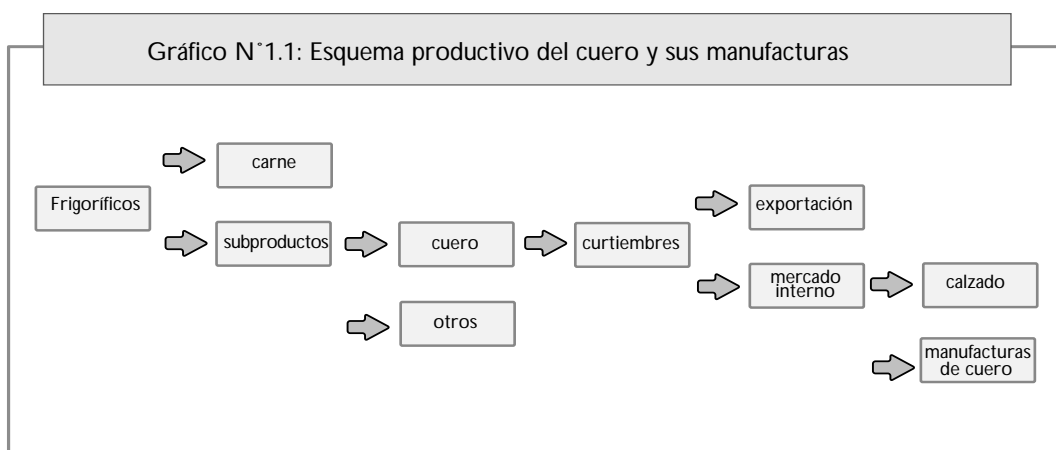


El sector de las manufacturas de cuero en la Argentina

1 - Introducción

El presente informe centrará su análisis en el sector de las manufacturas de cuero que constituye, junto con el sector calzadista, el eslabón final de la cadena productiva del cuero.

El complejo industrial del cuero tiene una larga tradición histórica en nuestro país y básicamente está integrado por cinco sectores: la producción ganadera –en la esfera agropecuaria-, y ya dentro de la industria manufacturera, los frigoríficos, las curtiembres, las manufacturas de cuero y el calzado. El cuero, materia prima indispensable para su desarrollo, se caracteriza por tener una oferta inelástica, es decir, que variaciones en su precio no alteran las cantidades producidas. Al ser un subproducto de la carne, su oferta depende de la faena y en el largo plazo del stock de ganado bovino. Es el mercado de la carne –básicamente bovina- la que determina la oferta de cueros crudos, que emerge como “sobrante” de la actividad frigorífica.



Fuente: CEP en base a información de SAGPYA, CIMA y CICA

Los principales rubros que integran el sector de las manufacturas de cuero² son:

- marroquinería (de cuero y de otros materiales³): carteras, portafolios, baúles, bolsos, artículos de viaje, billeteras, etc;
- ropa de cuero: camperas, pantalones, faldas, etc;
- accesorios de vestir: cinturones, cintos, guantes, etc;
- accesorios en cuero: llaveros, pulseras para relojes, agendas, estuches, etc;
- talabartería: monturas, artículos para el polo, etc.

2) En el informe utilizaremos la expresión “Manufacturas de Cuero” para nombrar genéricamente a las actividades productoras de los rubros señalados en este párrafo.

3) El segmento de marroquinería en otros materiales incluye a los artículos fabricados en plástico, tela, etc. Se lo incluye en este informe por ser sustitutos muy próximos de los de cuero, tener similares estructuras productivas y modos de comercialización y, en muchos casos, son fabricados por los mismos industriales de carteras, bolsos, etc, de cuero.

* Se agradece la colaboración para el presente informe de: la Cámara Industrial de las Manufacturas del Cuero y Afines de la República Argentina (CIMA); la Cámara de la Industria Curtidora Argentina (CICA); la Cámara Argentina de Fabricantes de Avíos y Accesorios para la Industria de la Confección, la Marroquinería, el Calzado y Afines (CAFAICYM) y las empresas que participaron en la encuesta y/o fueron entrevistadas.

En líneas generales, puede decirse que esta industria produce un bien de consumo semidurable, destinado –al menos en el marco doméstico- a segmentos de la población de medios y altos ingresos. Una de las dificultades para dar cuenta de la evolución reciente y pasada de esta industria es la deficiente disponibilidad de información estadística, particularmente en lo que respecta a la producción y el empleo. Por ello, en muchos casos debió recurrirse a información poco actualizada como la del Censo Nacional Económico (CNE) de 1993 y a la Matriz de Insumo Producto de 1997 (MIP '97)⁴.

En Argentina, el sector de artículos de cuero presenta en comparación con el calzadista -su hermano mayor- ciertas similitudes y también diferencias. El del calzado tiene un perfil más enfocado al mercado interno y fue fuertemente competido durante la convertibilidad por productos importados. La marroquinería y sus industrias afines tienen, por su parte, un sesgo más exportador y no sufrieron el mismo grado de competencia importada.

Entre las coincidencias es posible destacar aspectos tales como: su condición de actividades mano de obra intensivas; estructuras de oferta atomizadas, con una casi excluyente presencia de PyMEs en la misma. Obviamente, este par de ramas concentra una gran parte del cuero curtido en el país que no se exporta.

Vale la pena señalar que el sector curtidor envía al exterior el 80% del cuero, exhibiendo una alta concentración de la producción y las exportaciones de cueros curtidos. En general, son las curtiembres medianas y chicas las que abastecen al mercado interno.

2 - Un sector con historia

El actual complejo del cuero y sus manufacturas es la resultante de una larga tradición argentina en esta actividad, que vale la pena repasar.

