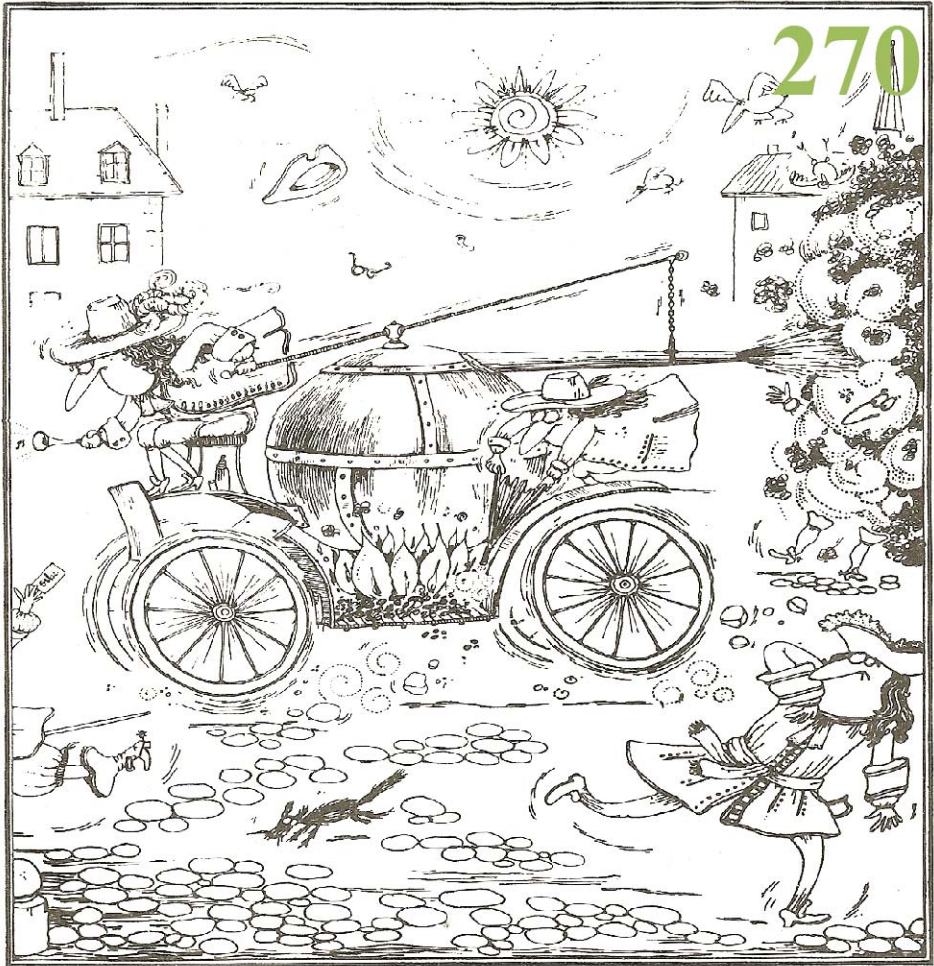


16 de agosto al 30 de septiembre de 2012

REALIDAD ECONOMICA

realidad económica

Revista de ciencias
sociales editada por el
Instituto Argentino para
el Desarrollo Económico
(IADE) Aparece
cada 45 días



El carro a vapor ideado por Isaac Newton por Oski

Nuevo capitalismo

CONOCIMIENTO Y VALORIZACIÓN

270

INSTITUTO ARGENTINO PARA EL DESARROLLO ECONÓMICO

Presidentes honorarios:

Salvador María Lozada
Alejandro Rofman

Presidente:

Sergio Carpenter

Vicepresidente:

Alfredo T. García

Secretario:

José María Cardo

Prosecretaria:

Marisa Duarte

Tesorero:

Eduardo Kanevsky

Protesorera:

Flora Losada

Vocales Titulares:

Juan Carlos Amigo
Mariano Borzel
Roberto Gómez
Enrique Jardel
Daniel Rascovski
Alberto Rosenthal
Horacio Rovelli
Ariel Slipak

Vocales Suplentes:

Roberto Adaro
Ramiro L. Bertoni
Nicolás Dvoskin
Pedro Etchichury
Teresa Herrera
Ricardo Laurnagaray

Revisoras de cuentas:

Gabriela Vítola
Norma Penas

Dirección y administración:

Hipólito Yrigoyen 1116 - 4º piso
(C1086AAT) Buenos Aires, Argentina

realidad económica

Revista de ciencias sociales editada por el Instituto Argentino para el Desarrollo Económico (IADE)
Hipólito Yrigoyen 1116 - 4º piso (C1086AAT) Ciudad Autónoma de Buenos Aires, Argentina. Teléfonos
y Fax: (54 11) 4381-7380/9337 - correo electrónico: iade@iade.org.ar,
realidadeconomica@iade.org.ar - <http://www.iade.org.ar>

ISSN 0325-1926

 **realidad
económica**

Nº 270

16 de agosto al
30 de septiembre de 2012

Editor responsable:

Instituto Argentino para el
Desarrollo Económico (IADE)

Director:

Juan Carlos Amigo

Comité Editorial:

Enrique O. Arceo
Eduardo Basualdo
Alfredo Eric Calcagno
Dina Foguelman
Roberto Gómez
Mabel Manzanal
Miguel Teubal

Registro Nacional de la Propiedad Intelectual Nº 133452

Los artículos pueden ser libremente reproducidos con sólo acreditar a Realidad Económica como fuente de origen, salvo indicación en contrario. La responsabilidad de los artículos firmados recae de manera exclusiva sobre sus autores y su contenido no refleja, necesariamente, el criterio de la dirección.

Pedido de suscripción Nacional

Valor de la suscripción
8 números/1 año \$320

Exterior

Precio del ejemplar (vía aérea) US\$25
Suscripción anual (vía aérea) US\$180

Impreso en Publimprint S.A.,
Cónдор 1785 - Cdad. de Buenos Aires. tel.
4918-2061/2

SUMARIO

Rupturas

Conocimiento y valorización en el nuevo capitalismo

Sebastián Szitulwark - Pablo Míguez

11

En el debate sobre la dinámica de largo plazo del capitalismo mundial, este trabajo se posiciona del lado de la tesis de ruptura que postula el pasaje del capitalismo industrial hacia un nuevo sistema histórico de acumulación. Surge de esta manera una lógica informacional o cognitiva que no sustituye a la lógica industrial sino que se superpone a ella y la condiciona, ya que no se trata de una etapa que hace tabla rasa con la anterior. En este trabajo se analiza el papel del conocimiento en el proceso de valorización de capital en tanto elemento fundamental para comprender la ruptura histórica en el proceso de acumulación sobre cuya base se funda un nuevo capitalismo. Se propone una lectura histórica siguiendo dos ejes complementarios: por un lado, la relación trabajo-medios de producción y, por otro, el problema de la apropiación de la renta innovativa.

Knowledge and valorization in the new capitalism

Sebastián Sztulwark - Pablo Míguez

In the debate over the long-term dynamics of global capitalism, this work takes a stance on the breaking-off thesis that proposes the passage of industrial capitalism towards a new historical system of accumulation. Thus, an informational or cognitive logic arises, a logic that doesn't replace but superimposes the industrial logic and its conditions, as it is not a stage that erases the previous one. This paper examines the role of knowledge in the process of valorization as a fundamental resource to understand the historical breakthrough in the accumulation process, over which a new capitalism is founded. We propose a historical reading along two complementary axis: first, the relationship between work and means of production and, second, the appropriation problem of the innovation rent.



Inserción económica de la Argentina luego de diez años de crecimiento. ¿Qué hay de nuevo?

Pablo Nemiña - Diana Tussie

La economía global atravesó durante el último decenio por un período de intenso crecimiento, liderado especialmente por los países en desarrollo y en transición. Luego de la profunda caída mostrada durante la crisis de la convertibilidad, la Argentina aparece como una de las economías más dinámicas. El presente trabajo posee tres objetivos. Primero, comprobar la evolución económica global y regional de la última década, enfatizando los acontecimientos en el plano comercial, de inversiones y financiero. Segundo, contrastar las implicancias de los desarrollos globales y regionales sobre el desempeño de la economía argentina durante el período, identificando similitudes y diferencias con el desempeño de las principales economías vecinas. Tercero y último, analizar las oportunidades y desafíos que plantea el nuevo escenario internacional y regional para la inserción económica de nuestro país. En este último punto, se destacan los condicionantes de la creciente influencia china en América del Sur para la consolidación de un proceso de desarrollo.

Economic insertion in Argentina after ten years of growth. What's new?

Pablo Nemiña - Diana Tussie

Over the last decade, the global economy went through a period of strong growth, led especially by developing countries and transition economies. After the sharp drop shown during the currency crisis, Argentina appears as one of the most dynamic economies. This paper has three objectives. First, to verify the global and regional economic developments of the last decade, emphasizing developments in the commercial, financial and investment level. Second, to compare the implications of global and regional developments in Argentina's economic performance during the period, identifying similarities and differences with the performance of the major neighboring economies. Third and last, to discuss the opportunities and challenges proposed by the new international and regional scenario for the economic integration of our country. In this last point, the constraints of China's rising influence in South America for the consolidation of a development process are highlighted.

Los suplementos "del campo". Instrumentos estratégicos en la disputa de la renta agraria

Alejandro Balazote

58

El objetivo de este trabajo consiste en analizar desde la óptica de la Antropología Social los lineamientos discursivos de los medios hegemónicos en relación con la cuestión rural. Nos proponemos trabajar básicamente con el suplemento "Rural" del diario *Clarín* y el suplemento "Campo" del diario *La Nación*. Analizamos los distintos actores sociales representados, las narrativas desarrolladas y las fuentes de financiación y sustento de dichos suplementos. Es nuestra intención enmarcar la construcción simbólica desarrollada y el sesgo interpretativo de dichas publicaciones en las tensiones originadas por la disputa ocasionada por la apropiación de ganancias extraordinarias y la distribución de la renta agraria. Rescatamos la sobre-representación de ciertos agentes financieros y productivos en contraposición con la invisibilización de otros actores sociales del ámbito rural. Examinamos la disputa de sentidos que se proponen desde las líneas editoriales de dichos suplementos al presentar intereses sectoriales como beneficiosos para el conjunto de la sociedad.

Agrarian reviews. Strategic instruments in the dispute over agrarian income in Argentina

Alejandro Balazote

The main objective of this work is to analyse, from an anthropological scope, the discursive outlines of hegemonic media related to the rural question in Argentina. Our proposal is to work basically with "Rural" and "Campo", agrarian reviews of "Clarín" and "La Nación" newspapers from Buenos Aires city. We analyse the different social actors represented in the news, the narratives developed, and the financial support of such reviews. Our intention is to frame symbolic constructions and interpretations of such publications, in the struggle based on the appropriation of extraordinary profits and the distribution of the agrarian income. We underline the overwhelming weight given to several productive and financial agents in contrast with the misrepresentation of other social actors from the rural sector. We also examine the sense based dispute proposed by the editorial staffs of such reviews, in the representation of particular interests as a benefit for the whole society.

La cadena del cuero en la Argentina. Tensiones estructurales, problemas de coyuntura y dilemas de política en la posconvertibilidad

Esteban Ferreira - Martín Schorr

75

El comportamiento de la cadena de valor del cuero en la Argentina ha sido determinado por la rigidez estructural de su oferta y la legislación sectorial. Ambos aspectos tendieron a fortalecer el eslabón intermedio intensivo en capital y fabricante mayormente de *commodities* destinadas a la exportación, resultando en un segmento de manufacturas poco relevante. El sistema de incentivos sumado a la protección actual del mercado interno tiende a la sustitución en los bienes finales del cuero por otras materias primas que no gozan de ventajas comparativas y a la especialización en bienes de menor valor agregado en curtiembres. Sin embargo, es posible poner en marcha una serie de medidas de política que reviertan esta tendencia en pos del valor agregado y el empleo con orientación al mercado externo.

