
Plan Estratégico Industrial – Argentina 2020

Sector Cuero - Calzado

Por Javier Adrián González

Análisis de la Cadena del Cuero y sus Manufacturas

No es posible afrontar el tema de los instrumentos de política pública óptimos para un mayor desarrollo del sector calzado –y otras manufacturas del cuero- sin el análisis de la cadena productiva y de valor desde la producción de su insumo básico: el cuero.

Según se desarrolla la evolución tecnológica del sector la emergencia de nuevos materiales y la incidencia de otras materias primas auxiliares –todas de origen químico, petroquímico y textil- van adquiriendo mayor relevancia en la estructura productiva del sector. Pero, sin embargo, para la industria del calzado sigue siendo el cuero el insumo principal explicando alrededor del 50% de sus costos en insumos y materias primas. A su vez, la industria del calzado sigue explicando el 70% del destino de la producción del cuero curtido; tanto a nivel nacional como mundial.

La Cadena del Cuero y sus manufacturas ha experimentado fuertes cambios durante los últimos 40 años a nivel mundial; tanto al nivel de sus productos como de la (des)localización de su producción y consecuente mayor dinamismo de su comercio internacional. La industria de las manufacturas –calzado, marroquinería y talabartería, etc.- era principalmente mercado internista en casi todos los países; el intercambio internacional se reducía al cuero –en sus diferentes grados de terminación y curtido- de acuerdo a la disponibilidad del recurso básico: el cuero crudo como sub-producto de la industria frigorífica.

De allí se desprende que la Argentina, y su amplio desarrollo del sector cárnico primario y la industria frigorífica, haya sido históricamente un actor importante en el mercado mundial de cueros. La Argentina se insertó, desde la misma “Industria del Saladero” a comienzos del siglo XIX, como proveedor a escala mundial de la materia prima básica del sector: el cuero crudo salado.

Será por ello que esta cadena productiva tiene casi valores “míticos” que todavía perduran incluso en ambientes políticos y académicos. Es sujeto ejemplar de las posturas que sostienen la especialización de la producción en la explotación de las “ventajas competitivas” que ofrecen la abundancia relativa de ciertas materias primas. Cuando se hace mención a las bondades de la calidad del “cuero argentino” –que toma, en ciertos autores alcances casi épicos- se trasluce la influencia de la vieja escuela en el análisis de este sector.

Para ser sintéticos alejándonos del pasado sólo debemos decir que, como en cualquier sector, desde el desarrollo de la gran industria y la aplicación generalizada de los avances científicos-técnicos en la producción cada vez más se aleja el sendero



INTI

INTI - Economía Industrial

del desarrollo de la calidad de las materias primas. E incluso, la calidad misma de los insumos básicos menos tiene que ver con los objetos tal cual nos lo ofrece la naturaleza para ser dominio de las habilidades técnicas y el desarrollo de industrias paralelas de bienes de capital y materias auxiliares. En este caso, la industria del cuero y sus manufacturas depende de un amplio desarrollo de la industria química que brinda los elementos curtientes, tintóreos, adherentes, etc.; elementos todos en los cuales la Argentina sigue teniendo una balanza comercial deficitaria.

Es erróneo pensar que la abundancia del recurso primario de alta calidad puede ser el pilar desde donde desarrollar las manufacturas de cuero, en general, y del calzado, en particular. Justamente el hecho que la Argentina esté inserta históricamente como proveedora de materia prima hace que la “calidad del recurso” no sea privilegio de los productores nacionales. Es más, estos deben acceder a él a un nivel de precios signados por la “paridad de exportación”. “*Export-Parity*” que, a su vez, depende de la “productividad marginal” –que determina la propensión al pago- de productores extranjeros con escalas de producción más eficientes y que explotan otras ventajas, tal vez, más relevantes: *tecnología de productos y procesos, dominio de las cadenas de comercialización en los mercados de alto consumo, ventajas en la abundancia relativa de trabajo –calificado o no calificado-, ventajas en el desarrollo de las industrias productoras de bienes de capital y de los sectores de químicos auxiliares, desarrollos logísticos superiores, etc.*

La oferta de cuero es cuasi insensible –curva inelástica- a las variaciones de precio y esta intimamente determinada por la evolución de la faena de la industria cárnica. Es por ello, que el mercado de cuero puede conceptualizarse como aquel donde los demandantes se disputan el acceso a una materia prima escasa. Casi como si fuera un recurso no renovable. Dado que, esta materia prima es un subproducto de otra industria donde el valor de este subproducto es absolutamente marginal y no determina su nivel de actividad y desarrollo.

Por siempre la industria del calzado ha tenido la característica de ser una industria productora de un bien de consumo masivo cuya demanda presenta una alta sensibilidad al ingreso medio de la población y se encuentra segmentada por el mismo. De allí que unas de las clasificaciones posibles del calzado se refieran a su calidad y su sensibilidad precio-ingreso entre Alta, Mediana y Baja Gama. Por otra parte, los centros directores de la moda a nivel internacional han determinado el desarrollo de nuevos grandes sectores o rubros del mercado: el calzado deportivo y de tiempo libre o “*casual*”.

Desde el punto de vista productivo sigue siendo relativamente una *industria trabajo intensiva* donde el taller manufacturero de ciertas partes o procesos convive con la industria maquinizada. Es por esta característica que se observa desde hace 50 años un proceso de deslocalización de la producción en los países desarrollados –con altos niveles salariales- hacia los países de menor desarrollo con niveles de salarios bajos e importantes “excedentes de mano de obra”.

Las Grandes Empresas de EE.UU. dominantes en su mercado comenzaron este proceso a principios de la década del '70 en el siglo pasado deslocalizando la producción hacia Brasil –en especial del calzado de dama- guardándose para sí el



INTI

INTI - Economía Industrial

dominio de las cadenas de comercialización en su mercado. Producto de ello Brasil tiene hoy un importante polo desarrollo en la ciudad de Nuevo Hamburgo que constituido como *cluster* productivo también presenta hoy un importante desarrollo de la producción de bienes de capital para el sector.

Proceso similar se vivió en Europa. Italia fue imponiéndose y siendo elegida por EE.UU. y Alemania –los dos mayores mercados importadores de calzado que deslocalizaron su producción- el productor primordial de los bienes de “alta gama” y consumo suntuario. Dueña de una ancestral manufactura artesanal hoy Italia en sus “distritos industriales” –concentrados en *Fermano-Maceratese*, *Santa Croce sull Arno* y *Lucca*- no solo son exportadores de los productos de mejores estándares de calidad sino también de tecnologías y bienes de capital como así también de diseño y moda. Un segundo movimiento en la Unión Europea fue la emergencia de España como productor eficiente de gama media –en la región de Elche- y de Turquía –y Rumania más recientemente- de productos generalizados de baja gama.

Las Grandes Marcas de calzado deportivo siguieron siendo dominadas por empresas de EE.UU. –Nike-, Alemania –Adidas-, Francia –Le Coq Sportiff- y el Reino Unido –Reebok-. Son estas empresas las primeras que comenzaron la tendencia a concentrar su producción en los países de bajo salario del Este de Asia –China, Indonesia, Malasia y, más recientemente, Vietnam-. En la actualidad los países asiáticos concentran el 80% de la producción mundial de calzado y sólo China el 60%.

El diferencial competitivo de China se basa en la productividad de su mano de obra, su bajo costo para los estándares internacionales y en un sistema de alianzas y cooperación con capitales de Hong Kong y de Taiwán, fuertes inversores en empresas chinas. Utiliza todos los canales de distribución disponibles en los mercados-objetivo (mayoristas, cadenas de tiendas por departamentos, etc.) y se beneficia un fuerte conjunto de convenios de diseño y cooperación en moda proveniente de los centros de consumo del mundo occidental y Japón. China sólo consume alrededor del 40% de su producción y el resto lo exporta; dislocando con ello todo el mercado mundial. Igualmente, la tendencia al incremento del ingreso y el consumo de ese país hacen que sus excedentes exportables tengan tendencia a la baja. China pasó de consumir internamente 1700 millones de pares en e 2006 a 2500 millones en el 2010.