De hecho, los inicios de esta industria se remontan a fines del siglo XVII, en el cual se registraron las primeras exportaciones de cuero salado, llegando a un promedio de 20.000 piezas por año.

El norte de la actual República Argentina fue el verdadero centro de iniciación, primero con carácter local, para luego tomar mayor magnitud e ingresar en el terreno comercial. Fue precisamente la comercialización de cueros (legal o clandestino) la que valorizó el ganado vacuno y marcó el pasaje de las *vaquerías* (expediciones para cazar animales silvestres o cimarrones que pastoreaban libremente) a la *estancia colonial* (con vacunos propios sometidos a rodeo bajo un sistema de pastoreo). En ese entonces, el cuero era más costoso que el animal en pie y la carne era un subproducto del cuero.

Finalizando el siglo XVIII surgieron los primeros saladeros, que permitieron no sólo mejorar el método de preservación del cuero (hasta ese momento secado al sol) sino también valorizar la carne y mejorar el aprovechamiento de la grasa, el cebo y las pezuñas. En ese siglo –en que se creó el Virreinato del Río de la Plata-, las exportaciones promediaron las 150.000 unidades anuales y superaron el millón a fines del mismo.

⁴En el presente informe, los datos de la MIP '97 refieren al sector 38 "Marroquinería y talabartería", que corresponde a la rama 1912 de la CIIU Rev. N° 3.

Tal es la importancia que tuvo ese producto en la vida económica nacional que Domingo Faustino Sarmiento caracterizó a la etapa -que se extiende hasta la batalla de Caseros en 1852- como la “civilización del cuero”. Este material era utilizado en la fabricación de todo lo necesario para la vida cotidiana: con él se hacían los muebles domésticos (camas, sillas, arcas y burqueños); se techaban las viviendas, se fabricaban las puertas de las casas, los baúles, las canastas y las bolsas en que se guardaban los granos; también se elaboraban las monturas, las sillas o los recados, se hacían los estribos y los frenos, se confeccionaban los baldes para sacar agua de los pozos y también gran parte de la vestimenta campera.

Por su parte, la aparición de las primeras curtiembres data del año 1778, aunque el proceso de curtido se remonta a la época de los jesuitas situados en la llamada región del Tucumán, que comprendía las provincias del noroeste argentino.

A partir de 1852, junto con la organización nacional (política y económica) surgieron métodos más avanzados de curtido, que suplantaron a los aplicados hasta el momento. Según datos del primer Censo Nacional de 1869, había en el país 1348 curtidores y de acuerdo al segundo de 1895 existían 250 curtiembres, las cuales tenían mayor presencia en Buenos Aires y Tucumán.

Después de la crisis económica de 1890 y finalizando el siglo XIX, el curtido introdujo mejoras técnicas en los procesos de fabricación, las que al contribuir a elevar la calidad del producto y al reducir el costo de fabricación, permitieron realizar mayores envíos al exterior.

Por su parte, los saladeros continuaron su predominio en el negocio de las carnes durante las últimas décadas del siglo XIX y comenzaron a declinar a principios del siglo XX, cuando surgieron los primeros frigoríficos. La aparición de éstos últimos abrió la posibilidad de conservar la carne por más tiempo y permitió el ingreso a otros mercados. Fue entonces cuando con la valorización relativa de la carne como resultante de un salto tecnológico, la oferta de cueros pasó a estar condicionada por las condiciones del mercado de la carne, tal como ocurre actualmente.

A comienzos del siglo XX, con el estallido de la primera guerra mundial aumentó la demanda de cuero crudo y curtido proveniente de los países europeos, dando nuevo empuje a la industria del curtido. La “gran guerra” signó también el surgimiento de la marroquinería en nuestro país, teniendo en cuenta que dejaron de importarse de Europa productos como carteras y billeteras.

Al principio, la falta de mano de obra especializada debió ser suplida con los cortadores de cuero de la industria del calzado y con los oficiales de mesa de los talleres de encuadernación. En esos años, el sector se desarrolló y se llegaron a exportar manufacturas a Uruguay, Chile, Bolivia y Brasil. Pero, el fin de la guerra modificó esta situación, pues se volvieron a importar artículos con los cuales los productores de una industria naciente no podían competir. No casualmente se crea por entonces -en 1935- la Unión de Fabricantes de Marroquinería y Anexos, gremio que representaba los intereses del sector que, no obstante, no logró revertir el avance importador.

Tras la segunda guerra mundial, la confluencia de diversos factores dio impulso a la producción de manufacturas de cuero -así como a muy diversas ramas de actividad en la industria-. Entre dichos

factores se destacan un contexto comercial internacional que propiciaba la industrialización sustitutiva de productos importados, así como una inmigración que proveyó recursos humanos calificados para encarar ese proceso de industrialización.

A fines de la década del '50 Europa volvía a producir cuero, lo que significó una caída en las exportaciones argentinas, las cuales recién se recuperaron en 1967, cuando el Estado estableció un cupo a la exportación de cuero crudo. Esto obligó a que las curtiembres reequiparan y modernizaran sus instalaciones.

Finalmente, en 1972 se prohibió la exportación de cueros no industrializados, a fin de desarrollar la industria aguas abajo y, así, darle mayor valor agregado a la materia prima. Desde ese entonces las curtiembres locales absorbieron el total de pieles producto de la faena del país. Dicha prohibición estuvo vigente hasta 1992, cuando se impuso un derecho de exportación a las ventas externas de cueros sin curtir -o sólo parcialmente curtido-, que continúa hasta nuestros días.