The leather chain in Argentina

Esteban Ferreira - Martín Schorr

The behavior of the leather value chain in Argentina has been determined by the structural rigidity of its supply and the sectorial legislation. Both aspects have tended to strengthen the intensive intermediate link in capital and producer of commodities mostly for export, resulting in a small manufacturing segment with little relevance. The incentive system and the current protection of the domestic market tend to replace leather substitution with other raw materials in the final goods without comparative advantages and the specialization in lesser value added goods in tanneries. However, it is possible to start some policies to reverse this trend towards value added and employment orientated to the foreign market.

Impactos de la expansión de la frontera agraria
en la región del Chaco Salteño (Noroeste
argentino)

105

Sergio Pablo Colina - Miriam Adriana Barbera -

Alfredo Luis Pais - Javier Yudi

El proceso de avance de la frontera agropecuaria en el Chaco Salteño, se enmarca en la dinámica de un sistema agroalimentario global dominado por grandes corporaciones transnacionales, en el que la Argentina se destaca como productor de granos. La gran magnitud de los desmontes para encarar procesos de producción de cultivos en gran escala principalmente soja y para emprendimientos ganaderos empresariales que avanzan en la región, sumado a la concepción individualista con que son realizados, sin una visión global y regional tanto en lo ambiental, como en lo social y económico, provoca que los efectos acumulados causen fuertes impactos negativos. Así, los intereses particulares predominan sobre los de la sociedad en su conjunto. Los autores plantean que las características del modelo tecnológico asociado con la expansión de la frontera agraria, lleva a un paisaje sin habitantes en el campo, con población pauperizada, asentada mayormente sobre centros urbanos, dependiente de la acción social del estado y agregan que, como contracara aparece un pequeño sector empresarial con alta concentración de capital y un sector de servicios relativamente próspero, asociado con las actividades cuasiindustriales de la producción granaria y asentados sobre las grandes ciudades de la región o en los más importantes centros urbanos del país.

Impact of the expansion of the agricultural frontier
in Chaco Salteño

Sergio Pablo Colina - Miriam Adriana Barbera -

Alfredo Luis Pais - Javier Yudi

The advance of the agricultural frontier in the Chaco region of Salta, is framed in the dynamic of a global agrifood system dominated by large transnational corporations, in which Argentina stands out as a producer of grains. The large size of deforestation to start large-scale crop production processes, mainly soybean, and livestock business ventures that advance in the region, together with the individualistic conception, without a global and regional vision both in environmental as in the social and economic subjects, accumulates effects with strong negative impacts. Thus, the particular interests prevail over those of society as a whole. The authors pose that the characteristics of the technological model associated with the expansion of the agricultural frontier, lead to a landscape without people in the field, with impoverished population settled mostly in urban centers and dependent on state social action. They add that, as counterpart, appears a small enterprise sector with a high concentration of capital and a relatively prosperous service sector, associated with quasi-industrial grain production activities, settled in big cities of the region or in the most important urban centers of the country.

Crisis y decadencia del capitalismo
en la Argentina

Gustavo Burachik

131

En la década de los '70 comienza una nueva etapa histórica del modo de producción capitalista. En este artículo se analizan las características de la evolución económica de la Argentina en las nuevas condiciones de la economía mundial en dicho período. En la primera parte se identifican y caracterizan las principales transformaciones ocurridas en el proceso de producción y en el de valorización del capital. Se analiza asimismo la restructuración del capital y de la propia burguesía. En la segunda parte se identifican y estudian cualitativa y cuantitativamente las contracciones del producto bruto (crisis) ocurridas desde 1976. Se extrae de este análisis información relevante para evaluar la vitalidad del proceso de acumulación en el presente período histórico. Se discute, además, en qué medida los rasgos económicos esenciales del período abierto en 1976 están presentes o, por lo contrario, se han revertido en la última fase de ascenso capitalista iniciada en 2002.

Crisis and decadence of capitalism in Argentina

Gustavo Burachik

In the 70's, a new historical stage of the capitalist mode of production began. This article analyzes the economic evolution of Argentina in these new world economic conditions. In the first part, the major transformations that took place in the sphere of production and capital valorization are identified and characterized. It also analyzes the main features of the bourgeoisie restructuring process. The second part undertakes a qualitative and quantitative study of the gross national product contractions episodes (crisis) occurred since 1976. Information extracted from this analysis seems relevant to assess the vitality of the accumulation process in the present historical period. It will also be discussed whether the basic economic features of this new capitalist era are still present or, conversely, are reversed in the last ascendant phase of capitalist initiated in 2002.

Galera de corrección

El empresariado nacional. Luchas y perspectivas

PABLO GALETTI

Juan Carlos Amigo

164

Incógnitas y desafíos del mundo actual

SALVADOR TREBER

Graciela Treber



IADE

Actividades

Normas de publicación

171

Sector industrial

La cadena del cuero en la Argentina. Tensiones estructurales, problemas de coyuntura y dilemas de política en la posconvertibilidad*

*Esteban Ferreira ***
*Martín Schorr****

El comportamiento de la cadena de valor del cuero en la Argentina ha sido determinado por la rigidez estructural de su oferta y la legislación sectorial. Ambos aspectos tendieron a fortalecer el eslabón intermedio intensivo en capital y fabricante mayormente de *commodities* destinadas a la exportación, resultando en un segmento de manufacturas poco relevante. El sistema de incentivos sumado a la protección actual del mercado interno tiende a la sustitución en los bienes finales del cuero por otras materias primas que no gozan de ventajas comparativas y a la especialización en bienes de menor valor agregado en curtiembres. Sin embargo, es posible poner en marcha una serie de medidas de política que reviertan esta tendencia en pos del valor agregado y el empleo con orientación al mercado externo.

Palabras clave: Argentina, industria, industria del cuero, posconvertibilidad, perfil de especialización

* En este trabajo se presentan los principales resultados de una investigación en curso, que se está llevando a cabo en el marco del Proyecto PICT 2008-0406 "La industria argentina en la posconvertibilidad: continuidades y rupturas en la dinámica y la estructura del sector" bajo el patrocinio de la Agencia Nacional de Promoción Científica y Tecnológica.

** UBA

***FLACSO-CONICET

The leather chain in Argentina

The behavior of the leather value chain in Argentina has been determined by the structural rigidity of its supply and the sectorial legislation. Both aspects have tended to strengthen the intensive intermediate link in capital and producer of commodities mostly for export, resulting in a small manufacturing segment with little relevance. The incentive system and the current protection of the domestic market tend to replace leather substitution with other raw materials in the final goods without comparative advantages and the specialization in lesser value added goods in tanneries. However, it is possible to start some policies to reverse this trend towards value added and employment orientated to the foreign market.

Keywords: Argentina, industry, leather, posconvertibilidad, specialization path

Fecha de recepción: julio 2012

Fecha de aceptación: agosto 2012

Introducción

La generación de empleo, diversificación productiva, mejora en el balance comercial de la industria manufacturera y la autonomía en la política económica están relacionadas con el desarrollo de las cadenas de valor, es decir con la elaboración de bienes finales de alto valor agregado, intensivos en mano de obra y/o con alto contenido tecnológico, para vender tanto en el mercado interno, compitiendo con importaciones, como en el mercado externo.

La cadena de valor del cuero es un ejemplo, observable también en otras cadenas, donde el eslabón intermedio intensivo en capital y fabricante mayormente de *commodities* es un factor determinante para el desarrollo del resto de los eslabones. En este caso, las curtiembres grandes son la fracción dominante que, a partir de su poderío económico fruto del alto grado de concentración teniendo como destino primordial el mercado externo, motiva el estancamiento del sector de bienes finales que, consecuentemente, avanza en un proceso de especialización en bienes intensivos en insumos textiles y vinílicos con claras desventajas competitivas en desmedro del aprovechamiento del cuero, materia prima con ventaja competitiva.

La particularidad de esta cadena radica en que su materia prima es un residuo del mercado de carnes, por lo cual la demanda de cueros no impacta sobre su oferta. En el caso argentino el estancamiento del *stock* ganadero y su faena desde hace casi 40 años deja inamovible la oferta de cueros.¹ Un mercado con oferta prácticamente inelástica tiene como condición necesaria, aunque no suficiente, para la expansión de la cadena de valor asegurar su provisión para la industria.

Los países desarrollados, que son productores minoritarios de la materia prima (excepto Estados Unidos), pujan por obtener los escasos cueros en estado bruto y los denominados *wet-blue* dejando las etapas “sucias” a los países en desarrollo. Los países productores, a su vez, recurren a mecanismos para retener sus cueros y desarrollar su industria curtidora y de manufacturas. En algunos casos como India, Indonesia o Pakistán, existen restricciones a la exportación de cueros crudos. En el caso de la India, inclusive, se limita la exportación de cuero en cualquier estado de terminación para asegurarle el abastecimiento a la industria manufacturera local. Esta misma problemática se refleja dentro del MERCOSUR donde el Brasil y el Uruguay gravan la salida de los cueros crudos y *wet-blue*.

La Argentina también ha llevado adelante una política tendiente a retener cueros que posibilitó el desarrollo de la industria curtidora. Sin embargo, al no prolongarse el abastecimiento hacia los bienes finales, el eslabón intermedio se acomodó dentro de la segmentación internacional de la producción como proveedor de materia prima para fabricantes de manufacturas de cuero en países con bajo costo de mano de obra, en línea con las estrategias de las empresas transnacionales.

¹ Según datos del Ministerio de Agricultura, Ganadería y Pesca (MAGyP), la faena de 2011 es la más baja desde 1974, mientras que el *stock* es 14% inferior a ese año. Entre los años señalados la faena por habitante cayó un 33% mientras que el *stock* un 46 por ciento.

Con la materia prima asegurada, por cierto inferior a la capacidad instalada local y a la demanda mundial, la industria curtidora nacional adecuó su estructura tecnológica y de mano de obra para insertarse en el mercado global de acuerdo con sus requerimientos, es decir *commodities* para transnacionales fabricantes de manufacturas. La política pública se alineó a la demanda del “mercado” resultando en un escaso desarrollo de los bienes finales de la cadena y una tendencia creciente, profundizada en los últimos años a partir de las medidas de protección al mercado interno para manufacturas textiles y de plástico, a su especialización en segmentos que no gozan de ventajas comparativas ni competitivas.

De este modo, la problemática de la cadena de valor del cuero gira en torno de la legislación vigente para el sector y la rigidez de oferta de la materia prima.

Ambos aspectos han estructurado una cadena de valor que se puede definir de acuerdo con su orientación por tipo de mercado. Por un lado, un reducido número de curtiembres de gran porte, algunas de las más importantes de capitales transnacionales, insertas en el mercado mundial como proveedoras de *commodities* principalmente de cuero semiterminado y, por el otro, una buena cantidad de curtiembres pequeñas y fabricantes de manufacturas (marroquinería, calzado, indumentaria, etc.) que destinan su producción esencialmente al mercado interno.

El primer grupo altamente concentrado tiene el poder de compra de la materia prima determinando, en buena medida, la rentabilidad del sector frigorífico y de las manufacturas. Esto implica un factor de poder que ha asegurado su crecimiento con muy buenos resultados: capacidad instalada para procesar todos los cueros del país, tecnología de primera línea, escala de producción global y exportaciones que alcanzan al 80 – 90% de la producción.²

Por su parte, el sector orientado básicamente al mercado interno queda conformado por un gran número de empresas pequeñas y medianas intensivas en trabajo y de alto valor agregado con escasa disponibilidad de materia prima, de baja calidad y alto precio, aspectos que truncan su desarrollo y potencial inserción competitiva en el mercado externo. Dentro de este esquema, las curtiembres pequeñas tienden a desaparecer y las manufacturas vienen mutando su producción hacia bienes de otros materiales perdiendo la ventaja generada por el cuero local de alta calidad. La necesaria protección de la materia prima asegura la continuidad de la industria curtidora exportadora pero no alcanza a estimular el eslabón de bienes finales intensivos en mano de obra y de alto valor agregado. Así, la ausencia de desarrollo de las manufacturas debe entenderse como resultado de las políticas económicas para la cadena de valor. Este segmento se mantiene en pequeñas y medianas empresas con escasa tecnología y métodos productivos tradicionales pese a los cuales todavía mantiene, aun-

² SADESA, líder del mercado, tiene 10 plantas industriales distribuidas en la Argentina, el Uruguay, el Paraguay, Tailandia y China. Además cuenta con una red comercial extendida en 18 países; ARLEI cuenta con 3 plantas en la Argentina y oficinas comerciales en 8 países; LA HISPANO posee 3 fábricas en la Argentina y 1 en China junto a 3 oficinas comerciales en el exterior. Las principales multinacionales son FONSECA y TOREDO con una planta cada una en el país. Sólo SADESA y LA HISPANO venden regularmente en el mercado interno.