De esta manera, Argentina se encuentra en una situación compleja para el desarrollo competitivo de esta industria dentro de un mercado crecientemente “globalizado”. El tipo de cambio alto y el establecimiento de las “licencias no automáticas de importación” –tendientes a controlar el flujo de ingreso de bienes desde el exterior- le han permitido a la industria del calzado argentina vivir desde el 2003 un proceso sostenido de crecimiento de su producción –según se recuperaba el poder de compra de la población- y cierta “sustitución de importaciones”. Pero, sin embargo, estos elementos de política pública no son suficientes para evitar los déficits estructurales de competitividad del sector a largo plazo:

- a) su inserción en el mercado mundial como proveedora de materia prima. Con una estructura de “Derechos de Exportación y Reintegros” que no incentivan la exportación de bienes manufacturados. Este “perfil comercial”



INTI

INTI - Economía Industrial

restringe el acceso de los productores nacionales a la materia prima en calidad y precio. Esto no sólo –y fundamentalmente- se verifica con el cuero curtido sino que, también, con los insumos de caucho, plástico, otros químicos y textiles.

- b) La no integración a las cadenas de comercialización internacionales. Lugar que es ocupado regionalmente e históricamente por Brasil que ya despliega una etapa de desarrollo muy superior de la rama.
- c) La imposibilidad de competir con los excedentes de mano de obra que presentan los países asiáticos que, a su vez, acceden a prácticas de organización de la producción, escalas y niveles tecnológicos superiores gracias a las alianzas, franquicias y *joint-venture* con las grandes empresas de los países desarrollados importadores de estos bienes.
- d) La falta de líneas de financiamiento no sólo para inversión sino incluso para constitución de capital de trabajo.
- e) La baja propensión del sector a utilizar las sí existentes capacidades en diseño e innovación de productos. El sector como actitud defensiva es sólo imitador de moda proveniente del extranjero.

En vencer estos obstáculos se encuentra el desafío para alcanzar un sendero de desarrollo estructural y competitivo de la industria del calzado y las manufacturas de cuero a largo plazo.

La Estructura del Comercio Mundial de la Cadena del Cuero

Todos estos movimientos y tendencias en la localización de la producción dieron lógicamente fuertes cambios en los flujos de comercio de todos los bienes y servicios de la cadena productiva a nivel mundial.

La industria de las manufacturas –calzado, marroquinería y talabartería, etc.- era principalmente mercado internista en casi todos los países; el intercambio internacional se reducía al cuero –en sus diferentes grados de terminación y curtido- de acuerdo a la disponibilidad del recurso básico: el cuero crudo como sub-producto de la industria frigorífica.

Las exportaciones mundiales de todo el bloque productivo del cuero ha tenido una tendencia creciente en los últimos 50 años alcanzando en el año 2006 la no despreciable participación del 1,2% del total del comercio mundial de mercancías. La

Cadena de Valor del Cuero

Estructura de la Exportaciones Mundiales

Gran Eslabón	2002		2006	
	u\$s millones	Participación %	u\$s millones	Participación %
Cuero	26.798	18,9%	27.206	18,2%
Calzado	75.121	52,9%	79.325	53,2%
Marroquinería	40.077	28,2%	42.635	28,6%
Total Cadena	141.996	100%	149.166	100%

Fuente: INTI - Economía Industrial en base a COMTRADE



INTI

INTI - Economía Industrial

estructura del comercio de la cadena de valor, lustro tras lustro, va a favor de los bienes manufacturados en detrimento de la producción de los insumos básicos. Para el año 2006 el intercambio mundial del calzado explicaba algo más del 53% del total, las otras manufacturas superaban el 28% y alrededor del 18% restante era representado por el comercio cueros en diferentes etapas de elaboración.

El Recurso Primario. La Faena Mundial de Ganado Bovino.

Tanto los stocks ganaderos como la faena de ganado bovino presentan como tendencia de largo plazo una tasa de crecimiento menor a la tasa de crecimiento de la población mundial. De allí, es de esperar una mayor competencia por el acceso a esta materia prima a largo plazo. También, la escasez relativa de la materia prima, acelerará los incentivos al desarrollo tecnológico de insumos sustitutos con base química, petroquímica y textil.

Faena Mundial Ganado Bovino

	Mill. de cabezas	Participación	Crecimiento anual 1994-2004
China	47,4	15,50%	9,60%
Brasil	36,5	11,90%	4,00%
Estados Unidos	33,8	11,00%	-0,60%
India	20,4	6,70%	-0,90%
Argentina	14,4	4,70%	0,90%
Federación Rusa	11,7	3,80%	-5,10%
Australia	8,8	2,90%	0,60%
México	7,5	2,40%	1,40%
Francia	5,4	1,80%	-1,10%
Canadá	4,4	1,50%	3,80%
Ucrania	4,4	1,40%	-6,70%
Italia	4,3	1,40%	-0,90%
Alemania	4,1	1,40%	-1,60%
Nueva Zelanda	4,1	1,30%	3,70%
Pakistán	3,9	1,30%	6,80%
Colombia	3,6	1,20%	0,80%
Bangladesh	3,1	1,00%	0,30%
Etiopía	3	1,00%	3,40%
España	2,7	0,90%	3,60%
Resto	82,2	26,90%	-0,10%
Total	305,8	100,00%	1,1%

Fuente: INTI - Economía Industrial en base a FAO

El lento crecimiento en la oferta de cueros no es uniforme en todos los países. China y Brasil se encuentran en la vanguardia tanto en participación como en tasa de crecimiento anual en los últimos diez años. Estados Unidos perdió el segundo lugar en manos de Brasil y Rusia quedó por debajo de Argentina por la reducción de su faena.

El Mercado Mundial de Cueros.

Principales importadores y exportadores de cuero por segmento

La cadena de valor se estructura a partir del cuero crudo. El segundo eslabón abarca el cuero denominada wet blue (curtido húmedo al cromo; tanto flor como descarne), el siguiente es el cuero semiterminado, finalizando la etapa industrial anterior a las manufacturas con el cuero terminado, insumo para el sector de marroquinería y otras manufacturas de cuero.

Para una mejor comprensión de las implicancias de los flujos de comercio mundial de esta etapa del proceso producto el análisis se dividirá en tres bloques: cuero crudo, cuero wet blue y semiterminado y cuero terminado. Esta separación es necesaria dada la existencia de oferta inelástica de cueros y la localización industrial de la producción, tanto de cueros en sus distintas etapas como de manufacturas.

La dinámica del comercio implica una división internacional de hecho en la cadena de valor del cuero por parte de los países con materia prima que condiciona las posibilidades del sector de las manufacturas. Por lo cual, las decisiones de política económica de los países determinan o contribuyen a determinar la ubicación de cada país en la cadena de valor y, a partir de ello, las condiciones iniciales más o menos favorables para el desarrollo de la industria de transformativa del calzado en cada territorio.

Así, los exportadores de cuero crudo corresponden a países que han relocalizado sus industrias (caso Estados Unidos) o tiene cierta especialización regional (caso Unión Europea con Italia como principal productor).

Del mismo modo, los exportadores de cuero semiterminado (incluyendo el wet blue) y terminado son indicativos, además del proceso de relocalización señalado, del grado de avance dentro de las propias economías de la cadena de valor (caso Argentina como importante exportador de cuero semiterminado y exportador marginal de manufacturas de cuero).

Importaciones Mundiales de Cuero por tipo de proceso. Año 2006

Proceso	US\$ Miles	Toneladas	Precio TN
Cuero crudo	4.273.886	2.333.581	1,83
Semiterminado y wet blue	17.419.580	2.720.132	6,4
Terminado	1.057.152	72.795	14,52
Total	22.750.618	5.126.508	4,44

Fuente: INTI-Economía Industrial en base a datos de COMTRADE.



INTI

INTI - Economía Industrial

La composición de las importaciones mundiales de estos tres procesos del cuero se muestra en el Cuadro anterior, año 2006. El volumen de comercio se reparte entre cuero crudo y semiterminado, mientras que en valor el 77% corresponde a cuero semiterminado y wet blue. Los precios por tonelada denotan el valor agregado de cada etapa.