Durante los '90 los envíos al exterior de cueros curtidos (*wet blue*⁵, semiterminados y terminados) crecieron fuertemente, pese a que la faena viene declinando desde finales de la década de los '70. Según datos de la Secretaría de Agricultura, Ganadería, Pesca y Alimentación (SAGPYA), entre los años 1978 y 1998 las existencias de ganado vacuno se redujeron el 17% y la faena el 30%:

En el mismo período las exportaciones de cueros curtidos pasaron de 250 a casi 780 millones de dólares. Es decir, que en sólo 20 años los envíos al exterior se triplicaron fundamentalmente porque las curtiembres avanzaron en la producción de artículos con mayor valor agregado. La fabricación de manufacturas para tapicería, fundas cosidas, cortes y partes para fundas destinadas a la industria automotriz y del mueble constituyen un claro ejemplo de cómo las curtiembres fueron avanzando en los últimos años en la elaboración de productos manufacturados.

La reducción de la faena de ganado continuó hasta el 2002 y recién se empezó a revertir el año pasado. Entre las causas que explican esta caída se pueden mencionar: cambios en los hábitos alimentarios (menos consumo de carne), mayor rentabilidad de la agricultura y cierre de importantes mercados externos por cuestiones sanitarias.

En el otro extremo de la cadena, el sector de manufacturas, de menor tamaño, tuvo un desarrollo más errático producto de la conjunción de una serie de factores entre los que se destacan: la dificultad para lograr una mejor inserción dentro del entramado productivo (en particular con las curtiembres en lo que respecta al aprovisionamiento del cuero), la carencia de políticas proclives para el desarrollo del sector y la falta de estrategias para tener mejor y mayor acceso a los mercados internacionales.

3 - Principales rasgos y evolución reciente del sector

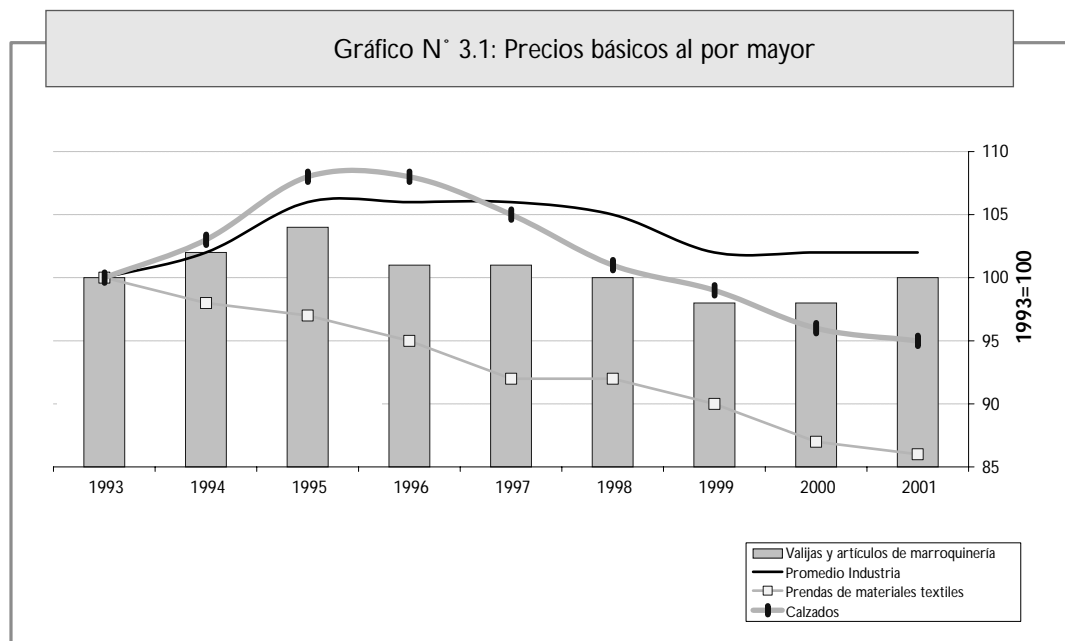
Esta industria está compuesta por alrededor de 250 empresas y ocupa aproximadamente 9000 personas -según información provista por CIMA, la Cámara Industrial de las Manufacturas del Cuero y Afines de la República Argentina, sin contar la multiplicidad de artesanos que existen en el rubro.

5) Es el cuero que se obtiene luego de que la piel del animal es pasada por un proceso de curtido, en el que se combinan diferentes productos químicos, de los cuales el más conocido es el de las sales básicas de cromo. Esta técnica permite transformar la piel (materia orgánica putrescible) en cuero (producto imputrescible, estable e inalterable con el tiempo).

Tal como se señaló en la primera parte, la mayoría de los establecimientos son PyMEs. El CNE de 1993 -última información disponible que surge de un relevamiento sistemático- los ubicó mayoritariamente en la Ciudad de Buenos Aires y provincia de Buenos Aires (alrededor del 80%), distribuyéndose el resto entre las provincias de Córdoba y Santa Fe.

Este sector, que representó el 0,3% tanto del Valor Agregado como del Valor Bruto de Producción (VBP) de la industria manufacturera en 1997⁶, absorbía por entonces alrededor del 36% del cuero vendido por las curtiembres en el mercado interno⁷.