Cuadro N° 1. Características estilizadas de la cadena del cuero

Origen del cuero	Uso	Procesos	Destino	Proceso Manufacturas	Productos	Destino
Frigorífico	Curtiembres grandes	<i>Wet-blue</i> Semi-terminado Terminado	85% exportación (básicamente semi-terminado)			
	Curtiembres chicas		15% mercado interno (terminado)	Diseño, corte, aparado, armado	Calzado de cuero	Mercado interno (3% exportación)
				Diseño, corte y rebajado, preparado y confección, armado y terminación	Marroquinería y otras manuf. de cuero	Mercado interno (10% exportación)

Fuente: elaboración propia.

que decreciente, cierta inserción internacional a partir del conocimiento del oficio en productos de valor agregado, alto precio y calidad.

El **cuadro N° 1** resume las características de la cadena de valor. La inelástica oferta de cueros trunca la expansión del sector curtidor y tiende a su concentración en pocas firmas exportadoras, además de generar un reducido impacto sobre el sector manufacturero local. En el resto de la cadena, básicamente pymes, su crecimiento está limitado por la escasa materia prima en el mercado interno que ha derivado en una orientación creciente hacia productos no competitivos en el mercado mundial, sólo viables para un mercado interno protegido.

Las características de la oferta de cuero y las políticas públicas han moldeado una cadena de valor desequilibrada con escaso valor agregado y tendencia hacia su primarización, induciendo en los últimos años una sustitución de manufacturas de cuero por otras intensivas en materiales textiles y sintéticos.

El resto del trabajo está organizado en cuatro partes. La primera describe el proceso productivo de la cadena considerando su agregación de valor por etapas y la legislación vigente, ambos aspectos determinantes de la estructura productiva. En segundo término se analizan los datos estructurales a partir de los dos últimos censos económicos (CNE 1994 y CNE 04/05) agrupando las actividades en dos grupos de acuerdo con su orientación de modo de observar sus diferencias orgánicas. Posteriormente se indaga acerca de su comportamiento reciente y los cambios estructurales generados y, finalmente, las alternativas de política económica para revertir el grado de especialización regresiva actual.

1. Características productivas de la cadena de valor y marco normativo

De la cadena productiva se deriva una serie de subproductos con distinta agregación de valor que son tenidos en cuenta en el marco normativo sectorial, particularmente en los Derechos y Reintegros a la exportación. En este sentido, es apropiado describir las etapas productivas y luego su correlato en términos de incentivos a la producción y exportación.

1.1. Características productivas de la cadena de valor

El sector curtidor, transformador de piel en cuero, es una industria madura con escasas innovaciones, únicamente en algunos procesos a partir de nuevos insumos químicos, de modo que su competitividad gira en torno de la disponibilidad de materia prima como condición necesaria exógena a la industria y a la tecnología y escala como condición interna a la misma.

La oferta de materia prima para la industria del cuero no depende de su demanda, sino de la faena de ganado que, a su vez, depende de su *stock*. Es decir, el mercado de carnes determina la cantidad de cueros producidos. La escasez de cueros, en relación con su demanda, es un fenómeno mundial de largo plazo derivado de la mayor rentabilidad de la agricultura respecto de la ganadería y el menor consumo de carne observado especialmente en los países centrales. En este contexto, el acceso a materia prima constituye una ventaja relevante e incide en la localización de la industria curtidora a nivel mundial.

El sector frigorífico es el que realiza las tareas de faena y desollado. La piel se puede conservar “en crudo” sólo 24 horas, por lo cual las ventas están pactadas con anterioridad, aspecto que permite a las cinco principales curtiembres compradoras arbitrar sobre el precio. El frigorífico puede salar el cuero para conservarlo por al menos seis meses, aunque requiere cierta infraestructura carente en la mayoría de los mismos.

Una vez en la curtiembre las pieles entran en una secuencia de procesos que las transforman en cuero. La actividad industrial que permite la obtención del cuero terminado se puede dividir en tres grandes etapas técnicas y subproductos derivados: la primera termina con el cuero curtido al cromo³ que genéricamente se conoce como *wet-blue* (flor, donde estaba inserto el pelo, y descarne, la parte pegada a la carne del animal); la segunda resulta en cueros semiterminados o secos y la tercera se extiende hasta su acabado. Posteriormente, el cuero terminado es utilizado para fabricar manufacturas.

La primera etapa tiene por objeto estabilizar la estructura de la piel, transformándola en material imputrescible y plegable. Es la etapa con menor valor agregado y requiere un riguroso tratamiento de los afluentes dado el alto grado de contaminación del cromo. Los cueros *wet-blue* flor pasan a la siguiente etapa, mientras que los cueros *wet-blue* descarne (sin la protección de los Derechos) son exportados casi en su totalidad privando al resto de la cadena de

³ Un porcentaje menor de cueros recibe curtido vegetal (tanino y otros ingredientes de ese origen) que no contamina el medio ambiente. Este proceso resulta más caro que el realizado al cromo.

valor de materia prima e incrementando el precio en el mercado interno del remanente.

En la segunda etapa, el producto final es un *commodity* muy demandada por los países fabricantes de manufacturas, ya que les permite ajustar rápidamente el tratamiento de su materia prima a los cambios en colores y terminaciones que sus productos finales demandan.⁴ La estructura de incentivos de nuestro país ha generado el aumento sistemático de las exportaciones de este subproducto, que se analiza en el próximo apartado. Estos cueros no alcanzan a convertirse en materia prima para las manufacturas de cuero.

La tercera etapa es el terminado, que consta de un sinnúmero de técnicas artesanales y/o industriales que le dan la calidad y característica final al producto, especialmente para pequeños lotes dirigidos al mercado interno.

En cuanto a las manufacturas, el proceso productivo comienza con el cuero terminado al que, de acuerdo con el producto final a obtener, se le realizan distintas operaciones. En todos los casos el corte, rebajado y preparación de partes tienen lugar para, con la incorporación de otros insumos (cierres, herrajes, otros materiales, etc.), iniciar el proceso de armado y aparado en el caso del calzado. Los productos finales son diversos e incluyen a la talabartería, marroquinería en general, calzado, indumentaria y tapicería para autos y muebles. Los cortes para tapicería (cortado en forma de sus componentes) también se incluyen en esta categoría.⁵

El grado de industrialización de cada etapa se refleja en el valor del cuero. De acuerdo con los precios de exportación de 2011, un cuero *wet-blue* flor oscila alrededor de los US\$ 3,5 por kg; el mismo cuero en descarnado registra un valor de US\$ 1,5 por kg; un cuero flor semiterminado ronda los US\$ 23 por kg y un cuero flor terminado se encuentra aproximadamente en los US\$ 28 por kg. Por su parte, un cuero flor terminado transformado en manufacturas (calzado, carteras, etc.) alcanza un valor que gira en torno a los US\$ 70/80 por kg

1.2. Marco normativo

El marco normativo de la cadena de valor del cuero está conformado por su tratamiento al comercio exterior. Por un lado Derechos y Reintegros a las exportaciones y, por el otro, Licencias No Automáticas, Valores Criterio y Antidumping a las importaciones. La restricción a las exportaciones de cuero, práctica habitual en los países productores de manufacturas, tiene larga data en la Argentina. En 1967 se aplicó un cupo de exportación a los cueros crudos y salados que se amplió en 1972 con la total prohibición a las exportaciones de cueros no industrializados. La prohibición fue reemplazada en 1992 por un Derecho de Exportación del 15% para cueros crudos y *wet-blue* flor (no para el *wet-blue* descarnado) que en 1994 se hicieron decrecientes alcanzando en 1998 al 5 por ciento. Desde ese año se mantiene el mismo porcentaje a través de su renovación periódica. Desde 2002, a este 5% se le adicionó otro 10% por los derechos

⁴ Sin embargo, el mercado mundial de cueros terminados más que duplica al de semiterminado. Para un análisis sobre el mercado mundial de cuero ver Ferreira (2011).

⁵ Un análisis de las etapas en la cadena de valor del cuero puede encontrarse en del Valle (2003).

Cuadro N° 2. Derechos de Exportación vigentes

Tipo de Cuero	Derechos de exportación específicos Res. 91/1999 y renovaciones (1)	Derecho de exportación generales Res. 11/2002 y modificatorias	Total
Crudo – Salado	5%	10%	15%
<i>Wet-blue</i> flor	5%	10%	15%
<i>Wet-blue</i> descarne		5%	5%
Semiterminado		5%	5%
Terminado		5%	5%
Cortes para tapicería		5%	5%
Tapicería		5%	5%
Manufacturas		5%	5%

Nota: La base imponible para el cuero Crudo - Salado y el *Wet-blue* flor es el precio en el mercado de Chicago, lo que implica un Derecho de Exportación Efectivo superior al 25% transformándose en una barrera prácticamente infranqueable para la exportación.

(1) La última renovación se realizó a través del decreto 7 de enero de 2012 y rige hasta el 31 de diciembre de 2015.

Fuente: Ministerio de Economía y Finanzas Públicas.

establecidos después de la devaluación para todas las materias primas, mientras que para el resto de la cadena de valor se estableció en el 5% igualando en el tratamiento a otras materias primas con los bienes finales.

Esta política generó la reconversión del sector curtidor: fuerte inversión en tecnología de punta para ampliar su capacidad instalada hasta cubrir con creces la oferta nacional de cueros y el desarrollo de planes de comercialización internacional que alcanza a más de 60 países y a cerca de US\$ 1.000 millones anuales. El estancamiento actual de la faena imposibilita utilizar la capacidad ociosa disponible que alcanza al 40% según la entidad empresaria representativa, es decir más de seis millones de cueros anuales.

La estructura de incentivos a la producción derivada de los Derechos de Exportación asegura el abastecimiento únicamente al primer eslabón de la cadena cuero-manufacturas que, lógicamente, es el que menos valor agrega (**cuadro N° 2**). Los Derechos vigentes, al no cumplir con la premisa de ser decrecientes a medida que aumenta el valor agregado, generan serias distorsiones en el mercado local en cuanto a disponibilidad y precios de la materia prima para la producción de manufacturas. Es decir, este esquema permite exportar los cueros descarnes en *wet-blue* y el resto de los cueros en semiterminado provocando el desabastecimiento del resto de la cadena de valor además de ser una señal que no diferencia entre precios internos e internacio-

Cuadro N° 3. Reintegros a la Exportación en porcentaje

Tipo de Cuero	2000-2001	2002	2003-2006	2007-2012
Crudo – Salado	0	0	0	0
<i>Wet-blue</i> flor	0	0	0	0
<i>Wet-blue</i> descarne	0	0	0	0
Semiterminado	2,3	1,15	2,5	2,5
Terminado	5,0	2,5	2,5	2,5
Cortes para tapicería	6,0	3,0	3,0	3,0
Tapicería para autos	12,0	6,0	2,5	6,0
Tapicería para sillones	12,0	6,0	2,5	3,5
Manufacturas	12,0	6,0	6,0	6,0

Nota: entre 1995 y 1999 los Reintegros fueron del 1,2 y 2,3% para cueros semiterminados y terminados respectivamente y del 10% para tapicería y manufacturas (Derechos 2275/94 y 998/95 y Resoluciones 56/02, 748/02 y 1029/06).

Fuente: Ministerio de Economía y Finanzas Públicas.

nales.