Comercio de Cuero Crudo

Estados Unidos es el principal exportador de cuero crudo con cerca del 40% del total, le siguen en importancia Francia, Canadá, Alemania, Australia y Holanda, alcanzando en total a las dos terceras parte de las exportaciones mundiales de cuero crudo. El destino de estas exportaciones ayuda a entender la conformación de la producción mundial de manufacturas de cuero: mientras los países europeos tienen como principal cliente a Italia, el resto de los exportadores relevantes lo hace a China.

Así, China e Italia son los principales importadores de la materia prima principal de la cadena de valor y, también, los principales productores de manufacturas, líderes en cada uno de los dos modelos de producción imperantes en el mercado mundial de calzado, marroquinería y afines.

Exportadores de Cuero Crudo

	Toneladas	Principal destino
Estados Unidos	916.098	China
Francia	194.039	Italia
Canadá	169.488	China
Alemania	135.572	Italia
Australia	132.252	China
Holanda	119.187	Italia
Resto	887.686	
Total	2.554.322	

Fuente: INTI - Economía Industrial en base a COMTRADE

Importadores de Cuero Crudo

	Toneladas	Participación
China	841.040	36%
Italia	379.378	16%
Corea	157.606	7%
Taiwán	102.328	4%
Austria	86.601	4%
Tailandia	80.583	3%
México	82.361	4%
Alemania	75.656	3%
Resto	528.028	23%
Total	2.333.581	100%

Fuente: INTI - Economía Industrial en base a COMTRADE

Cuero Wet – Blue y Semiterminado

Este es el segmento más importante del comercio de cueros con el 77% del valor total y el 53% del volumen en 2006. Brasil e Italia son los principales exportadores de cuero semiterminado. El segundo pelotón lo conforman Estados Unidos, Argentina, Taiwán, Corea, India y Alemania.

Exportadores de Cuero Wet-Blue y Semiterminado

	Principal destino	U\$S x TN
Brasil	Italia - China	4.564
EE.UU.	México - China - Italia	5.168
Argentina	China - EE.UU.	5.860
Taiwán	China	7.737
Italia	China - Rumania	10.381
India	China	11.154
Corea	China	12.512
Alemania	Polonia	16.003

Fuente: INTI - Economía Industrial en base a COMTRADE



INTI - Economía Industrial

El Cuadro anterior resume los principales destinos de las exportaciones de este tipo de cuero y el precio por tonelada. Se observa que los países asiáticos destinan sus ventas a China, mientras que el resto divide los destinos entre China y países desarrollados: Brasil entre China e Italia, Argentina entre China y Estados Unidos, Italia entre China y Rumania. Alemania concentra sus exportaciones en Polonia y Estados Unidos diversifica hacia México. Las diferencias en el precio por tonelada denotan, en el caso de Italia y Alemania, la deslocalización de parte del proceso productivo de las empresas europeas.

Cuero Terminado

China e Italia son los principales importadores de cuero terminado, 34 y 14% del volumen respectivamente en el año 2006. El segundo bloque lo conforman España, Vietnam, Taiwán, Polonia, Rumania y Portugal explicando otro 25% del total. Nuevamente, los orígenes de las importaciones dan cuenta del proceso de relocalización industrial y la división del comercio por regiones geográficas.

En cuanto a las exportaciones de cuero terminado, China determina el 35% y Taiwán el 21% del volumen total en 2006. El primero vende a Italia y España, mientras que el segundo a China y Vietnam. Italia es el tercer exportador con el 6% y tiene como destino Rumania y Bulgaria. Los destinos nuevamente denotan la especialización productiva y la nueva localización industrial.

Es importante comprender el funcionamiento de la industria proveedora de materia prima para la marroquinería y afines a la hora de analizar la industria nacional. Por un lado, los más importantes importadores son los grandes productores, por el otro los exportadores denotan la deslocalización de la producción de sus eslabones de manufactura.

En síntesis, estos movimientos cruzados de la materia prima se relacionan con la relocalización de la producción por segmentos de mercado donde, como tendencia, los países desarrollados se desprende de las etapas más contaminantes del proceso –el curtido al cromo o wet-blue- y se guardan cierta porción de las producciones con mayor valor agregado de los cueros terminados. Es prohibitivo para las curtiembres alemanas, holandesas e italianas cumplir con los requisitos ambientales que las reglamentaciones europeas les exigen; pero éstas nada dicen sobre el contenido de contaminación de las importaciones de cueros curtidos al cromo –wet blue- y semiterminados que provienen de países tan lejanos como Brasil, Argentina o la India. Desde el punto de vista de los países desarrollados esta estructura del comercio internacional de cueros implica importar materia prima indispensable para su cadena productiva y agregarle valor eludiendo y exportando contaminación ambiental hacia los países con menor desarrollo industrial como la Argentina.

Como se observa en el gráfico inferior Argentina es un exportador especializado en las etapas intermedias del proceso productivo del cuero. Las mismas que son altamente contaminantes. En el reglón de los exportadores de cuero curtido al cromo y



INTI

INTI - Economía Industrial

semiterminados Argentina ocupa el cuarto lugar en el mercado mundial; o sea, es un exportador de “commodities”, insumos generalizados sin mayor agregación de valor.

En el siguiente gráfico se puede resumir la estructura del comercio mundial de la cadena vista desde la participación de cada país en las exportaciones por eslabón de la cadena productiva.

Participación de los principales Exportadores de Cuero y sus manufacturas. Año 2006

Cuero crudo	Cuero Semiterminado y Acabado	Calzado	Manufacturas de Cuero
Estados Unidos	36% Italia	26% China	42% China
Francia	8% Taiwan	22% Italia	21% Italia
Canadá	7% Brasil	8% Alemania	3% India
Alemania	5% Argentina	7% Belgica	3% Pakistan
Australia	5% Corea	6% España	2% Francia
Holanda	5% Alemania	6% Brasil	2% Alemania
.....
Argentina	0,05%	Argentina	0,04%
Resto	35% Resto	25% Resto	28% Resto
			23%

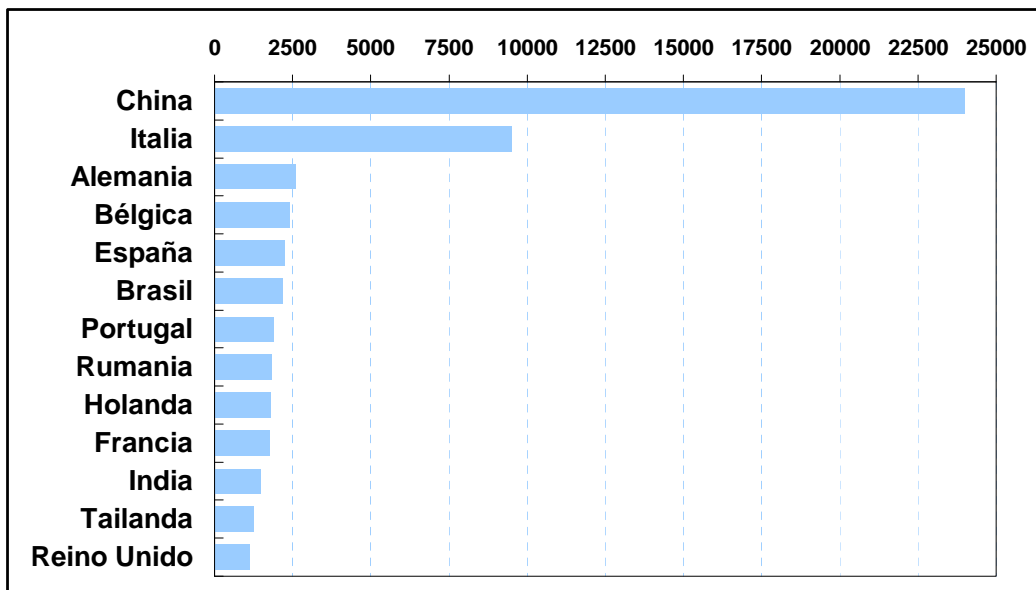
Los países centrales se desprenden de la materia prima, la cual dirigen a países de menor desarrollo para su precurtido en etapas contaminantes del proceso que, a su vez, cuentan con planteles de ganado bovino importantes –sea el caso de Brasil y Argentina- o que se encuentran en cercanía al gran centro de producción de manufacturas que hoy se centra especialmente en China –y otros países de Asia Oriental-, este es el caso de Corea y Taiwán. Las curtiembres italianas y alemanas se especializan en el acabado y terminado de los curtidos con alto valor agregado y exportan sus excedentes a los centros de abastecimiento de manufacturas a sus mercados –caso de España, Portugal, Turquía y Rumania-.

