour cost, but a complex historical process, in which institutional elements, specific features of the footwear production and the evolution of foreign markets played a decisive role.

KEY WORDS: *Footwear Industry, Footwear Exports, International Competitiveness, Industrial Growth.*

■

En busca del tiempo perdido: la conquista del mercado exterior y el desarrollo de la industria del calzado en España en la segunda mitad del siglo XX

RESUMEN

Este artículo analiza cómo España se convirtió en uno de los principales países exportadores de calzado del mundo y cuál ha sido la evolución de esta industria hasta finales del siglo XX. Para ello revisa la situación internacional de la oferta y la demanda de calzado, y compara el desarrollo de la industria española con el seguido por la italiana. Explica, así, por qué el despegue de las exportaciones de calzado en España se realizó más tarde y en peores condiciones que en Italia. También muestra que el crecimiento de la industria española no fue una mera consecuencia del bajo coste de la mano de obra, sino un proceso histórico complejo, en el que tuvieron un papel decisivo los factores institucionales, las características específicas del propio sector y la evolución de los mercados exteriores.

PALABRAS CLAVE: *Producción de calzado, Exportación de calzado, Competitividad internacional, Crecimiento industrial.*

■