Los Reintegros a la Exportación no corrigen la distorsión, si bien presentan cierto escalonamiento no respetan la complejidad de cada etapa productiva y, por lo tanto, no llegan a estimular el valor agregado. Los niveles de Reintegros han sufrido importantes cambios durante los últimos años (**cuadro N° 3**) que han afectado los incentivos a la producción y exportación de los distintos eslabones de la cadena de valor del cuero. Por otra parte, la diferencia en valores absolutos marca el incentivo en cada etapa productiva. Actualmente los cueros semiterminados y terminados tienen el mismo nivel, los cortes para tapicería medio punto porcentual por encima y la tapicería para muebles otro medio punto.⁶ La tapicería para autos luego de cuatro años de tener el mismo nivel que el cuero semiterminados ha sido equiparado a las manufacturas. A su vez, la diferencia entre el semiterminado y el calzado y la marroquinería no es significativa: apenas 3,5% cuando en el 2001 era de 9,7% y en 2002 de 4,85 por ciento.

La estructura de incentivos generada por los Reintegros y Derechos de Exportación debe estimular la agregación de valor dentro de la cadena, por lo cual los Reintegros deberían aumentar a medida que se incrementa el valor agregado, mientras que los Derechos deberían ser decrecientes en relación con la suba del mismo. Sin embargo, la actual estructura de Derechos y Reintegros, como se desprende de los cuadros anteriores, no estimula la agregación de valor más allá de la etapa intermedia (curtiembres) y deriva en un porcentaje muy significativo y creciente de exportaciones de cuero semiterminado.

En cuanto a las importaciones, el marco regulatorio deviene de la aplicación

⁶ Entre 2003 y 2006 los Reintegros de los cortes superaban los de tapicería. La Res. 1029 de diciembre de 2006 aumentó en un punto porcentual los Reintegros de la tapicería para sillones.

de Valores Criterio y Licencias No Automáticas a las importaciones de marroquinería, materiales textiles y sintéticos, y para todo tipo de calzado, además del Antidumping para calzado con origen en China. El objetivo de estas medidas es regular los precios y defender el mercado interno ante la pérdida de competitividad, por aumento de costos internos por encima del incremento en el tipo de cambio, y el ingreso de importaciones procedentes de países asiáticos, acrecentada por la crisis internacional. Estas medidas resultaron efectivas generando un mercado interno ampliado para los bienes objeto de las medidas en el marco del crecimiento del consumo local que, ante las características señaladas en el mercado de cueros, han derivado en un proceso de sustitución de bienes finales de cuero por otros que utilizan como insumo materiales textiles y vinílicos.

2. Estructura de la cadena de valor

La rigidez en la oferta local de cueros y su creciente demanda internacional han producido cambios estructurales en la cadena de valor que atentan contra las ventajas naturales de su competitividad, en tanto los cueros se destinan básicamente al exterior y la fabricación de manufacturas de cuero viene cediendo espacio a la de otras materias primas alternativas que no gozan de la misma ventaja, perdiendo posibilidades de inserción internacional conjuntamente con una mayor competencia con el producto importado en el mercado interno. En efecto, el proceso de sustitución se inicia en la década de 1990, principalmente en el segmento de calzado, mientras que en los últimos años se ha extendido al resto de las manufacturas de cuero.

Los primeros cambios estructurales se pueden apreciar en la comparación de los últimos dos censos económicos en la confluencia de varios procesos simultáneos: (a) significativa reducción de locales productivos especialmente en marroquinería a la par de un aumento en calzado textil y plástico y sus partes; (b) disminución del empleo en calzado de cuero a prácticamente la mitad; (c) avance en la participación en el Valor Bruto de Producción (VBP) de las curtiembres a casi las dos terceras partes del total y, como consecuencia de lo anterior y (d) baja importante en el nivel de integración, particularmente en curtiembres (**cuadro N° 4**). La resultante es una cadena de valor donde el primer eslabón pasa a ser el más relevante en lo productivo, las manufacturas pierden 19 puntos porcentuales en el total de la producción de la cadena y el sector de bienes finales de cuero pierde significación en términos de fábricas y ocupados.

Por otra parte, se visualiza un cambio estructural en la composición del eslabón calzado donde el de cuero pierde participación en todas las variables y deja de ser el más importante en materia de empleo y producción, el segmento más relevante pasa a ser el de materiales textiles y de plástico. En este sentido, en un estudio reciente se confirma una estructura productiva liderada por la fabricación de artículos de materiales textiles y de plástico (INDEC, 2006).

En el mismo orden, el contraste dentro del sector curtidor en términos de producción y valor agregado denota una mayor especialización en *commodities* exportables en detrimento de bienes terminados para las industrias de manu-

Cuadro N° 4. Comparación intercensal, 1993-2003 en porcentaje

Rama de actividad	Variación entre 1993 y 2003		Cambios en la estructura							
			Locales		Ocupados		VBP		Grado de Integración	
	Locales	Ocupados	1993	2003	1993	2003	1993	2003	1993	2003
Curtiembres	-24	-3	13	13	28	32	44	63	25	19
Marroquinería	-32	8	33	29	11	14	10	13	34	30
Calzado cuero	-28	-48	35	32	32	20	25	11	35	40
Calzado textil y plástico	4	-2	19	25	30	35	21	13	43	47

Nota: Códigos CLAnae CNE 2004/05 por rama de actividad. Curtiembres 19110. Marroquinería 18120 y 19120. Calzado cuero 19201. Calzado textil y plástico 19202 y 19203. Grado de Integración=VA/VBP.

Fuente: elaboración propia sobre la base de CNE 94 y CNE 04/05.

facturas. Durante la década de 1990 y la crisis de 2001/2002 se acentúan las diferencias tanto en el grado de integración entre los segmentos productivos como en el nivel de sofisticación de la producción de cada sector: 19% en curtiembres, 30% en marroquinería y 40 y 47% en calzado de cuero y de otros materiales respectivamente.

En suma, primarización de la cadena de valor con menor grado de integración y mayor relevancia relativa del segmento de calzado textil y de plástico. La transformación productiva debe asociarse con el marco legal sectorial en un contexto de escasez de cueros en el mercado interno, incremento derivado de su precio relativo en los costos para manufacturas y creciente demanda en el mercado mundial. Pese a contar con una oferta de materia prima fija, aunque asegurada por la legislación para su proceso, el segmento que menos valor agregado genera, orientado crecientemente al mercado externo, se fortaleció en el transcurso del decenio de 1990; fenómeno que ha continuado durante la pos-convertibilidad. Es decir, la política pública permitió aprovechar el crecimiento de un nuevo mercado mundial de *commodities* profundizando la especialización en ese segmento en detrimento de fortalecer el segmento de manufacturas de cuero, intensivo en mano de obra y de alto valor agregado.

Ahondando en el análisis del último censo industrial, el **cuadro N° 5** resume las principales variables diferenciando por tamaño de empresas y eslabón productivo. En cuanto al tamaño de firmas, las empresas pequeñas y medianas alcanzan al 92% del total, determinan el 33% del empleo, el 27% del valor agregado y solo el 16% del valor bruto de producción, es decir fuerte predominio de empresas pymes con escasa preponderancia en la producción de bienes.

El funcionamiento de la cadena de valor invita a estructurarla de acuerdo con su orientación, por un lado las curtiembres grandes que destinan su producción al mercado externo y por el otro el resto de la cadena orientada al mercado

Cuadro N° 5. Principales variables por segmento y tamaño de locales, 2003

	Tipo de empresas	Locales	Ocupados	Valor agregado	VBP	Ocupados por local	Facturación por local (\$ miles 2003)	Grado de Integración
Curtiembres	Chicas	10,0	3,4	4,0	2,2	6	597	49%
	Grandes	3,0	28,3	41,4	60,7	175	56.116	18%
Marroquinería	Chicas	28,4	7,0	6,1	3,1	5	303	51%
	Grandes	0,9	7,0	8,0	9,4	141	28.570	23%
Calzado cuero	Chicas	30,6	12,4	8,8	5,7	7	513	41%
	Grandes	1,7	7,2	8,2	5,7	78	9.094	39%
Calzado textil y plástico	Chicas	23,1	10,7	8,0	4,7	8	558	45%
	Grandes	2,4	24,0	15,4	8,5	183	9.640	48%
Total		100,0	100,0	100,0	100,0	18	2.738	26%

Nota: Tipo de empresas por facturación: Chicas hasta \$ 3 millones de 2003 y grandes más de \$ 3 millones de 2003. Grado de Integración=VA/VBP.

Fuente: elaboración propia sobre CNE 04/05.

interno. El primer grupo explica el 3% de las empresas, 28,3% del empleo, 60,7% de la producción y 41,4% del valor agregado de la cadena; asimismo el 89% del empleo, 97% de la producción y casi la totalidad de las exportaciones del propio sector curtidor.⁷ Esto no quiere decir que las curtiembres grandes no vuelquen producción en el mercado interno, sólo que es un destino secundario, especialmente para las cinco primeras que centralizan la compra de cueros. Así, el grado de concentración en la cadena de valor queda claramente de manifiesto, mientras el análisis de la estructura de exportaciones por tipo de producto permitirá avanzar sobre el grado de sofisticación de los productos fabricados por este segmento.

El tamaño medio de los establecimientos en términos de ocupados y valor de producción amplía la comprensión de esta situación: las pymes en todos los segmentos tienen en promedio entre 5 y 8 ocupados,⁸ mientras las curtiembres exportadoras llegan a un empleo medio de 175 trabajadores superadas por los establecimientos de calzado de materiales diferentes al cuero. En facturación, variable *proxymy* de la escala media de producción, las curtiembres grandes duplican a las empresas marroquinerías de mayor porte y entre 5 y 6 veces a las de

⁷ De acuerdo con datos del INDEC, en 2004 las primeras cinco empresas determinaban el 60% de las exportaciones sectoriales. Según información de la Cámara de la Industria Curtidora Argentina (CICA) el grado de concentración habría aumentando al 2009 ya que cinco empresas explicaron el 65% de las exportaciones.

⁸ Si se considera el trabajo tercerizado, los ocupados reales en las empresas pequeñas aumentarían entre un 50 y un 90% alcanzado a un rango de entre 9 y 12 trabajadores.

calzado. En suma, la oferta de cueros se concentra en grandes empresas, básicamente orientadas al mercado externo, siendo el interno un negocio marginal en el que las firmas dependientes del mismo no tienen poder de negociación respecto de la compra de cueros que queda sometida al remanente de la demanda externa, ya que la producción del sector curtidor pyme orientado al mercado local es insuficiente para abastecer la demanda del segmento de manufacturas.

Por su parte, el nivel de integración en cada segmento acrecienta las diferencias según el mercado de destino: la escasa agregación de valor de las grandes curtiembres indica la simpleza de los bienes producidos, básicamente cuero semiterminado, en grandes establecimientos intensivos en capital con alto valor de producción por local. Es decir, una industria concentrada en pocas empresas, pocos bienes, escaso valor agregado y casi absoluta orientación al mercado externo como proveedoras de *commodities* especialmente a China. Por otro lado, el resto de la cadena de valor orientada al mercado interno, productor de bienes finales, es mayoritariamente pyme y está subordinado al sector concentrado de curtiembres quedando supeditada la provisión de materia prima en cantidad, calidad y precio a la estrategia exportadora de las grandes firmas. La escasez comienza para las curtiembres medianas y chicas, orientadas principalmente al mercado interno, y se prolonga hacia los fabricantes de manufacturas.

Los niveles de productividad, salarios y su relación (variable *proxy* de tasa de explotación) terminan por caracterizar la estructura de la cadena de valor y amplían información respecto de sus problemáticas.⁹ En este sentido cabe destacar los principales resultados del **cuadro N° 6** obtenidos a partir de la información del CNE 2004/05: (a) la productividad promedio por ocupado es más elevada en los establecimientos de mayor tamaño con la excepción del calzado textil y de plástico, es decir la mayor tecnificación permite aumentar el rendimiento de la mano de obra y reducir su participación en los costos; (b) la productividad en las curtiembres es mayor a la del resto de la cadena, denotando la diferente intensidad en el uso de los factores de los distintos eslabones productivos; (c) la productividad en las curtiembres grandes respecto de la cadena orientada al mercado interno es un 79% más elevada y respecto de cada uno de los eslabones es superior entre un 26 y 130% y (d) en términos relativos, la productividad es más elevada en marroquinería que en calzado para cada rango de producción.