El Mercado Mundial de Calzado

Las exportación de calzado y manufacturas está altamente concentrada entre China, como productora hegemónica de los productos de mediana y baja gama, e Italia, como productora de los productos de alta gama y consumo suntuario hacia el mundo. Detrás de estos se encuentran países productores de mediana gama como España –emergente en el mercado mundial en los últimos 20 años- y Brasil –que va perdiendo posiciones como proveedor del mercado estadounidense a manos de China-. Alemania en especial y otros países de Europa se guardan para sí la producción altamente tecnificada y dependiente de otros factores productivos y materiales complejos como es el calzado deportivo.

INTI - Economía Industrial

Mayores Países Exportadores de Calzado, en millones de dólares



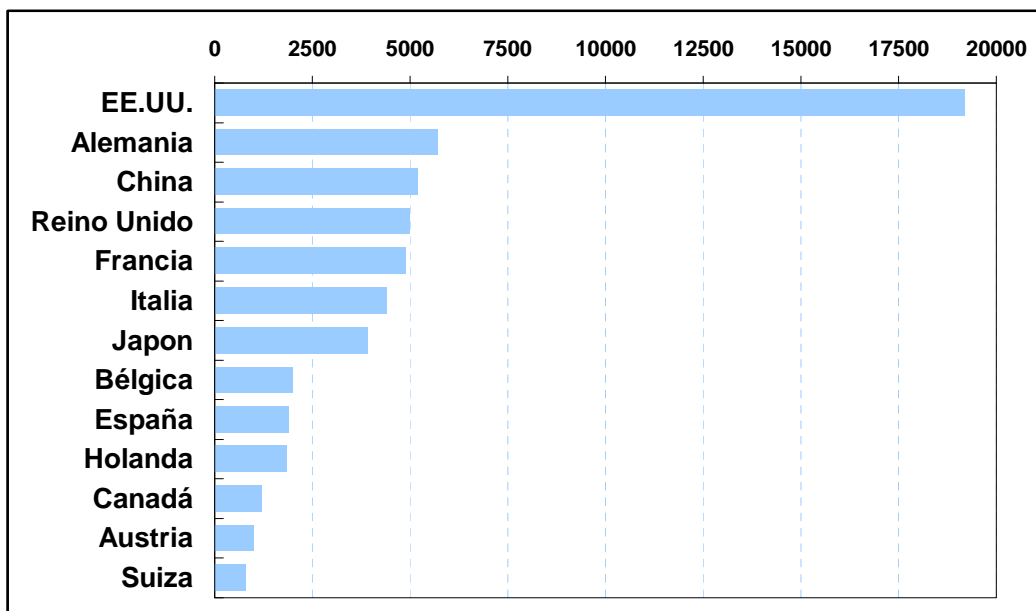
Fuente: INTI - Economía Industrial en base a Comtrade

NOTA: Las exportaciones de China incluyen las que tienen como origen Hong Kong

Como proveedores de calzado deportivo al mercado de EE.UU., -siendo dependientes de sus cadenas de comercialización, diseño y financiamiento- se encuentran países como la India y Tailandia.

Proveedores alternativos del mercado europeo, de calzado tradicional de cuero para vestir, emergieron países como Portugal y Rumania; en general, con inversiones de origen alemán e italiano.

Mayores Países Importadores de Calzado, en millones de dólares



Fuente: INTI - Economía Industrial en base a Comtrade



INTI

INTI - Economía Industrial

Los países desarrollados con alto ingreso per cápita lideran la importación de calzado; lo cual demuestra que estos países han deslocalizado la producción del calzado y de las manufacturas de cuero hacia los países de bajo salario o productores de excelencia como Italia. Entre los grandes importadores también se encuentra China. Su creciente nivel de ingreso, en general, y de ciertos sectores sociales ya asociados a la economía global, en particular, la hacen una fuerte demandante de calzado de alta gama; tanto deportivo como clásico.

LA CADENA DE VALOR DEL CUERO EN ARGENTINA Y LAS DISPUESTAS POR EL RECURSO Y LOS EXCEDENTES PRODUCTIVOS

La industria del cuero es la más antigua de las que se asientan en la Argentina. Ya en el siglo XVII se exportaban cueros obtenidos del abundante ganado cimarrón que pastaba libremente. En “industria del saladero” –exportadora de cueros salados- de esa época la carne era un subproducto de la matanza de vacunos. En la actualidad, si bien con un peso relativo en la economía mucho menor, el cuero sigue aportando divisas y puestos de trabajo al país. Esto se debe a la abundancia de materia prima y a su calidad reconocida internacionalmente.

El cuero es el principal subproducto de la industria frigorífica. Representa, a los precios actuales, un 10% del valor del ganado en pie. De esta forma, la oferta de cuero crudo está determinada por el mercado de la carne (faena) y por lo tanto es independiente de su precio (oferta inelástica). Esto determina la ausencia de incentivos para ganaderos y frigoríficos para utilizar métodos de producción que maximicen la cantidad y calidad de cuero disponible. Así, se siguen utilizando prácticas que deterioran la calidad de los cueros como, la identificación del ganado con marcas a fuego, escasos cuidados en el transporte, falta de sanidad en relación con la piel de los animales, etc. Todas prácticas que en el ámbito internacional han sido superadas. Otro tanto sucede en los frigoríficos, con desuellos mal realizados y limpieza incompleta de los cueros.

La industria curtidora destina alrededor del 80% de su producción a mercados externos que le aseguran estabilidad en la demanda y mejores condiciones de pago. El negocio exportador se concentra en las curtiembres de mayor tamaño, capaces de satisfacer los requerimientos de volumen y calidad. Más de la mitad de los cueros se exportan semiterminados hacia mercados desarrollados en donde se realizan las últimas etapas de transformación, aquellas que resultan menos contaminantes y de mayor valor agregado que las iniciales realizadas localmente.

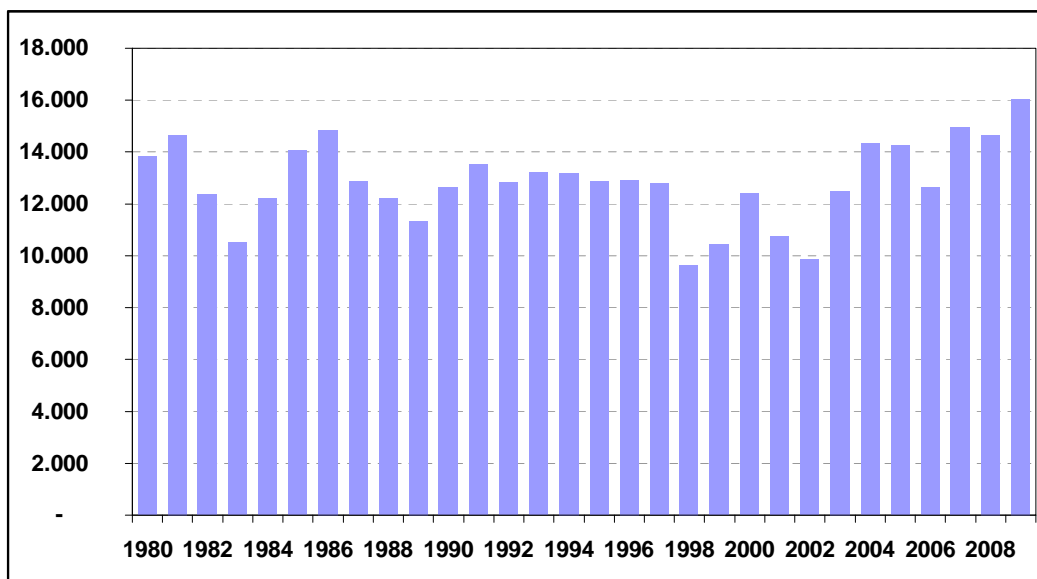
La industria del calzado y de manufacturas de cuero transforma el 20% restante, e importa una pequeña cantidad de cueros curtidos de muy buena calidad para elaborar productos de alta gama –lo cual es una expresión más de la inconsistencia y descoordinación a lo largo de la cadena de valor en el país-. Se trata de un sector formado por PyMEs con niveles muy dispares de productividad, calidad y capacidad de diseño. Su producción se encuentra destinada fundamentalmente al mercado interno aunque ha mejorado su desempeño exportador en los últimos años.