Por sus características, el rubro de manufacturas de cuero integra una “familia” de actividades completada por el de prendas y confecciones textiles y el de calzado. Comparte con ellos rasgos tales como la alta incidencia relativa de la mano de obra entre los factores de producción básicos, y la presencia -en las gamas más altas de cada una de estas producciones- de los factores moda y diseño como elementos fuertes de diferenciación y consecuente valorización de la producción. En tal sentido, si bien la evolución de la actividad de la marroquinería y afines habría sido similar a la de sus “parientes” de prendas y calzado durante la etapa inicial de la convertibilidad -cuando la expansión generalizada de la demanda interna-, en los últimos años de vigencia de ese régimen, las manufacturas de cuero habrían observado una performance menos desfavorable que la de los otros aquí mencionados.

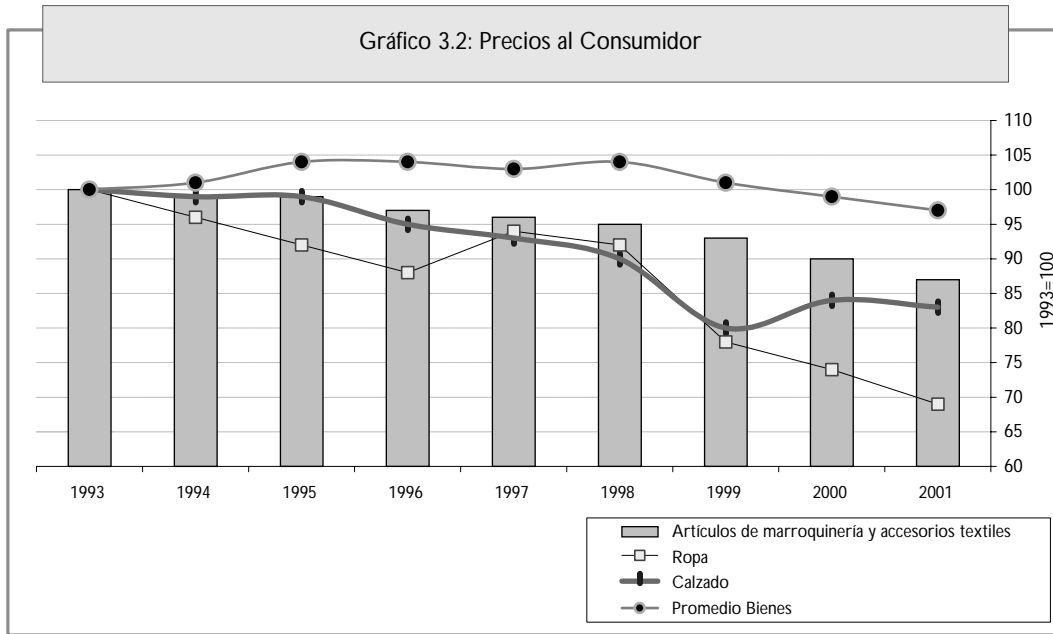


6) Este porcentaje surge de la MIP '97. Cabe señalar que el resto de los sectores de la cadena tiene una mayor participación dentro de la industria manufacturera, correspondiendo el 1% para las curtiembres y el 0,6% para el sector calzados de cuero.

7) Esta proporción surge de la MIP '97. Se ha excluido del consumo interno la porción adquirida por el propio sector de curtiembres. Los otros demandantes internos de cuero son, en orden de importancia, el sector calzados (43%), las curtiembres (16%) y la industria de muebles y colchones (4%). Debe señalarse que -según esa misma fuente- del total de la producción argentina de cuero curtido, las exportaciones representaban más del 60%.

Un indicio de tal comportamiento comparativo de la producción surge de la trayectoria de los precios de cada una de las ramas, donde particularmente los mayoristas, aunque también al nivel del consumidor, revelan un contexto menos hostil para marroquineros y afines.

Ello puede deberse, en primer término, a una mayor orientación exportadora de los marroquineros, talabarteros y demás productores de artículos de cuero, respecto de la de las otras dos ramas, en