La remuneración a los asalariados sigue el mismo patrón, las diferencias en el salario promedio por segmento productivo y tamaño de empresa son aún mayores que las observadas en la productividad: (e) los establecimientos grandes pagan entre un 46 y 92% más que los chicos, registrándose la mayor diferencia en curtiembres; (f) a igual tamaño de firma, las remuneraciones en las curtiembres superan a las de manufacturas; (g) en marroquinería las remuneraciones son superiores a calzado y (h) la diferencia salarial entre el segmento

⁹ Para un análisis completo del censo económico y la concentración de la industria ver Azpiazu (2011). Asimismo, sus notas metodológicas aclaran el alcance de cada una de las variables aquí consideradas.

Cuadro N° 6. Productividad, remuneraciones y tasa de explotación, 2003

	Tipo de empresas	Productividad media por ocupado (\$ miles 2003)	Salario medio anual (\$ miles 2003)	Tasa de Explotación
Curtiembres	Grandes	57,9	19,2	3,0
	Chicas	45,9	10,0	4,6
Marroquinería	Grandes	45,5	14,2	3,2
	Chicas	34,6	9,1	3,8
Calzado cuero	Grandes	45,2	13,1	3,5
	Chicas	28,2	8,3	3,4
Calzado textil y plástico	Grandes	25,4	11,7	2,2
	Chicas	29,8	8,0	3,7
Mercado externo		57,9	19,2	3,0
Mercado interno		32,4	10,8	3,0

Nota: Productividad media por ocupado: valor agregado sobre puestos de trabajo ocupados. Salario medio anual: remuneración a los asalariados sobre cantidad de asalariados. Tasa de explotación: productividad sobre salario.

Fuente: elaboración propia sobre CNE 04/05.

de la cadena de valor orientado al mercado externo y el orientado al mercado interno es igual a la diferencia de productividad, es decir del 79 por ciento.

Finalmente, la tasa de explotación denota ciertas peculiaridades: (i) es más elevada en los segmentos de empresas chicas que en las grandes, a excepción de calzado de cuero y (j) la tasa de explotación del mercado interno es igual a la del mercado externo.

Cabe señalar que el CNE 04/05, base de los resultados del **cuadro N° 6**, ha captado principalmente al sector formal de la cadena de valor, siendo para estos cálculos fundamental incluir el empleo informal a los efectos de no distorsionar los resultados de productividad del trabajo y tasa de explotación. Las características productivas en marroquinería y calzado generan un importante proceso de tercerización de etapas de la producción, básicamente en establecimientos pequeños, de actividades tales como cosido y confección en el primer caso y aparado en el segundo. En este sentido, es pertinente estimar el nivel de informalidad por sector y tamaño de empresa de modo de obtener una aproximación mayor al nivel de empleo total del sector incorporando el proveniente de los

¹⁰ La estimación del nivel de informalidad se realizó teniendo en cuenta la relación entre asalariados y no asalariados del censo resultando en niveles de trabajo no declarado en pequeñas empresas, realizado en talleres externos, del orden del 55 y 45% en marroquinería y calzado respectivamente. Cabe agregar que el INTI ha estimado un nivel de informalidad del 70% en el sector indumentaria que presenta aspectos productivos muy similares a los analizados en este trabajo.

Cuadro N° 7. Productividad, remuneraciones y tasa de explotación (ajustado por tasa de informalidad)

	Tipo de empresas	Productividad media por ocupado (\$ miles 2003)	Salario medio (\$ miles 2003)	Tasa de Explotación
Curtiembres	Grandes	57,6	19,2	3,0
	Chicas	28,9	10,0	2,9
Marroquinería	Grandes	45,2	14,2	3,2
	Chicas	17,7	9,1	1,9
Calzado cuero	Grandes	43,6	13,1	3,3
	Chicas	19,2	8,3	2,3
Calzado textil y plástico	Grandes	25,1	11,7	2,1
	Chicas	20,8	8,0	2,6
Mercado externo		57,6	19,2	3,0
Mercado interno		25,4	10,8	2,4

Fuente: elaboración propia sobre CNE 04/05.

talleres informales que realizan las tareas tercerizadas.¹⁰

El cálculo ajustado por empleo informal afecta los niveles de productividad de las empresas chicas y, consecuentemente, la tasa de explotación en el mismo segmento. El **cuadro N° 7** muestra los nuevos resultados entre los que cabe destacar: (i) ampliación en el diferencial de productividad entre empresas grandes y chicas; (ii) similar nivel entre calzado de cuero y marroquinería por tipo de empresas; (iii) mayor productividad de estas respecto del calzado textil y de plástico en las grandes empresas y similar en las chicas y (iv) intensificación de la brecha de productividad de acuerdo a la orientación de la producción: la productividad del sector exportador es un 128% superior a la del mercado interno. En términos de tasa de explotación estos resultados denotan: (v) mayor tasa de explotación en grandes firmas con la excepción de calzado textil y de plástico y (vi) la tasa de explotación en las firmas orientadas al mercado externo es superior a la de las empresas orientadas al mercado interno.

Este comportamiento de la productividad, remuneraciones y su relación tiene su correlato con el valor agregado de los bienes fabricados en cada tipo de planta y la escala de producción; en el caso de las grandes empresas exportadoras que se especializan en bienes de bajo valor agregado, básicamente cuero semi-terminado, su escala de producción permite acelerar la rotación de los productos en fábrica, es decir acortar el tiempo desde que entran las pieles hasta que se exportan los cueros, reduciendo costos financieros y aumentando la tasa de ganancia. En suma, este panorama acredita los desiguales escenarios para la reproducción y acumulación de acuerdo con la orientación de la producción y el tamaño de firma.

Esta estructura de cadena de valor condiciona el desarrollo de las manufactu-

ras de cuero e invita a generar una estrategia para el conjunto orientado al mercado interno tanto en relación con la subordinación del sector curtidor chico al grande respecto de la disponibilidad de cueros como de las manufacturas al sector curtidor en general.

3. Dinámica productiva

El análisis de la evolución en los últimos años de las actividades productivas de acuerdo con su orientación sólo puede realizarse parcialmente a partir de las estadísticas oficiales tanto por la forma en que se agrupan los eslabones productivos como por el tipo de empresas relevadas,¹¹ de modo que se utilizarán las herramientas disponibles de distintas fuentes públicas y privadas que permitan alcanzar un mayor grado de certeza. Así, como variable *proxy* de nivel de actividad se tendrán en cuenta los datos aportados por las entidades empresariales complementados con estimaciones propias. Por su parte, como *proxy* del nivel de empleo se utilizarán los datos de empleo registrado del MTEySS que se aproximan a los recabados por los censos industriales para los mismos años. En cuanto al nivel de informalidad de los eslabones finales, se supone que el empleo informal sigue la tendencia del formal.

Inicialmente se analizarán los datos de comercio exterior que registran mayor certidumbre y desagregación y permiten dilucidar, particularmente para el sector curtidor, la estructura productiva por tipo de bien fabricado. Posteriormente el nivel de actividad y empleo por eslabón y finalmente la vinculación de ambas variables para los años censales y el 2011 de modo de conformar una visión de más largo alcance.

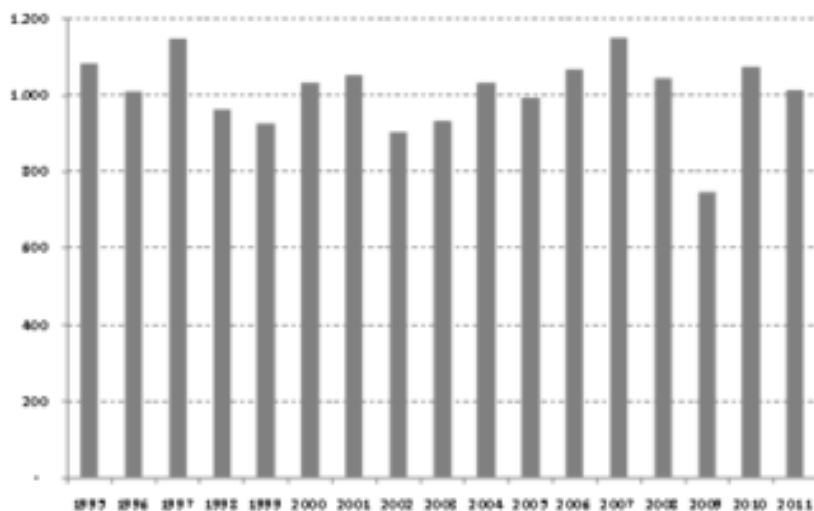
3.1. Composición de las exportaciones

Las exportaciones de la cadena de valor tienen un techo determinado por la cantidad de cueros faenados. Las curtiembres han profundizado su inserción externa alcanzando a más del 80% en los últimos años, por lo cual el abastecimiento interno para los eslabones “aguas abajo” queda supeditado a las variaciones de colocación de cueros en el mercado mundial. De este modo, los cambios en los montos exportados se explican por los vaivenes de la faena, las modificaciones en su composición por tipo de producto y las variaciones de los precios internacionales.

Las exportaciones totales de la cadena de valor del cuero se ubicaron en torno a los US\$ 1.000 millones en 2011, superando la caída de precios de 2009, año crítico para el sector en el marco de la crisis internacional. Sin embargo, desde una perspectiva más amplia se puede apreciar su estancamiento ya que el nivel alcanzado es el promedio anual de todo el período (**gráfico N° 1**). La dinámica de la crisis internacional y el comportamiento de la faena en los últimos años

¹¹ La Encuesta Industrial Mensual del INDEC comprende a empresas de más de 10 ocupados, por lo cual los resultados en cuanto a nivel de producción no son muy adecuados teniendo en cuenta la gran cantidad de micro y pequeñas firmas de esta cadena de valor, por lo cual para nivel de actividad se utilizan fuentes alternativas. Por su parte, las tasas de variación en el nivel de empleo de la misma encuesta coinciden con las del empleo registrado del Ministerio de Trabajo, Empleo y Seguridad Social, por lo cual se tiene en cuenta esta última fuente.

Gráfico N° 1. Exportaciones de la Cadena de Valor del Cuero, 1995-2011. Millones de dólares



Fuente: elaboración propia con datos del INDEC.

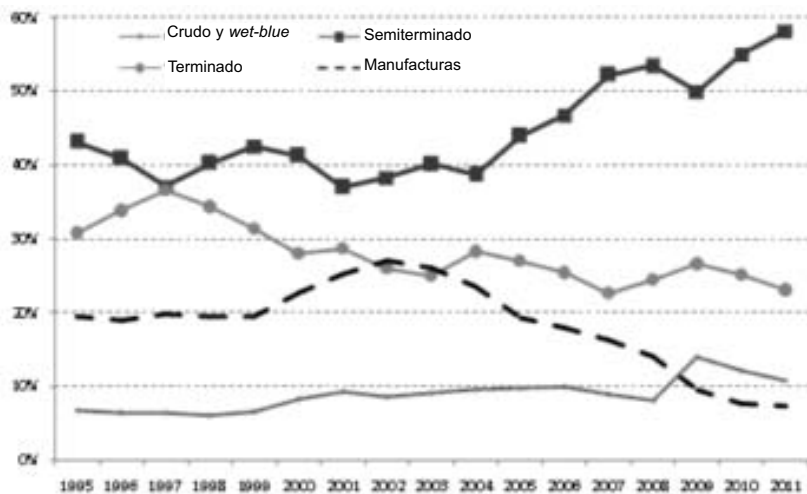
han desequilibrado el mercado interno de cueros y el marco regulatorio ha profundizado la tendencia a la primarización de las exportaciones.