La Sector Cárnico en Argentina

INTI - Economía Industrial

En términos históricos la faena de ganado bovino en la Argentina ronda los 13 millones de cabezas. La industria frigorífica desde mediados del siglo XX ha dejado su carácter netamente exportador para ser en su mayor parte mercado internista. Las exportaciones se reducen a la “Cuota Hilton” –cuotas de exportación convenidas con la UE y administradas por los Entes Reguladores de la actividad en el país-. En las últimas décadas, dependiendo de la coyuntura del mercado, las exportaciones de carne nunca superaron el 20% de la producción.

Faena de Ganado Bovino Argentina en miles de cabezas



Fuente: INTI - Economía Industrial en base a Mercados Ganaderos-SAGPyA, SENASA y ONCCA

Coyunturalmente las oscilaciones de la faena están relacionadas con el nivel de precios, la tasa de interés y la incertidumbre de los agentes económicos. Según la circunstancia los productores ganaderos “retienen vientres” –se capitalizan aumentando los stocks- o “liquidan vientres” –se descapitalizan disminuyendo los stocks.

Desde el año 2003, frente al nuevo marco macroeconómico, se observa una tendencia creciente a la liquidación del stock con una tasa de crecimiento significativa de la faena. Esto es debido, principalmente, al proceso de “sojización” y los cambios en los rendimientos relativos de la ganadería frente a la agricultura –se liberan campos para la agricultura-. Las emergencias de las explotaciones por “feed-lot” en parte contrarrestan esta tendencia.

Es un sector productivo con cerca de 250.000 establecimientos censados que da empleo a alrededor de 150 mil trabajadores. Existen altas divergencias en las escalas productivas; sólo el 2% de los establecimientos censados controlan el 30% del rodeo. Y la concentración de la oferta de ganado es mayor si tenemos en cuenta la figura de los “consignatarios de hacienda”.



INTI

INTI - Economía Industrial

Las prácticas productivas siguen siendo, hegemonicamente, las del pastoreo extensivo. Los cuidados fitosanitarios han mejorado fuertemente en cuanto a la salud del animal; pero no así, con respecto a ciertas plagas dañinas del cuero –mosca del cuerno- que disminuyen la calidad del mismo. Se continúa con la práctica de la marca a fuego, práctica superada internacionalmente con la aparición de las “caravanas electrónicas” –que permiten no dañar el cuero y permite la “trazabilidad” del ganado-. En síntesis, los productores no encuentran incentivos para el cuidado de los cueros dado que la industria frigorífica no hace ninguna distinción en el valor del ganado por el estado de las pieles del animal. A ellos se les paga por el peso del “ganado en pie”; del cual el cuero representa entre el 7% y 10%.

Es un sector con un alto nivel de informalidad en elusión y evasión de impuesto a lo largo de la cadena que llega hasta la matanza y la industria frigorífica. La adopción de las prácticas de “trazabilidad” del ganado, a través de la implantación generalizada de las caravanas electrónicas, no sólo evitarían esta situación –disminuyendo el grado de evasión- sino que también tendría altos beneficios debidos al mayor control sanitario de los animales y, a su vez, por el lado de evitar los daños a las pieles del ganado debidas a la “marca al fuego”.

Por la evasión en el sector cárnico el estado pierde alrededor de 300 millones de pesos anuales. La implementación del proyecto de INTI-Electrónica de “caravanas electrónicas” ya desarrollado con tecnología de propia puede financiarse con sumas muy inferiores a esa pérdida anual para el Estado. Los beneficios netos sociales de su implementación serían cuantiosos e incluso la cadena de valor del cuero sería depositaría de una parte importante de ellos.

La intereses de la Industria Frigorífica

La industria frigorífica tiene un largo conflicto de intereses con la industria curtiembre en base a las restricciones a la exportación de cueros crudos y la denuncia de colusión por parte de las curtiembres líderes del mercado para el establecimiento del precio interno del “cuero salado argentino”.

Las restricciones a las exportaciones de cuero en bruto comenzaron a principios de los años 70. Específicamente, en mayo de 1972 el gobierno argentino prohibió las exportaciones de cueros vacunos sin curtir (salados y húmedos) con el propósito expreso de “asegurar el adecuado abastecimiento de la industria curtidora nacional”, ante una reducción de la faena vacuna experimentada ese año. Esta prohibición lisa y llana de exportar la materia prima de la industria curtidora se mantuvo hasta finales de esa década. En septiembre de 1985 volvió a prohibirse la exportación de cueros sin curtir, mediante la Resolución de la Secretaría de Comercio Interior N° 321/85, medida ratificada en 1987.

En 1992 mediante la Resolución MEOSP N° 537/92, el Gobierno argentino sustituyó la prohibición de las exportaciones por un derecho del 15% a las exportaciones de cueros de bovino en bruto y “wet blue”. Esta disposición de carácter transitoria viene renovándose cada 6 meses. En el año 2005 se dejó fuera de vigencia bajo la administración del Min. Roberto Lavagna; pero pronto fue reestablecida por el Min. Felisa Miceli.



INTI

INTI - Economía Industrial

La estructura derechos de exportación y reintegros está claramente sesgada hacia la primera transformación de los cueros –recibiendo los frigoríficos aproximadamente un entre un 18% menos de valor que bajo el esquema sin regulación-. Sin embargo, sólo marginalmente puede sostenerse la existencia de colusión de las curtiembres demandantes; aunque la estructura concentrada de la demanda así lo pueda señalar. Dado que los precios del “cuero salado argentino” se encuentran correlacionados en el tiempo con las oscilaciones del precio internacional de referencia en Chicago no puede sostenerse de manera rigurosa que los precios son signados por un oligopsonio o cartelización de la demanda en un nivel por debajo del que determina la existencia de la regulación estatal y la estructura de “Derechos y reintegros a la Exportación de cueros crudos y curtidos al cromo”.

Los defectos de la actual estructura de “Derechos de Exportación y Reintegros de Exportación” no deben buscarse por el lado de la explotación de los bienes primarios de la cadena sino, más bien, por la falta de incentivos a la agregación de valor en la etapas de industrialización manufacturera de los insumos de cuero. Para la estructura arancelaria actual es lo mismo exportar cueros curtidos que calzado o manufacturas cuando los beneficios sociales por el lado del contenido de trabajo y valor agregado entre estos bienes son claramente distintos.

La Industria Curtiembre Argentina. Jugadores de Escala Global.

La industria curtiembre argentina, como se dijo anteriormente, tiene un importante papel dentro del mercado mundial –ocupando el cuarto puesto entre los exportadores mundiales-. Las exportaciones de la rama se encuentran muy concentradas. Sólo exportan 41 empresas, de las cuales, las primeras 5 realizan casi el 60% de las exportaciones y las primeras 10 el 81%.

Exportaciones de Cuero por Empresa

Empresa	dólares	participación	
		unitaria	acumulada
1 SADESA S.A.	112,598,463	18,6%	18,6%
2 CURT. ARLEI SA	80,430,123	13,3%	31,9%
3 CURT.FONSECA SA	62,888,811	10,4%	52,7%
4 TOREDO S.A.	62,418,948	10,3%	59,2%
5 C.SAN LUIS S	39,458,385	6,5%	59,2%
6 CURTARSA	31,852,802	5,3%	64,5%
7 LA HISPANO ARG. SA	28,504,585	4,7%	69,2%
8 CURTUME CBR LTDA	25,325,072	4,2%	73,4%
9 DONTA S.A.	25,151,921	4,2%	77,6%
10 KORO AR S.A.	20,968,415	3,5%	81,0%
TOTAL - 41 empresas exportadoras -	604,402,633	100%	100%

Son

empresas de escala mundial agremiadas en la “Cámara de la Industria Curtidora Argentina (CICA)”. Concentran el 100% de las exportaciones y consumen productivamente el 80% de los cueros producto de la faena. Es despreciable el abastecimiento que realizan al mercado interno; el cual es abastecido por entre 120 y 150 PYMES agremiadas en la “Asociación de Curtiembres de Buenos Aires (ACUBA)”.