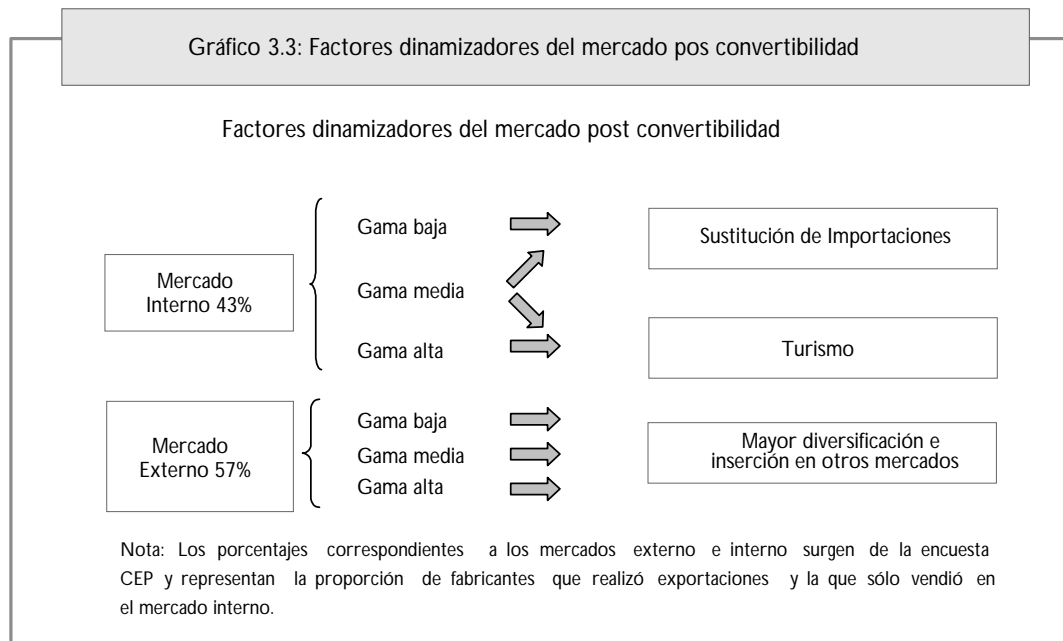


la medida en que la salida exportadora -si bien la apreciación del peso también horadó su performance- habría atenuado la recesión en el mercado interno. En segundo lugar -como se verá más adelante en el presente informe- la de artículos de cuero es una actividad menos competida que la de calzado y la de prendas, por las importaciones en general y por las de Brasil en particular. Así, si los dos factores que más afectaron a la producción industrial local en general fueron la caída de la demanda interna y la competencia importada, sólo la primera habría impactado sobre la marroquinería. De todas formas, la convertibilidad constituyó un difícil contexto para la actividad. De ello da cuenta la elevada mortandad neta de sus firmas. En este sentido, las cifras de asociados a CIMA -entidad que nuclea a los fabricantes del sector- muestran que en los '80 ella estaba integrada por 250 socios; a fines de 2001, por entre 60 y 65 firmas. En la actualidad cuenta con 130 miembros.

En relación con el grado de apertura a los mercados externos del sector objeto de este trabajo, si bien globalmente es moderadamente reducido, los mercados externos cobran importancia entre sus firmas más competitivas. A pesar de las dificultades señaladas para cuantificar el volumen total de esta actividad, puede estimarse que la participación de las exportaciones en el valor de la producción ronda actualmente entre el 5% y el 10%. Las mismas han alcanzado los 56 millones de dólares en los mejores años de la última década y rozaron los 30 millones en 2003.

Con las mismas reservas señaladas en el párrafo precedente, el peso de las compras externas en el mercado interno oscilaría entre el 6% y el 9%. Según datos de la MIP '97 la participación de las importaciones sobre la demanda rondó 13%, mientras que la de las exportaciones en el VBP fue del 7%.

Estados Unidos, el principal importador en el mundo de estos artículos, es el primer mercado para nuestro país y China, principal exportador mundial, es el origen del 50% de las importaciones locales. El peso relativo de la Argentina en el comercio mundial de las manufacturas de cuero es mínimo, participando en alrededor del 0,1% de las exportaciones globales.



Fuente: CEP en base a datos de la Cámara y encuesta

Tras la devaluación, el cambio en los precios relativos desencadenó un proceso sustitutivo de importaciones y permitió que el sector fuera más competitivo en los mercados externos. Asimismo, la mayor estabilidad macroeconómica, a partir de la segunda mitad de 2002, alentó una importante entrada de turistas, que se convirtieron en fuertes demandantes de las manufacturas, especialmente en lo que se refiere a prendas de vestir y marroquinería.

El esquema precedente muestra la entrada en juego de factores diferentes a los que prevalecieron durante la vigencia de la paridad uno a uno, donde las tres quintas partes de los fabricantes vendían únicamente en el mercado interno y sólo uno de cada diez exportaba más del 25% de su facturación. Actualmente, casi el 60% de los fabricantes exportan⁸.

Históricamente, quienes realizaban los mayores envíos al exterior eran los fabricantes de manufacturas de gama alta, pero tras la devaluación comenzaron a hacerlo los de gama media y baja, especialmente a Chile, mercado en el que se desplazó a China. Cabe señalar, que las exportaciones cobran particular relevancia en este sector, ya que permiten mantener flujos de producción constantes, evitando las variaciones estacionales producto de los cambios en la moda y en el diseño.

Por otro lado, el turismo actualmente representa una parte relevante (al menos 15%) de las ventas para más del 66% de las firmas, mientras que durante la convertibilidad sólo alcanzaba al 24% de las mismas.

El otro pilar sobre el que descansó la recuperación de esta industria fue la sustitución de productos importados por nacionales, que alcanzó a casi el 58% de los fabricantes. La encuesta realizada por el CEP revela que los productores de marroquinería en sintético fueron los más beneficiados por este proceso y que los de marroquinería en cuero, prendas de vestir y accesorios en cuero también sustituyeron, pero en menor medida, a la oferta importada.

8) Encuesta C.E.P. a 40 empresas industriales representativas del sector de manufacturas de cuero, realizada en febrero de 2004. También según ella, en 2003, un 24% de las firmas consultadas destinó al menos una cuarta parte de sus ventas al exterior.

Cuadro N° 3.1: Tras la devaluación, ¿comenzó a vender a clientes que antes comercializaban productos importados?

Tipo de producto que fabrica	% sobre total de fabricantes por rama	Clasificación de la producción por gama	% sobre total de fabricantes por gama
Marroquinería en cuero	57%	Baja	100%
Marroquinería en sintético	100%	Media	59%
Talabartería	25%	Alta	14%
Accesorios en cuero	44%		
Prendas de vestir	50%		

Fuente: Encuesta CEP

Otro dato que surge del sondeo y que se puede ver en el cuadro es que el reemplazo de productos foráneos aumenta a medida que la gama del producto baja. Esta situación se explica fundamentalmente por las diferencias de costos y de escala⁹ que existen entre las importaciones chinas y los productos fabricados en nuestro país.

Los factores anteriormente señalados (crecimiento de las exportaciones, sustitución de importaciones y aumento de la demanda interna fundamentalmente por turismo), sumados a las bajas barreras a la entrada que presenta esta industria, dieron lugar a que la ocupación de la capacidad pasara del 30% a fines de 2001 a una actual del 70%. No obstante, el nuevo escenario macroeconómico impactó fuertemente en los costos del sector, teniendo en cuenta que el insumo principal (cuero) y otras materias primas importadas siguieron la cotización de la divisa norteamericana y que el valor del resto de las materias primas nacionales evolucionó en función de la inflación mayorista. Por su parte, los fabricantes no lograron trasladar totalmente el incremento de costos a los precios de venta, por lo que la rentabilidad del sector disminuyó casi 70%.