El **gráfico N° 2** permite observar algunos de los cambios en la estructura de exportaciones al compás de las modificaciones en el esquema de incentivos y el tipo de cambio. La devaluación del peso a inicios de 2002 y la Res. 748/02 (modificación de Reintegros, ver **cuadro N° 3**) a fines del mismo año variaron la composición de las exportaciones iniciando el proceso de primarización. Mientras en 2001 el cuero semiterminado representaba el 37% del total, diez años después alcanzó al 58%. Este aumento fue en detrimento de los cueros terminados (pasaron del 29 al 23%) y especialmente de las manufacturas (del 25 al 7%). Incluso las ventas externas de cueros crudos y *wet-blue* superaron a la manufacturas los últimos años. Si bien el valor total de las exportaciones se mantuvo constante durante los últimos años, los cambios entre los distintos segmentos de la cadena se orientan a una reducción del valor agregado, estimándose actualmente por debajo de los exiguos guarismos registrados en el último censo industrial analizado anteriormente.¹²

Al interior del segmento manufacturas también se observan cambios sustanciales derivados, en gran medida, de las modificaciones en los Reintegros. En efecto, a fines de la década de 1990 el crecimiento de las manufacturas es explicado por el salto en Tapicería fruto del aumento de su Reintegro en el nivel

¹² La estructura de exportaciones cambia considerablemente si se analiza en toneladas, en efecto en 2011 el 60% correspondió a *wet-blue* descarnado, cerca del 25% a semiterminado y el 12% a cuero terminado.

Gráfico N° 2. Exportaciones por segmento, 1995-2011. Estructura porcentual



Fuente: elaboración propia con datos del INDEC.

de los bienes industriales terminados (**gráfico N° 3**). En diciembre de 2002, la alteración de Reintegros (Res. 748/02) ha generado un proceso ininterrumpido de desindustrialización. La igualación de los incentivos para el cuero semiterminado, terminado y tapicería ha fomentado lógicamente la exportación del segmento con menos valor agregado.

El incremento de las exportaciones de Cortes fue acorde con la modificación señalada: durante cuatro años su Reintegro estuvo por encima de la funda para tapicería (ver **cuadro N° 3**).¹³ Es decir, el Reintegro para los cortes era mayor al obtenido para el cocido de los mismos; resultando en más cortes y menos tapicería, en consecuencia menos valor agregado y empleo de mano de obra. Las ventas de marroquinería y calzado crecieron entre 2003 y 2005 para luego estancarse, arrojando en el último decenio valores muy inferiores al de 1990, representando en 2011 apenas el 6% del total de las exportaciones de la cadena de valor.¹⁴

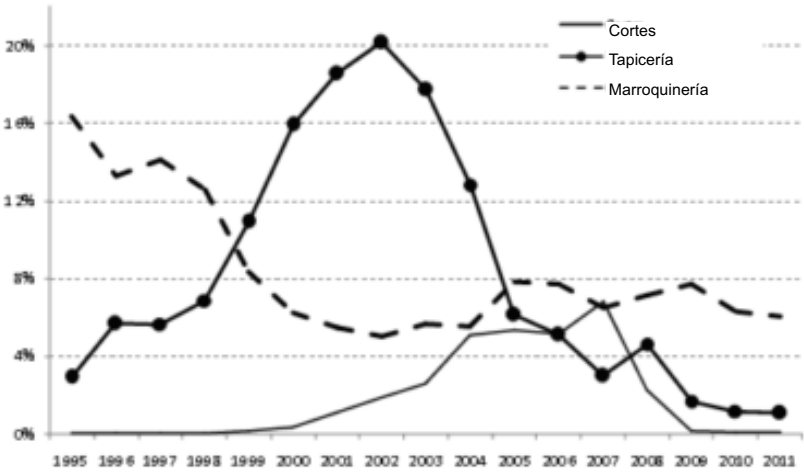
En suma, la actual estructura de los Derechos de Exportación permite la provisión de materias primas para la industria curtidora (cueros crudos, salados y

¹³ La Res. 1029/06 aumentó un punto porcentual el Reintegro de la tapicería para sillones, ahora medio punto por encima de los cortes. Sin embargo, el correspondiente a tapicería para autos se mantuvo por debajo del correspondiente a cortes.

¹⁴ Un análisis sobre el mercado mundial de marroquinería se puede encontrar en EEM (2008a). Para el caso de calzado ver MRECIC (2010) y ProArgentina (2005).

¹⁵ Una propuesta de estrategia para las exportaciones de marroquinería se encuentra en EEM (2008b).

Gráfico N° 3. Exportaciones de Manufacturas, 1995-2011. Estructura porcentual



Fuente: elaboración propia con datos del INDEC.

wet-blue flor) mientras que los Reintegros han generado una especialización creciente en cuero semiterminado. Dado que la materia prima indispensable de esta cadena de valor tiene una oferta inelástica, este esquema no permite un acceso razonable a los fabricantes de manufacturas para su desarrollo.¹⁵

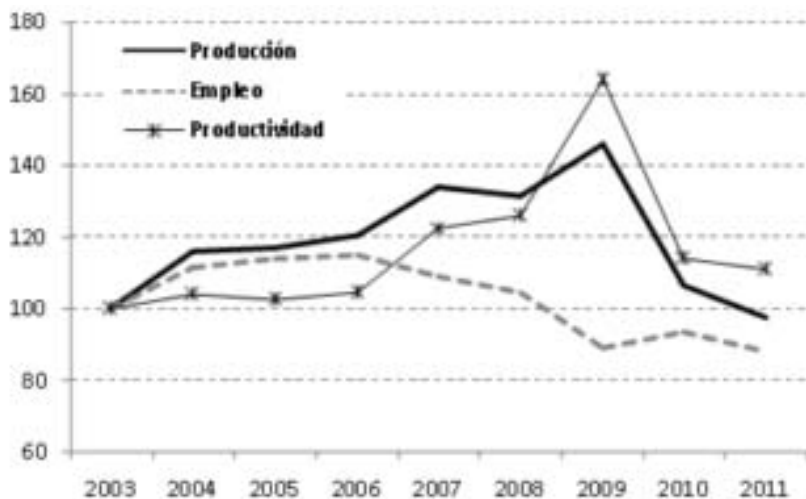
3.2. Evolución de la producción y el empleo

En el segmento curtiembres la cantidad de cueros procesados se corresponde con la faena de ganado vacuno, la variación de *stocks* y las exiguas importaciones. Sin embargo, el nivel de actividad no se puede determinar ya que depende de la composición por tipo de producto; es decir si el nivel de complejidad de los productos aumenta, el nivel de actividad crece y viceversa. El análisis anterior de las exportaciones, principal destino de la producción, hecha luz sobre la composición por tipo de productos de este segmento.

La evolución de la faena, y la acumulación de *stocks* entre 2007 y 2009, permitió el aumento de la producción de cueros hasta ese año con un marcado decaimiento posterior hasta un nivel inferior al del inicio de la serie. Por su parte, el nivel de empleo creció hasta 2006 para caer por debajo del nivel inicial desde 2009 siendo un indicador del estancamiento general de la actividad (**gráfico N° 4**). En consecuencia, la productividad de la mano de obra fue en ascenso hasta 2009, en línea con la fabricación de bienes menos intensivos en mano de obra, evolucionando al compás de la producción en los últimos años.

En el caso de las manufacturas de cueros, ya sea marroquinería, indumentaria, calzado, etc., las posibilidades de expansión están asociadas con una mayor disponibilidad de cueros en el mercado interno, aspecto que se ha complicado en los últimos años por la baja en la faena y las exportaciones de cue-

Gráfico N° 4. Producción, empleo y productividad. Curtiembres, 2003-2011. 2003=100



Fuente: elaboración propia con datos de CICA y MTEySS.

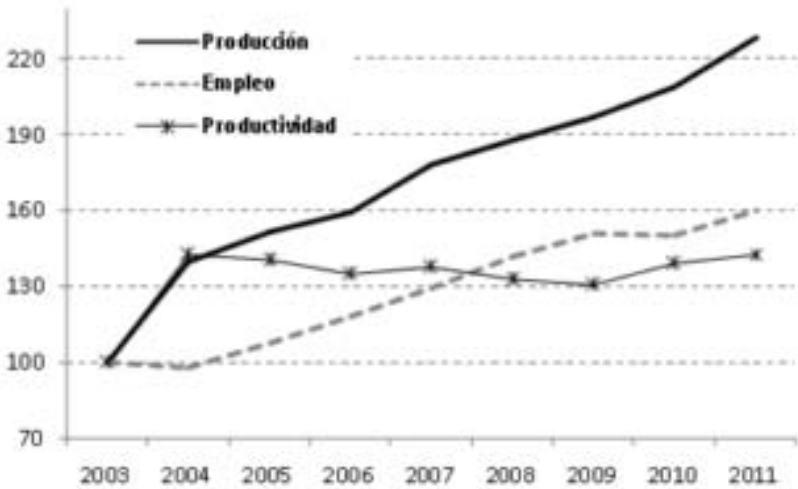
ros semiterminados. En este sentido, la crisis internacional está operando a favor de mantener abastecido el mercado local, es decir la fuerte reducción de la demanda externa opera en contra de una baja mayor en la disponibilidad interna de cueros en un contexto de escasa faena. La recuperación del mercado mundial jugaría en contra del abastecimiento del mercado interno de cueros.

En este contexto, el aumento de la producción de calzado en los últimos años respondería especialmente al segmento textil y plástico, apoyado por inversiones brasileñas, que se encuentra protegido por medidas de política comercial. Por otra parte, el nivel de empleo registra un fuerte incremento en línea con el nivel de producción arrojando un nivel de productividad relativamente estable desde 2004 (**gráfico N° 5**).¹⁶

Por su parte, el nivel de actividad en marroquinería es el más difícil de dilucidar por la ausencia de indicadores oficiales y privados y el nivel de informalidad de la mano de obra. A partir de esta base, se ha estimado en función de la disponibilidad de cueros en el mercado interno y suponiendo que el empleo informal siguió la tendencia del formal. En este sentido, la producción habría crecido hasta 2006, recuperándose en 2008 y registrado un baja importante en 2009, fruto de la crisis en la provisión de cueros, estabilizándose posteriormente a partir del incremento en la producción de bienes textiles y de plástico con un nivel de productividad constante. Por su parte el empleo habría crecido hasta 2008

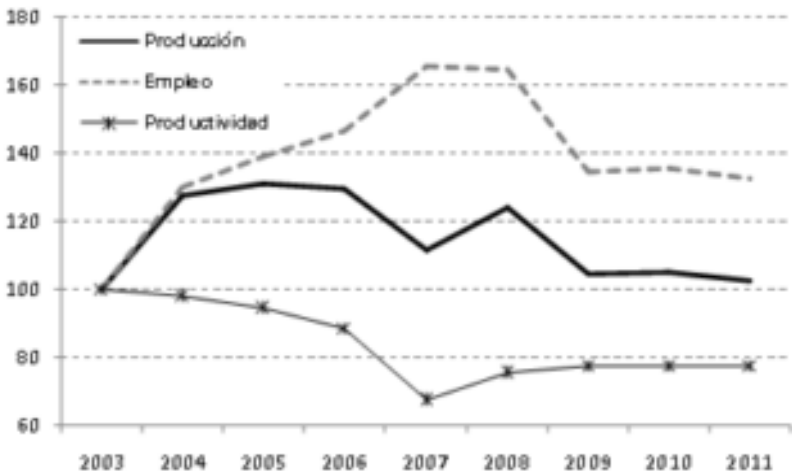
¹⁶ El repentino salto de productividad de 2004 debería relativizarse por un incremento esperado en el empleo informal al inicio de la recuperación de la actividad y la capacidad ociosa inicial, sin embargo las nuevas plantas industriales de capital brasileño son de un nivel de tecnificación superior a la media del sector originando un incremento de la productividad.

Gráfico N° 5. Producción, empleo y productividad. Calzado, 2003-2011. 2003=100



Fuente: elaboración propia con datos de CIC y MTEySS.

Gráfico N° 6. Producción, empleo y productividad. Marroquinería, 2003-2011. 2003=100



Fuente: elaboración propia con datos del MTEySS y estimaciones propias.

reduciéndose posteriormente por la menor disponibilidad de cuero y manteniéndose luego a expensas del cambio en la composición interna de la producción (**gráfico N° 6**). En este esquema, la productividad de la mano de obra se habría reducido, estabilizándose en un nivel inferior al del inicio de la serie, aspecto que podría relativizarse en la medida que el proceso de sustitución en la producción se haya iniciado con anterioridad al 2009, incluso considerando la falta de registro del empleo informal del sector en su carácter de intensivo en mano de obra.