INTI - Economía Industrial

Las empresas exportadoras mantienen un nivel de actividad que sólo depende de la faena anual y cierta acumulación de piezas precurtidas. La estructura de valor de las exportaciones –que puede observarse en el gráfico de la siguiente página- está determinada principalmente por la evolución de los precios internacionales de cada especie. En valor la estructura de exportaciones esta sesgada hacia las etapas intermedias del proceso de curtido – wet-blue y semiterminados -. Sus destinos principales son en la actualidad son China -25%-, Holanda -10%-, EE.UU. -9,8%- e Italia -7,8%-; el resto se reparte entre países de Asia Oriental –como Tailandia, Taiwán, Vietnam e Indonesia- y europeos –Alemania, España, Portugal, Reino Unido-.

Exportaciones Argentinas de Cuero según nivel de procesamiento

Procesado	2006		2007		2008		2009	
	millones dólares	Participación	millones dólares	Participación	millones dólares	Participación	millones dólares	Participación
Cueros Crudos	3,1	0,4%	2,2	0,2%	2,8	0,3%	11,0	1,7%
Wet-Blue	106,1	12,0%	99,4	10,3%	82,2	9,2%	86,4	13,1%
Semiterminado	502,0	56,6%	603,2	62,4%	556,1	62,0%	366,3	55,3%
Terminado	273,0	30,8%	258,6	26,8%	253,2	28,2%	195,5	29,5%
Desperdicios	2,0	0,2%	2,5	0,3%	2,5	0,3%	2,6	0,4%
Total	886,2	100%	965,9	100%	896,9	100%	661,8	100%

Fuente: INTI - Economía Industrial

De esta manera, el negocio principal de las curtiembres exportadoras es la exportación de determinados commodities a precios internacionales de referencia. El valor promedio de las exportaciones argentinas de cuero ronda los 5,86 dólares, superior a los valores promedios de Brasil, 4,7 dólares, que se especializa en la exportación de wet-blue solamente. Pero estos valores están muy por debajo de los valores promedio de Italia, 11 dólares, y Alemania, 16 dólares.

Aquí ya puede percibirse la pérdida en la agregación de valor que esta estructura productiva determina. Una pieza semiterminada argentina puede ver su valor duplicado o triplicado en las etapas subsiguientes de acabado del curtido que se realiza en los países centrales como Italia y Alemania. Esto sin introducir la cuestión que por cada pieza entera de cuero se obtienen en promedio 18 pares de calzado; en cuyo caso el valor exportado se multiplicaría en un orden de 20 veces.

Esta tracción de los mercados externos por la materia prima argentina hace que el abastecimiento del mercado interno sea deficiente, tanto en calidad y como en precio. El valor de mercado por un cuero terminado en Argentina varía entre un 30% y 50% superior al precio de exportación. Sin dejar de lado que sólo se obtienen cueros de 4ª a 8ª categoría; mientras los de 1ª a 3ª son exportados. O sea, el mercado interno no sólo está racionado por precio sino también por calidad.

Es por ello falaz, o lejano a la realidad, que uno de los factores competitivos del calzado y las manufacturas de cuero argentinas en el exterior sea la utilización de cueros de alta calidad y que, debido a ello, deberían hacerse esfuerzos en la introducción del sello “cuero argentino” en el mercado mundial para potenciar las exportaciones del sector manufacturero. En parte desde la “industria del saladero” al presente poco a cambio el modelo productivo argentino; si antes “exportábamos cuero



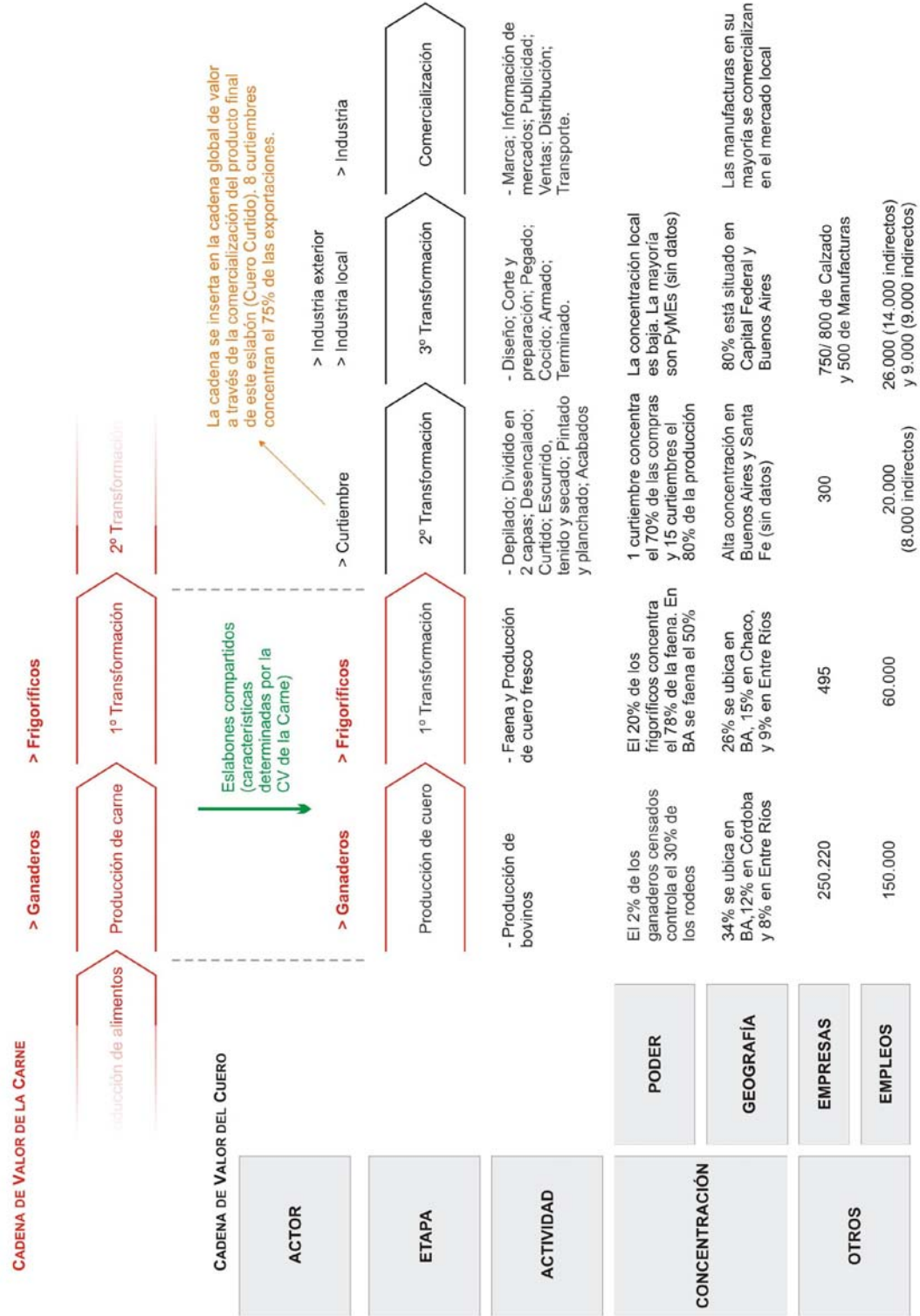
INTI - Economía Industrial

salado y comprábamos monturas inglesas” hoy “exportamos sencillas piezas de cuero precurtido e importamos zapatos chinos, brasileños o italianos”.

Dijimos anteriormente que los determinantes de la “competitividad” estaban más asociados a las “ventajas adquiridas” entre los factores productivos y su compleja organización más que en la explotación de la “ventajas relativas” en calidad de las materias primas. Pero, sin embargo, se dificulta el comenzar a construir un sendero de desarrollo industrial sostenido si, incluso, la calidad de las materias primas que somos productores son patrimonio de las industrias manufactureras externas que se encuentran en una etapa superior de desarrollo.