En 2003 la ecuación económica se tornó más favorable, aunque no llegó a compensar la fuerte caída del año anterior. El valor de los insumos locales no sufrió importantes variaciones, mientras que la apreciación del tipo de cambio determinó una baja de las materias primas importadas.

En cuanto a los salarios nominales, luego de permanecer prácticamente inalterados durante 2002, crecieron casi 15% el año pasado, aunque este aumento no modificó sustancialmente el peso relativo de cada insumo en la estructura de costos general.

Cuadro 3.2: Estructura de Costos No Financieros pre y pos devaluación para el Sector de Manufacturas de cuero*

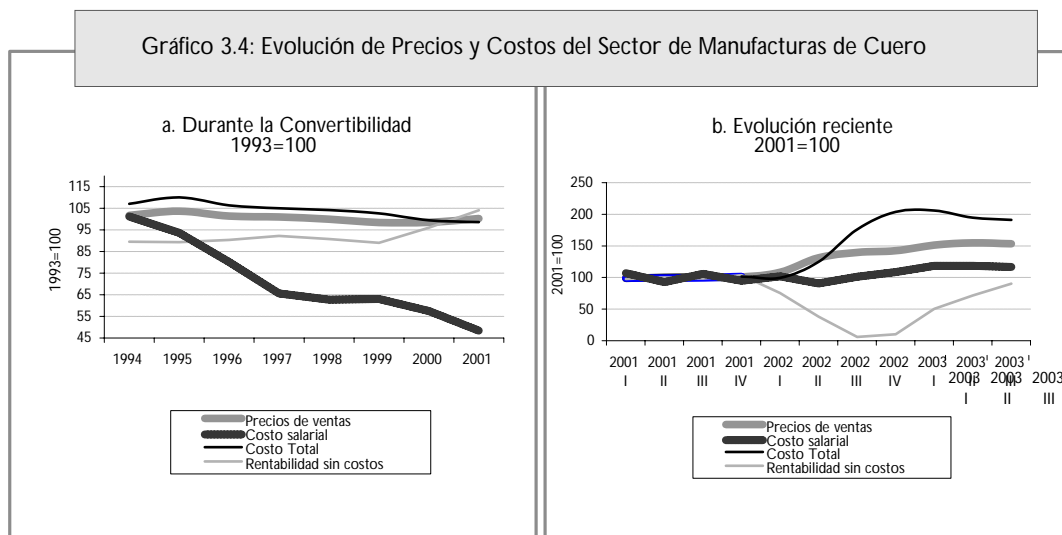
CONCEPTO	2001	2002	2003
Insumos Industriales	68.4	73.5	73.2
Insumos No Industriales	19.0	14.9	15.8
Insumos Importados	3.0	5.2	4.5
Impuestos Indirectos	1.6	1.8	1.8
Costo Salarial	8.0	4.6	4.7
TOTAL	100.0	100.0	100.0

Nota (*): Esquema de costo para la rama 1912 CIU Revisión 3: "Marroquinería y Talabartería".

Fuente: CEP en base a datos de Indec (Matriz Insumo Producto, IPC, IPIM, IPIB y otros), BCRA, SIJP, Ministerio de Economía y otros

⁹⁾ En la gama baja estos factores juegan un papel más decisivo que en las otras gamas, en las que tienen un rol más importante la calidad, el diseño, la moda, la producción artesanal, etc.

Vale la pena destacar que el costo salarial fue la única variable que durante la convertibilidad cayó en forma continua, debido a la incidencia de factores tales como: aumento del trabajo informal, medidas de flexibilización laboral, desaparición de un importante número de empresas del rubro y necesidad de reducir costos a fin de competir con productos importados que ingresaban a un precio más bajo.



Nota (*): Esquema de costo para la rama 1912 CIU Revisión 3: "Marroquinería y Talabartería".

Fuente: CEP en base a datos de Indec (Matriz Insumo Producto, IPC, IPIIM, IPIB y otros), BCRA, SIIP, Ministerio de Economía y otros

Como se ha mencionado en el informe, el cuero curtido es el principal insumo para este sector y su valor explica el 56% de los costos totales¹⁰. Asimismo, las curtiembres pequeñas y medianas constituyen las principales proveedoras para esta industria.

Cuadro N° 3.3: Principal proveedor de cuero por rubro*, en %**

Principal proveedor	Marroquinería	Ropa	Talabartería	Accesorios	Total
Curtiembres chicas/medianas	57	67	50	44	53
Curtiembres grandes	21	8	25	22	22
Curtiembres chicas/medianas y Curtiembres grandes**	11	-	-	22	9
Curtiembres chicas/medianas y Distribuidores**	-	-	25	11	3
Curtiembres grandes y En curtiembre propia**	4	8	-	-	3
Distribuidores	4	8	-	-	3
En curtiembre propia	4	-	-	-	3
No contestó	-	8	-	-	3
Total general	100	100	100	100	100

Notas: (*) No incluye las firmas que sólo producen marroquinería en materiales distintos al cuero

(**) El respondiente asignó 50% de sus compras a cada uno de los tipos de proveedor mencionados