Por último, considerando la información censal, las exportaciones por sector y las estimaciones en cuanto a nivel de actividad de los últimos años, se puede realizar una comparación entre los años puntuales del censo y 2011 a los efectos de confrontar la evolución de la producción e inserción externa por segmento de la producción (**cuadro N° 8**). El valor de la producción de las curtiembres se ha mantenido estable en los últimos 20 años en respuesta al comportamiento de la faena vacuna, mientras que en marroquinería la mejora en 2011 respecto 2003 responde más a un aumento de precios que de cantidades. Los cambios en el valor de la producción de la cadena responden a las variaciones sufridas por el segmento calzado, mientras en 1993 superaba a curtiembres, en 2003 no llegaba a la mitad, recuperando su nivel en 2011 aunque con una estructura productiva orientada a los productos textiles y de plástico.

En cuanto a las exportaciones los comportamientos sectoriales son marcadamente disímiles denotando las transformaciones señaladas anteriormente. Las curtiembres a principios del decenio de 1990 abastecían el mercado interno de manufacturas que, a su vez, mostraban coeficientes de exportación significativos, particularmente en el caso de marroquinería. Desde esa década la disociación entre los sectores productivos es creciente: las curtiembres volcadas plenamente a la exportación y las manufacturas en notable decaimiento de las mismas. Si bien las exportaciones han aumentado, su grado de complejidad se ha reducido al mismo tiempo que la disponibilidad de cueros para ser manufacturados internamente.¹⁷ En este contexto, la especialización de los bienes finales hacia materiales distintos al cuero se hace inevitable como así también su vulnerabilidad respecto de la competencia con los países asiáticos, particularmente China.

En suma, la información permite inferir que el desempeño ha sido magro en curtiembres y manufacturas de cuero a expensas de la escasez de materia prima, mientras que el segmento de calzado de material textil y plástico se ha expandido considerablemente en los últimos años.

3.3. Tendencias en la especialización productiva

En los últimos años se ha profundizado la primarización de la cadena de valor del cuero y las dificultades para los fabricantes de manufacturas en los mercados internacionales por la crisis en el plano externo y por la creciente escasez

¹⁷ Dado que los cueros destinados al mercado interno son terminados y al mercado externo principalmente semiterminados, en términos de volumen el porcentaje de disponibilidad local se reduce en aproximadamente cinco puntos porcentuales resultando en torno al 20% en 2003 y 10% en 2011.

Cuadro N° 8. Producción y exportaciones, 1993, 2003 y 2011. Millones de dólares y porcentajes

	Valor de Producción			Exportaciones			Coeficiente de exportación		
	1993	2003	2011*	1993	2003	2011	1993	2003	2011*
Curtiembres	993	1.163	1.108	598	879	943	60%	76%	85%
Marroquinería	237	232	369	88	35	37	37%	15%	10%
Calzado	1.046	455	1.191	92	18	33	9%	4%	3%
Total	2.275	1.850	2.630	778	932	1.013	34%	50%	38%

* Estimado sobre la base de nivel de producción, precios mayoristas y tipo de cambio.
Fuente: elaboración propia con datos del de los CNE 94 y 2004/05, INDEC y estimaciones propias.

de cueros, aumento de su precio y deterioro de su calidad en el remanente disponible para el mercado interno.

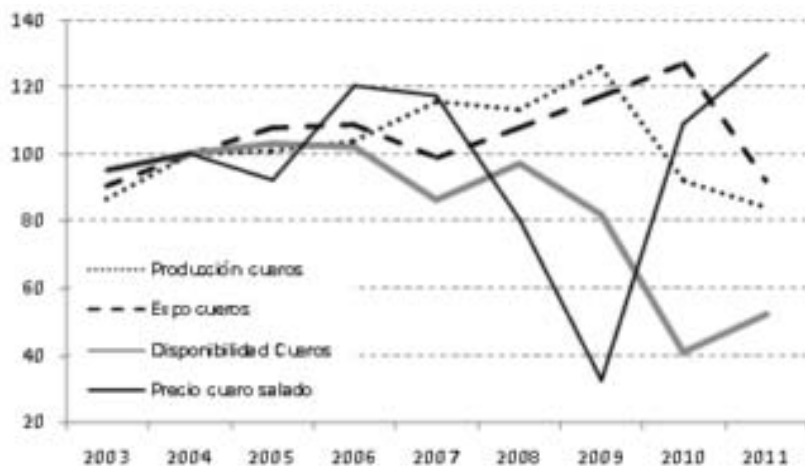
La compleja situación actual se puede analizar con la ayuda del **gráfico N° 7**. Luego de cierta estabilidad en el mercado desde 2003, se produce la primera crisis en 2006 con la fuerte suba en el precio del cuero salado (precio de referencia para la materia prima de manufacturas) generada por la reducción temporaria del derecho de exportación con el objeto de atemperar el aumento en el precio de la carne.¹⁸ En 2007 aumenta la producción nacional al compás de la faena y se inicia un período de tres años de acumulación de *stocks* por parte de las curtiembres que superó la reducción de la demanda mundial, ocasionando una disminución en la disponibilidad de cuero en el mercado interno.

La segunda crisis se inicia en 2009 y perdura hasta el presente. El aumento de la faena, por liquidación de vientres, en medio de la crisis internacional desplomó el precio interno del cuero pero no aumentó su disponibilidad para los fabricantes de manufacturas ya que las curtiembres para sostener su rentabilidad incrementaron las cantidades exportadas, en un mercado externo con precios deprimidos, y acumularon el resto de la oferta en *stocks*. Finalmente, la marcada reducción de la faena en 2010 y 2011 generó un menor abastecimiento de cueros para el mercado interno, pese a la liquidación de *stocks*, que derivó en una importante suba de los precios; asimismo la calidad del remanente tam-

¹⁸ La Res. 655 de noviembre de 2005 redujo el derecho de exportación de los cueros crudos y *wet-blue* del 15 al 8% para forzar una suba del precio pagado a los frigoríficos y mejorar su rentabilidad. El objetivo de fondo era contener el incremento en el precio de la carne. Ante la ineficacia de la medida en el mercado cárnico y la presión de los integrantes de la cadena del cuero la Res. 655 fue derogada seis meses después.

¹⁹ Siempre de acuerdo con las mismas fuentes de información, durante los primeros meses de 2012, la faena aumentó levemente ubicándose en el mediocre promedio del período bajo análisis mientras la demanda mundial de cueros se mantuvo deprimida. En ese contexto, el precio del cuero inició un proceso de baja, los *stocks* en las curtiembres comenzaron a incrementarse y la disponibilidad interna para manufacturas aumentó ligeramente. Pese al mejor precio del cuero y

Gráfico N° 7. Producción y exportación de cueros, precio interno y disponibilidad para el mercado local, 2003-2011. 2004=100



Nota: las series de producción nacional y exportaciones de cuero corresponden a unidades. El precio del cuero salado es en dólares y la disponibilidad de cueros en unidades se construye a partir de su consumo aparente y las variaciones de *stocks*.

Fuente: elaboración propia con datos del mercado de cueros, INDEC y Ministerio de Agricultura, Ganadería y Pesca.

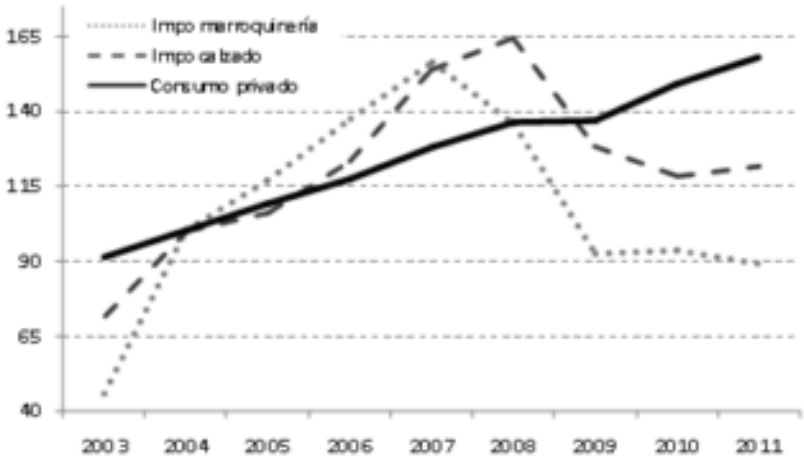
bién empeoró dado que los mejores cueros tienen destino externo aunque estas ventas hayan decrecido el último año por escasa demanda si bien se mantienen los precios altos. Como resultado, las posibilidades de mantener la producción interna de manufacturas en cantidad y precios competitivos se han truncado inhabilitando estas exportaciones casi por completo como se observó anteriormente.¹⁹

Las políticas aplicadas para el mercado local (Valores Criterio, Licencias No Automáticas y Antidumping) han resultado efectivas generando un mercado interno ampliado en el marco del crecimiento del consumo local. El **gráfico N° 8** muestra las diferencias en el comportamiento del consumo privado interno y las importaciones de marroquinería y calzado, durante los primeros años de la recuperación las importaciones crecían más que el consumo, proceso revertido en los últimos 3 años generándose un nuevo mercado para la producción local iniciando un proceso de sustitución de importaciones.

La otra cara de la sustitución de importaciones inducida por las medidas de política económica es el cambio en la estructura productiva de las manufacturas su mayor disponibilidad, la producción de manufacturas se mantiene muy baja, su escasa demanda tanto interna como externa y su precio poco competitivo desalientan este segmento de la cadena de valor.

²⁰ Para un análisis sobre otros aspectos relevantes en la competitividad de la cadena de valor vinculados a las material primas, ver INTI (2011b).

Gráfico N° 8. Consumo privado interno e importaciones de marroquinería y calzado, 2003-2011. 2004=100



Nota: Consumo Privado: PIB a precios constantes. Importaciones de marroquinería y calzado: unidades y pares respectivamente.

Fuente: elaboración propia con datos del INDEC.

ras: las dificultades para exportar productos de cuero (disponibilidad y precio de la materia prima más crisis mundial) y el mercado protegido para fabricar bienes de materiales textiles y sintéticos están induciendo a una reconversión en cuanto a productos y mercados: de un sector exportador de marroquinería y otras manufacturas de cuero hacia otro productor de mercaderías de materiales textiles y sintéticos para el mercado interno.²⁰ Es decir, una especialización en bienes con una desventaja competitiva manifiesta dada la oferta mundial de países con bajos costos laborales.

Es decir, un cambio estructural regresivo asociado con la orientación de la política pública (abastecimiento de materia prima únicamente para el primer eslabón y protección de mercado en bienes finales textiles y de plástico) y del comportamiento del mercado de cueros donde su baja disponibilidad y alto precio deja fuera de competencia a los fabricantes de manufacturas que se ven obligados a reorientarse hacia el mercado interno protegido con otro tipo de productos; un proceso de sustitución de bienes que competían en el mercado mundial por calidad y no por precio hacia una oferta destinada al mercado interno que compite por precio con mercadería del sudeste asiático.

En este contexto, en la actualidad los integrantes de la cadena de valor se encuentran transitando por situaciones diferentes:

Curtiembres. La rentabilidad es baja por unidad de producto, sobre todo en las empresas grandes especializadas en cuero semiterminado, de modo que la ganancia depende esencialmente de los precios internacionales y de la escala

de producción; en las curtiembres orientadas al mercado interno, más intensivas en mano de obra por los procesos de terminación, cabe agregar la variación interna de costos y la demanda del sector manufacturas. Los precios en el mercado mundial han mejorado superando el nivel previo a la crisis pero el volumen exportado, que había crecido entre 2008 y 2010, se ha reducido en 2011 por baja demanda. Por su parte, los costos internos aumentaron más que el tipo de cambio y el consumo de cueros curtidos del segmento manufacturas se ha reducido en los últimos años.