INTI - Economía Industrial

Sinopsis de la Cadena de Valor del Cuero y sus estructuras por eslabón



INTI - Economía Industrial

Fuente: INTI – Economía Industrial

LA INDUSTRIA DEL CALZADO ARGENTINA

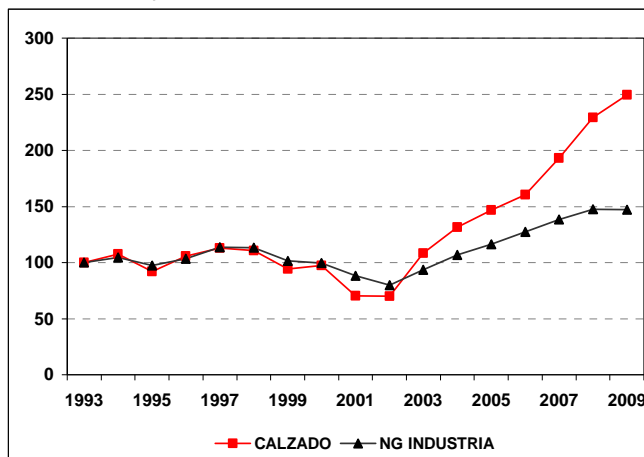
La industria del calzado argentina es fundamentalmente “mercado internista” y, de allí, su nivel de actividad depende del nivel general de ingresos de la población. También del grado de protección que tenga en cada coyuntura de la producción externa que es más competitiva por precio o calidad según su origen.

En tanto industria trabajo intensiva el nuevo marco macroeconómico de “tipo de cambio alto” abierto desde el año 2003 le permitió a las empresas del sector recuperar niveles de rentabilidad apropiados para incrementar su nivel de oferta según se recuperaba la demanda agregada de la economía. La aplicación del régimen de “licencias no automáticas de importación” incremento su nivel de protección frente a las importaciones, principalmente, de origen chino.

En este marco la actividad del sector se incrementó fuertemente, sin solución de continuidad desde el año 2003 hasta la fecha; incluso a tasas de crecimiento superiores a las evidenciadas por el nivel general de la industria manufacturera en su conjunto. Los niveles de producción actuales más que duplican los presentes en el año 2003 y durante la “Convertibilidad”. La industria del calzado argentina pasó de producir alrededor de 40 millones de pares en el 2003 a cerca de 100 millones en el 2008.

Hasta el año 2006 la curva de producción física crece a una tasa creciente a tasa decreciente. Esto evidencia que la industria estaba operando con reservas de capacidad no utilizadas hasta ese momento. Desde el año 2006 la entrada de inversiones extranjeras –principalmente de origen brasileño- en el sector del calzado deportivo permitieron elevar las tasas de crecimiento hasta el presente.

Indice de Volumen Físico; 1993=100
Cuero, Calzado y Nivel General de la Industria



Fuente: INTI-Economía Industrial en base a datos de la "Encuesta Industrial", INDEC

Impulsados por la recuperación de la demanda

en el mercado interno el consumo aparente de calzado creció a tasas superiores que la producción. El saldo fue cubierto por las importaciones que en el 2008 representaban un 28% del consumo aparente. En el año 2008 se consumieron cerca de 125 millones de pares; 100 de los cuales fueron cubiertos por la oferta interna y el resto por las importaciones. De esta manera, se recuperó en forma importante el consumo per cápita de calzado que alcanzó los 3,1 pares por persona, mayor al

INTI - Economía Industrial

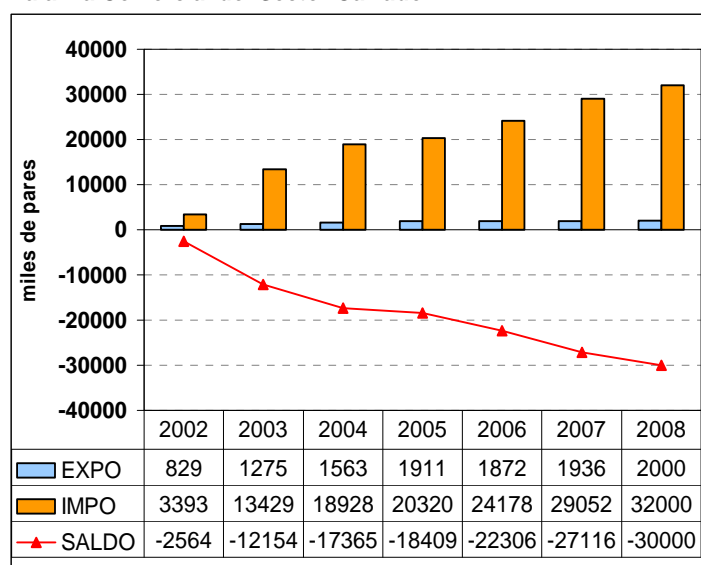
promedio mundial de 2 pares por persona y sustancialmente por debajo de la media de los países desarrollados –como EE.UU., de 6,5 pares por persona año-.

La Balanza Comercial

El sector de calzado se caracteriza por presentar una balanza deficitaria estructural, histórica; presente aún hoy con la protección efectiva que encuentra el sector desde el año 2003.

A pesar que las exportaciones crecieron a una tasa anual del 11% durante el mismo período el déficit comercial se fue incrementando. Las exportaciones alcanzaron tan solo el nivel de 3 millones de pares en el año 2008.

Balanza Comercial del Sector Calzado



Esto es debido a que las importaciones han crecido a una tasa promedio del 19% anual; acompañando el crecimiento sostenido de la demanda en el mercado interno.

Fuente: INTI - Economía Industrial en base a INDEC

En síntesis, el nivel de actividad de la industria del calzado ha crecido por efecto del incremento de la demanda agregada bajo el marco de la protección comercial dada por la “administración del comercio” y el marco macroeconómico. El efecto sustitución de importaciones ha sido marginal y el sector sigue presentando, estructuralmente, déficits comerciales importantes –el cual sería muy superior en un esquema de comercio abierto-.

El Empleo y la “Informalidad” del Sector Calzado

El sector se caracteriza por un alto nivel de informalidad y “economía en negro”; tanto desde el punto de vista fiscal como de seguridad social y registro de los trabajadores. A tal nivel que el Estado hoy no sabe fehacientemente cuantas empresas componen el sector. Como empresas registradas se reconocen alrededor de 800 empresas, pero según los censos económicos las empresas que se reconocieron en la actividad la cifra sube a cerca de 2000 y si se suma los “calzados partitas” a cerca de 4000.



INTI

INTI - Economía Industrial

Lo mismo sucede con los niveles de empleo. La Matriz Insumo-Producto del 97 asumía que el sector empleaba alrededor de 22.500 asalariados registrados y 18.100 no registrados, como así también 14.000 trabajadores no asalariados – cuentapropistas, trabajadores familiares y empleadores-.

Según el SIJP, Sistema Integrado de Jubilaciones y Pensiones, el empleo de asalariados registrados del sector creció un 31% en el período; lo cual significó un incremento de 5.800 puestos de trabajo. Alcanzando los niveles de empleo de 1998 que el punto más alto en la serie de sus registros.

Según la “Encuesta Industrial Mensual” del INDEC que registra principalmente el empleo registrado en las Grandes y Medianas empresas del sector los niveles de empleo no habrían reaccionado a las fuertes incrementos del nivel de actividad y, de esta manera, el empleo de trabajadores asalariados registrados se encontraría aún por debajo de los niveles alcanzados en el año 2001 -18.000 trabajadores en el año 2009 frente a 19.300 en el año 2001-.

Ambos registros estadísticos pueden estar evaluando movimientos reales del empleo. La “Encuesta Industrial Mensual” estaría evidenciando los fuertes incrementos de la productividad en las mayores empresas del sector. El SIJP estaría dando cuenta del conjunto que incluye a los “calzado partistas” donde el mismo proceso de trabajo y producción imposibilita los incrementos de productividad; especialmente, en el sector de “aparado de capelladas” –sector donde incluso puede ser observado un gran número de trabajadores bajo el régimen de “trabajo domiciliario” y también, en algunos casos “servil” como en el sector de trabajadores de confecciones textiles-.

Esta estructura del empleo y la informalidad es producto de décadas de “economía de ajuste” de las empresas del sector que se demostraban no competitivas frente a las producciones de Brasil primero y de China posteriormente; países que evidencian regímenes sociales de trabajo más “flexibles” que los históricamente vigentes en la Argentina.