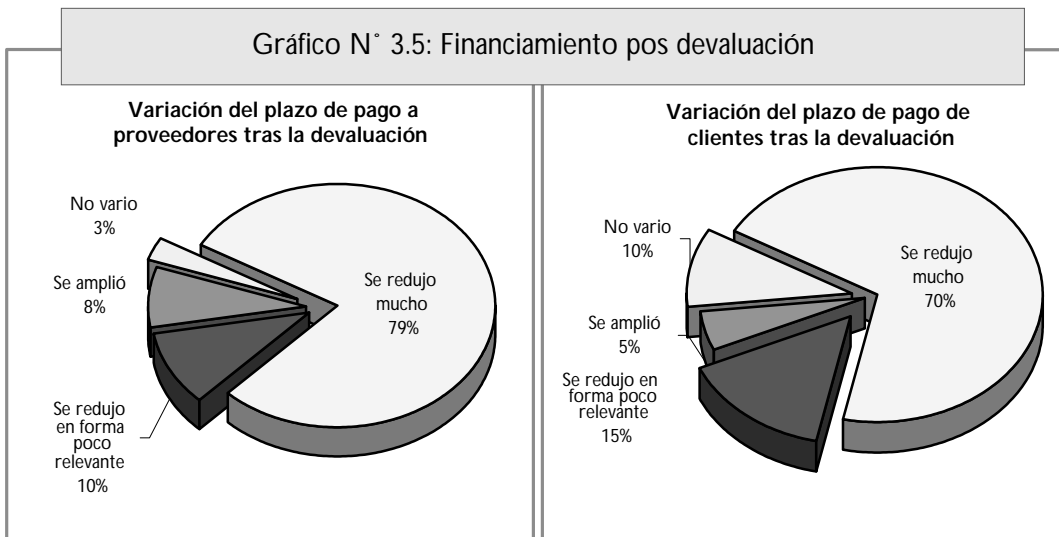
Fuente: Encuesta CEP

10) Durante la convertibilidad la participación del cuero sobre los costos totales estuvo en el orden del 50% y llegó a alcanzar, tras la devaluación, el 58% para bajar dos puntos en 2003.

11) Algunas de estas fuentes no aparecen en el cuadro por no haber sido consignadas como la principal fuente de aprovisionamiento, sino como un canal complementario.

El tamaño y la estructura de este sector constituyen elementos que inciden en las condiciones comerciales aguas arriba en cuestiones como la calidad de la materia prima, plazos de pago, etc. Por eso, un gran porcentaje de firmas recurre a curtiembres con escaso acceso a la exportación. En menor medida se utilizan también fuentes de aprovisionamiento alternativas como distribuidores, curtiembre propia, la importación y la producción propia a través de terceros¹¹. Cabe destacar que una porcentaje importante de fabricantes (casi el 50%) diversifica la compra de este insumo estableciendo un mix entre diferente tipo de proveedores.

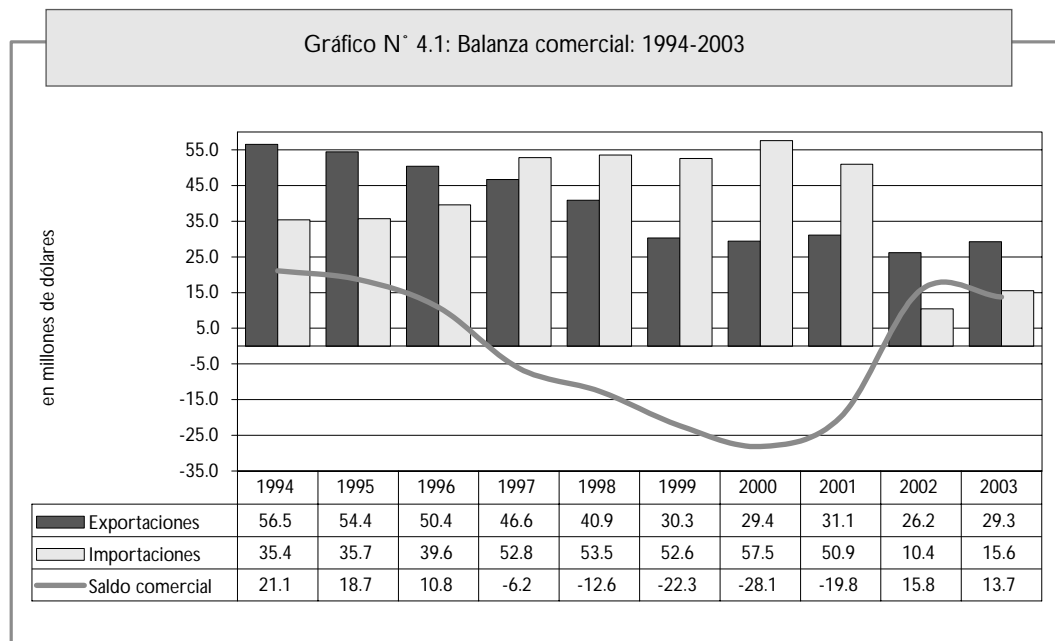
Otro aspecto que vale la pena señalar es que, tras la devaluación, los plazos de pago se achicaron notablemente y una gran parte de los productores debió realizar pagos al contado o por adelantado a sus proveedores a fin de no tener problemas de abastecimiento. Adicionalmente, la falta de crédito y la incertidumbre económica provocaron que esta situación fuera trasladada a los clientes¹² (integrantes de la cadena de comercialización), aunque en éste último caso, el plazo máximo se llegó a extender a 30 días.



Fuente: CEP en base a encuesta

4 - Comercio exterior

A lo largo del período 1994-2003 la balanza comercial del sector presentó tres etapas bien diferenciadas: en la primera (1994-97) y en la última (2002-3) el saldo fue positivo o superavitario y en la fase restante (1998-2001) el resultado fue negativo o deficitario.