En este contexto, el sector curtidor está sobredimensionado. El ajuste se está realizando vía mayor concentración: si bien todo el segmento ha perdido rentabilidad, las grandes empresas exportadoras mantienen relativamente su producción y tasa de ganancias mientras que las medianas y chicas orientadas al mercado interno, con gran capacidad ociosa y problemas ambientales, están disminuyendo su producción registrándose reducción de empleo y cierre de plantas. El grueso de la compra del cuero crudo a los frigoríficos la realizan cinco empresas que luego distribuyen a otras de menor porte, determinando el nivel de actividad del resto del sector. Mientras la producción total varía al ritmo de la faena, su mercado de destino define al segmento que mejor se acomoda ante la crisis, el proceso de concentración se encamina hacia un sector curtidor más pequeño, orientado principalmente al mercado externo y especializado básicamente en cueros semiterminados; el peso de las curtiembres mercado internistas es cada vez menor.

Manufacturas. La exigua rentabilidad en el rubro cuero fruto del aumento de los costos internos deja fuera de competencia al sector en el mercado internacional: la caída del tipo de cambio real se suma al 37% de aumento en dólares en el precio del cuero respecto de 2003. También se ha reducido la demanda interna de productos de cuero, incluso por parte del turismo.

El segmento de materiales textiles y sintéticos, protegido por los Valores Criterio y las Licencias No Automáticas, se está convirtiendo en el resguardo sectorial con mayor rentabilidad a partir de los menores costos de materia prima y la posibilidad de fabricar volumen. En calzado el panorama es algo mejor dada la protección para la totalidad del sector, de modo que el segmento "deportivo", que contiene algunos productos de cuero, mantiene la producción, aunque sobresale el crecimiento del calzado de materiales textiles. La sustitución de productos de cuero por la de otros materiales se ha profundizado en los últimos años, aunque en el sector calzado viene de la década de 1990.

En suma, la tendencia en la especialización es hacia bienes de menor valor agregado en curtiembres y con desventaja competitiva en manufacturas. El actual sistema de incentivos no favorece el desarrollo de la cadena de valor del cuero.

4. Políticas públicas y mecanismos tentativos para revertir la primarización y especialización regresiva

La insuficiente faena en relación con la demanda de cuero no es coyuntural. El desplazamiento de la ganadería por la agricultura viene de larga data y la ten-

dencia no parece tender a revertirse. El “modelo sojero” y el *boom* de las materias primas agrícolas se mantendrán al menos en el mediano plazo. Por lo cual, se debe trabajar bajo el supuesto de que la oferta de cueros será reducida.

El mercado mundial es demandante excedente de cueros con tendencia de precios al alza, esto repercute en el plano interno sobre el precio del cuero salado, las exportaciones de cuero semiterminado y la disponibilidad de materia prima para el segmento de manufacturas. En este contexto, es la actual coyuntura de crisis internacional la que mantiene un mínimo de cueros para las manufacturas que, en las actuales circunstancias y estado de la política sectorial, sería el techo de cueros para transformar; sin embargo, la palidez del mercado externo y la ecuación de costos internos dificultan las exportaciones de bienes finales.

La ausencia de política sectorial inducirá a la continuidad de la tendencia actual, es decir primarización de la cadena de valor, mayor concentración en el sector curtidor (reducción del empleo y cierre de empresas mayoritariamente medianas y pequeñas abastecedoras del mercado interno) y especialización regresiva en manufacturas (menor producción de manufacturas de cuero exportables y creciente en bienes con desventajas competitivas).

Bajo este panorama debe analizarse el Plan Estratégico Industrial 2020 (Ministerio de Industria, 2011).²¹ El Plan reconoce la problemática de la materia prima: *“Es necesario consolidar una oferta de cuero de calidad y cantidad adecuada, ... permitir que el productor local acceda a esa oferta a un precio competitivo, diferente del precio internacional ... y efectuar una distribución de cantidades entre mercado interno y externo coordinada con los sectores de calzado y marroquinería”*. También el deterioro en la especialización productiva: *“... reducir el porcentaje de ventas de cuero con bajo nivel de procesamiento y aumentar el grado de elaboración del mismo”*. Incluso señala entre las propuestas que se debe *“Trabajar en la estructura existente de incentivos con el objeto de fomentar la exportación de productos con mayor valor agregado”*.

Sin embargo, a más de un año del lanzamiento del Plan, los enunciados generales referidos a acciones básicamente horizontales orientadas al sector primario, capacitación, formalización, innovación tecnológica, diseño, financiamiento, “marca argentina”, promoción de exportaciones, asistencia técnica y asociativismo, no diferencian estrategias por tamaño de empresas ni orientación de mercados, incluso indica que *“se requiere articular el esfuerzo de todos los integrantes de la cadena con el apoyo del Gobierno”*, premisa aplicada previsiblemente sin éxito en todos los Foros durante los últimos 15 años dada la disparidad manifiesta de intereses entre los mismos.

Dado este panorama, queda claro que los costos de no modificar la política sectorial superarían los de llevarla a cabo, pese a los inconvenientes e imperfecciones que ésta pueda tener. Las instancias anteriores de política sectorial han demostrado ser efectivas (modificaciones de Reintegros y Derechos), por lo cual no es descabellado alcanzar las alianzas mínimas, dada la actual situación de crisis extrema, que permitan llevar adelante una política sectorial de

²¹ Para un análisis de la cadena de valor del cuero y sus manufacturas en el marco del Plan 2020, ver INTI (2011a).

industrialización.

El objetivo general de una estrategia para la cadena de valor, sin descartar necesarias políticas horizontales como las señaladas anteriormente, gira en torno de modificar la ecuación de rentabilidad desde las *commodities* hacia los bienes terminados, para revertir el proceso de primarización en el sector curtidor, reducir el precio relativo del cuero para manufacturas y volver a insertar las mismas tanto en el mercado interno como externo. Los lineamientos sectoriales serían:

Sector curtidor. La agregación de valor, especialmente en pequeñas y medianas empresas orientadas al mercado interno, permitirá la supervivencia de las mismas y oxigenará la oferta de cueros terminados para manufacturas. Este esquema se puede llevar a cabo por medio de tres mecanismos complementarios: (a) modificación de la estructura de Derechos y Reintegros para incentivar la agregación de valor, particularmente incrementar el Derecho de Exportación para cuero *wet-blue* descarne en el nivel "efectivo" de su símil flor y escalonar ambos incentivos para cuero semiterminado y terminado, (b) cupo a la exportación de cueros para garantizar materia prima en el mercado interno y (c) tecnificación en procesos de terminado de cueros de baja escala.

Los dos primeros mecanismos apuntan a (i) avanzar en el proceso de industrialización del cuero, especialmente para el mercado interno pero también para la exportación, (ii) asegurar la disponibilidad y mejorar precio de cueros terminados para manufacturas y (iii) reducir el precio relativo interno de los cueros descarne, materia prima subutilizada en manufacturas por baja disponibilidad y precio.²² La tecnificación de las curtiembres medianas y pequeñas es el complemento indispensable para llevar adelante un proceso que incluya cierta especialización en terminación de cueros con alta productividad. El objetivo es, al menos, mantener la rentabilidad final de las curtiembres en la medida que aumente su valor agregado.²³

Manufacturas. Los ejes transitan por (a) incremento en la productividad, es decir tecnificación y mejoras en procesos y escala de producción, (b) estímulo a la fabricación de productos de cuero y (c) promoción de exportaciones. El mayor acceso al cuero en cantidad y precio derivado de las medidas para el sector curtidor mejorará las condiciones de competitividad de las manufacturas pero no serán suficientes para insertarse adecuadamente en los mercados, especialmente externos. Por lo cual el acceso a tecnología en gestión y proce-

²² En 2011 el precio de exportación del cuero *wet-blue* descarne fue el 45% del *wet-blue* flor (menor diferencia en los últimos años), mientras que en el mercado interno el cuero terminado descarne es el 70% del flor. El incremento del Derecho tendería a ampliar la brecha, acercarla al nivel internacional, mejorar la competitividad de los fabricantes de manufacturas y disminuir el incentivo a migrar de la materia prima cuero hacia el plástico o textil.

²³ Las iniciativas tendientes a generar un acuerdo entre las curtiembres grandes y las terminales automotrices para incrementar las exportaciones de tapicería profundiza la tendencia a la concentración de las curtiembres mejorando su rentabilidad y estructura exportadora con impacto negativo sobre el resto de las curtiembres y los fabricantes de manufacturas por menor disponibilidad de cueros en el mercado interno; sin embargo es una buena noticia para las trasnacionales automotrices ya que les permite compensar importaciones en el marco de la actual política comercial.

esos productivos se hace indispensable, lo cual impactará en un aumento de la escala de producción y, por lo tanto, en la rentabilidad.

Por otra parte, los productos de cuero pueden estimularse a través de un mecanismo adicional que premie la compra de cueros con un esquema tipo Bono (porcentaje de aportes patronales destinado a la compra de cueros) que permita el blanqueo de personal, otro de los inconvenientes del sector. De este modo se podría abaratar el cuero y motivar que la mano de obra no sea la variable de ajuste para mejorar de rentabilidad.

Sin embargo, el aspecto crucial será una potente penetración de exportaciones en los mercados de alta y media gama con productos de calidad y valor agregado. Para ello es indispensable la creación de una entidad promotora público/privada que brinde pre y pos-financiación de exportaciones, abarate y amplíe la participación en los principales eventos internacionales (ferias, misiones comerciales, etc.), posicione el "cuero argentino" en el mundo y promueva la creación de marcas; además de fomentar la innovación tecnológica, el diseño y la capacitación tanto de trabajadores como empresarios. En suma, una institución que genere estrategias para el desarrollo del sector a largo plazo.

Un proceso industrializador requiere necesariamente de medidas sectoriales que derriben las restricciones específicas al desarrollo en cada una de las actividades. El caso de la cadena del cuero es un ejemplo elocuente que, en mayor o menor medida, podría replicarse en el resto de las actividades industriales. En esta cadena de valor la puesta en marcha de un *set* de medidas es indispensable para revertir el actual proceso de primarización y la desaparición o especialización en segmentos claramente desfavorables que el actual sistema de incentivos genera en el segmento de manufacturas. La puesta en marcha de medidas de política económica de esta naturaleza será indefectiblemente menos costosa que las consecuencias de mantener el *statu quo* actual.

Bibliografía

- Azpiazu, D. (2011), *La concentración en la industria argentina a principios del siglo XXI*, Editorial Cara o Ceca.
- EEM (2008a), "Diagnóstico de la industria de la marroquinería argentina", Plan Piloto de Exportación, Programa BID 1206/OC-AR, Secretaría de Industria, Comercio y PyMEs.
- EEM (2008b), "Sector marroquinería. Estrategia sectorial de exportaciones", Plan Piloto de Exportación, Programa BID 1206/OC-AR, Secretaría de Industria, Comercio y PyMEs.
- Ferreira, E. (2011), "La Argentina en el mercado mundial de cueros", Revista CIMA, N° 91, febrero.
- INDEC (2006), "La industria del calzado en la Argentina", Informe sectorial, septiembre.
- INET (2011), "Cadena de valor del cuero, calzado y manufacturas", Instituto Nacional de Educación Tecnológica, Ministerio de Educación, enero.
- INTI (2011a), "Plan Estratégico Industrial – Argentina 2020: Sector Cuero-Calzado", INTI – Economía Industrial.
- INTI (2011b), "Una mirada sobre la cadena del cuero y sus manufacturas", Saber como N° 101, junio.

Ministerio de Industria (2011), *Plan Estratégico Industrial 2020*, Ministerio de Industria, septiembre.

MRECIC (2010), "Sector de la Industria del Calzado", Dirección de Oferta Exportable, Dirección General de Estrategias de Comercio Exterior, Subsecretaría de Comercio Internacional.

ProArgentina (2005), "Manufacturas de cuero y calzado", Serie de Estudios Sectoriales, Subsecretaría de Política y Gestión Comercial, Ministerio de la Producción, mayo.

Valle, M. (2003), "Cuero y Calzado. Primer informe de avance", Secretaría de Industria, Comercio y Minería, abril.