Toda política de aumento de la “competitividad” del sector en parte debe comenzar por el enfrentamiento de este tema. Si se decide incrementar la competitividad precio, en la producción de calzado de baja gama competitivo a las producciones de Asia Oriental, el Estado Argentino” podría ignorar” esta situación de la estructura del empleo. Si se busca aumentar la “competitividad” de la producción “vía calidad”, alcanzando los niveles de gama intermedia de producciones como la española o portuguesa, el actual régimen social de trabajo es totalmente inconducente. No puede buscarse “calidad”, que requiere de niveles de organización y coordinación complejos entre los diferentes eslabones de producción de la rama, entre productores, proveedores y cadenas de comercialización y diseño, con la actual estructura “informal” del sector.

Dicho de otra manera, o de forma inversa, si la explotación de excedentes de trabajo bajo formas de empleo informal no es aceptable socialmente la Argentina sólo puede incentivar la competitividad productiva “vía calidad”. O sea, mejorar el acceso de las empresas a las mejores prácticas internacionales tanto productivas como logísticas y de comercialización.

INTI - Economía Industrial

La Estructura de la Oferta de Calzado

La segmentación por producto de la oferta de calzado se puede resumir en los siguientes grandes rubros:

- Calzado Deportivo, en el cual puede distinguirse entre el de *performance deportiva* y el de *tiempo libre* o “casual”.
- Calzado Clásico de vestir para hombre, para dama, para niños y de trabajo y seguridad.

ESTRUCTURA DEL MERCADO DE CALZADO

Segmento	Rubro	Principales Empresas	Grado de Concentración
Calzado Deportivo	<i>Performance</i>	Adidas, Nike, VDA -filial de Vulcabras-, Fila, Umbro, Unisol, Alpargatas Calzados Penalty, Perchet -Grupo Paquetá-	Alta Concentración
	<i>de tiempo libre</i>	Gaelle, Oxígeno Shoes, Converse, Merrell	Mediana Concentración
Calzado No Deportivo	<i>de Vestir</i>	Grimoldi, Boating, Gravagna, Farji, Zurich, Brianto, Only Cuer, Tosone, Giorio Beneti, Lady Stork, Ferraro	Baja Concentración
	<i>para niños</i>	Plumitas, Titanitos, Arians, Calzados Ferli, Marcel Gándara, Toot, Hey Day	Baja Concentración
	<i>de trabajo y seguridad</i>	Calzados Argentinos, Industrias Contando, Macsi, Manufactura argentina de Botas	Alta Concentración

Fuente: INTI - Economía Industrial en base a CEP y entrevistas a empresas

La estructura de la oferta está relacionada con la especialización de las empresas en cada uno de los segmentos por producto antes mencionados.

El segmento del calzado deportivo de “performance” es que presenta mayores niveles de concentración y mayor grado de intensidad tecnológica cercana a la mejores prácticas internacionales. Esto se debe a que es sector dominado por empresas internacionales bajo el sistema de “franquicias” o inversión directa de capital. En el último lustro se presenciaron fuertes inversiones directas de origen brasileño – Vulcabras, Unisol, y el Grupo Paquetá- atraídas, principalmente, por el diferencial en los tipos de cambio reales de las divisas entre nuestro país y Brasil.

Dentro del sector de calzado deportivo de tiempo libre se encuentra un menor nivel de concentración y una mayor presencia de empresas nacionales. Incluso, en este segmento intervienen empresas que estando especializadas históricamente en el rubro de calzado de vestir clásico abren parte de su producción a la incursión en este segmento. Ello es debido a los cambios de las preferencias de los consumidores que, con el transcurso del tiempo, mayormente se dirigen a este tipo de calzado.

El calzado clásico de vestir en cuero está dominado por las empresas nacionales con muy baja concentración de la oferta. En ella las empresas se especializan por



INTI

INTI - Economía Industrial

grupos sociales definidos por género, edad y nivel de ingreso. El sector de calzado de trabajo y seguridad también está dominado por empresas nacionales pero presenta un alto nivel de concentración debido al gran peso que tienen en el conjunto de la demanda las compras de instituciones estatales.

La Estructura Económica y Productiva y los Costos de Producción

El calzado es el producto más complejo, desde el punto de vista productivo, dentro del gran segmento de la indumentaria. Es el que más partes presenta en su conformación y que más diversos materiales e insumos lo conforman.

En forma agregada consume productivamente materiales tan disímiles como el cuero curtido, tejidos planos y no planos, hilados y fibras sintéticas, productos del caucho y del plástico, pegamentos y adherentes y tintóreos químicos, herrajes, cordonería, etc.

En tanto estructura productiva que se encuentra sesgada hacia la exportación de “insumos generalizadas” la situación del calzado en Argentina es compleja en la relación precios relativos no sólo en su insumo básico el cuero –situación que hemos descrito en las páginas anteriores-; sino también, en todos los otros insumos que componen su matriz de consumo. Los precios a “paridad de exportación” y la falta de abastecimiento en calidad y precio de la demanda interna también se encuentran en los sectores productivos de insumos generalizados de origen químico y petroquímico.

En la estructura del gasto de la industria por insumos el cuero participa en un 50% y los sectores de textiles, químicos y caucho y plástico con alrededor de 10% cada uno. En conjunto, entonces, tenemos el 80% en gastos de insumos; el 20% restante corresponde fundamentalmente a servicios conexos de la industria, como diseño, publicidad, comercialización y logística. Estas ponderaciones son un promedio de la industria -tomando como fuente la actualización al presente de la Matriz Insumo-Producto- y, por supuesto, varían según escala y segmento de la empresa.

Las Grandes Empresas, en especial en el rubro deportivo, que en rigor deben ser entendidas como grandes conglomerados financieros realizan importantes esfuerzos en gastos publicitarios y en sus cadenas de comercialización manejados a través de “franquicias” o conformando sus propias de cadenas comerciales.

En el calzado clásico las empresas de envergadura son concientes que venden “moda”, “marca”, “estilo” destinando fuertes sumas en diseño y publicidad; tercerizando, a su vez, la producción en diversos “talleres manufactureros” que trabajan a “façon” y se disputan la asignación de los contratos y las cuotas de producción –de tal manera, que las “marcas” tienen dominio del establecimiento en el nivel de precios-.

Por otra parte se encuentra la cadena de comercialización clásica atomizada en pequeñas zapaterías. La relación establecida consuetudinariamente es que éstas se financian con el crédito de los proveedores manufactureros y la venta a consignación – que permite a la cadena de comercialización no participar en los riesgos asumidos en la producción de la oferta-.



INTI

INTI - Economía Industrial

De todo ello surge que el gran número de PyMEs del sector se vean limitadas en la capacidad de absorber excedentes de su producción. El umbral de costos establecido por la oferta de insumos con un gran nivel de concentración y a paridad de exportación, unida a los altos costos de financiamiento, la extracción de excedentes de valor por parte de las grandes marcas y las cadenas de comercialización en conjunto al techo de la demanda que depende del nivel general de ingresos y la competencia de las importaciones directas –en cualquier rubro- hacen que la capacidad de obtener excedentes por parte de las empresas manufactureras este muy limita.

Así visto, mejorar la “competitividad” de la industria del calzado debe ser tomada en forma global en cada uno de los planos mencionados anteriormente: nivel general de precios internos de los insumos generalizados, financiamiento, cadenas de comercialización, logística y publicidad, demanda agregada y protección comercial. Todas estas dimensiones hacen al contexto de las relaciones económico-productivas en que se desarrollan las empresas puertas a fuera de la fábrica. A ellas deben sumarse a obtener mejoras en productividad y eficiencia en el proceso productivo mismo al interior de la fábrica. Estas últimas de resolución claramente más sencilla sólo implican un cambio de paradigma “cultural” para asumir las mejores prácticas en “tecnologías blandas”. Pero sin embargo, este cambio “cultural” donde los sujetos son el empresariado industrial y sus trabajadores sólo puede ser efectivo y llevado a cabo si las restricciones por el lado de las relaciones económico-sociales externas de la fábrica, antes mencionadas, son resueltas y dan un marco para asumir el desafío de la mejora productiva y el incremento de la “competitividad”.

INSTRUMENTOS DE POLITICA PÚBLICA

.....
.....

INTERVENCION DEL INTI

.....
.....