Fuente: CEP en base a datos del Indec

12) Los principales canales de comercialización son: venta directa a través de locales propios, distribuidores y venta a minoristas.

La fase inicial -previa a 1997- presentó un achicamiento progresivo de la brecha comercial superavitaria, provocado tanto por una disminución de los envíos al exterior como por un aumento de las importaciones. Aquí parece haber prevalecido el crecimiento del mercado interno como origen de esta evolución.

La segunda etapa se inicia con el salto de casi 34% en las importaciones entre 1996 y 1997, pasando de 40 a 53 millones de dólares. Posteriormente, entre 1998 y 1999, las exportaciones observaron una fuerte caída de 30%, que agudizó el déficit.

En el último período, que comienza con la devaluación, el resultado vuelve a ser favorable fundamentalmente por el derrumbe de las importaciones en 2002 que superó en gran medida la caída en los despachos al exterior.

En definitiva, en 10 años se observa una gradual pero sistemática pérdida de inserción internacional del sector y un aumento de las importaciones hasta la devaluación.

4.1 - Evolución exportadora

Durante la convertibilidad la participación de las ventas externas en la producción sectorial parece haberse ido reduciendo, desde algo más del 10% previo al "tequila", hasta un entorno de 5% en 2001. Ello puede atribuirse fundamentalmente a que las exportaciones disminuyeron casi 45% en siete años, pasando de 56 millones de dólares a 31 millones en el último año de paridad fija.

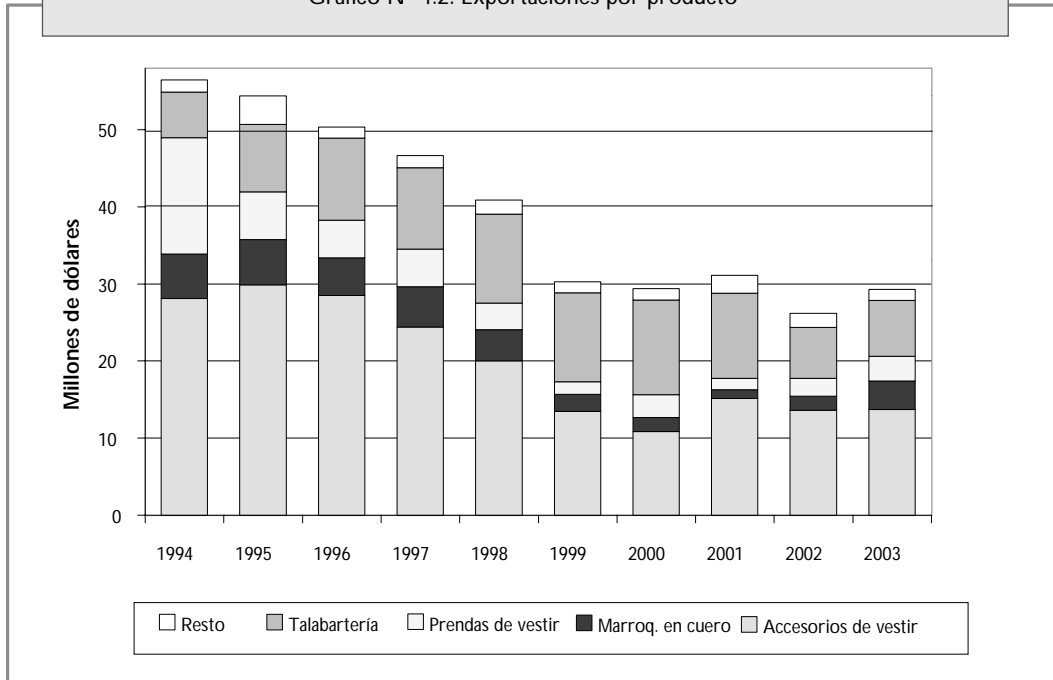
Un factor relevante en esta trayectoria fue la pérdida de competitividad por la apreciación cambiaria real, para un sector con ciertas dificultades de inserción externa. A ello se sumó la gradual disminución en los reintegros. Estos eran del 20% en 1994, del 15% al año siguiente, del 10% en el año siguiente y fueron llevados a 12% en 2000. En 2002 -tras la fuerte mejora del tipo de cambio- tal alícuota se redujo a 6% y además se agregó un derecho de exportación del 5%.

Entre 1994 y 2001 los productos que tuvieron mejor desempeño en los mercados internacionales fueron los accesorios de vestir -fundamentalmente cinturones- y los artículos de talabartería, con una participación promedio del 49% y del 26%, respectivamente. Asimismo, las prendas de vestir y la marroquinería alcanzaron un media cercana al 10% del total exportado. Debe señalarse que talabartería fue el único rubro que no presentó grandes cambios (en monto y volumen); es por ello que, al reducirse las colocaciones del resto de los grupos, ésta categoría aumentó su participación sobre el total exportado.

El principal destino de las exportaciones durante esos ocho años fue Estados Unidos, al cual se dirigieron en promedio alrededor del 58% de las ventas. El segundo lugar lo ocupó Chile, aunque con una participación mucho menor, que osciló entre 6% y 8%. Otros mercados destacables fueron Alemania, Brasil, Holanda, Francia, España y Reino Unido, aunque con una incidencia menos significativa.

Tras la devaluación, las exportaciones cayeron 16% en 2002, para recuperarse en 2003 casi 12%, volviendo a valores cercanos a los de 2000.

Gráfico N° 4.2: Exportaciones por producto

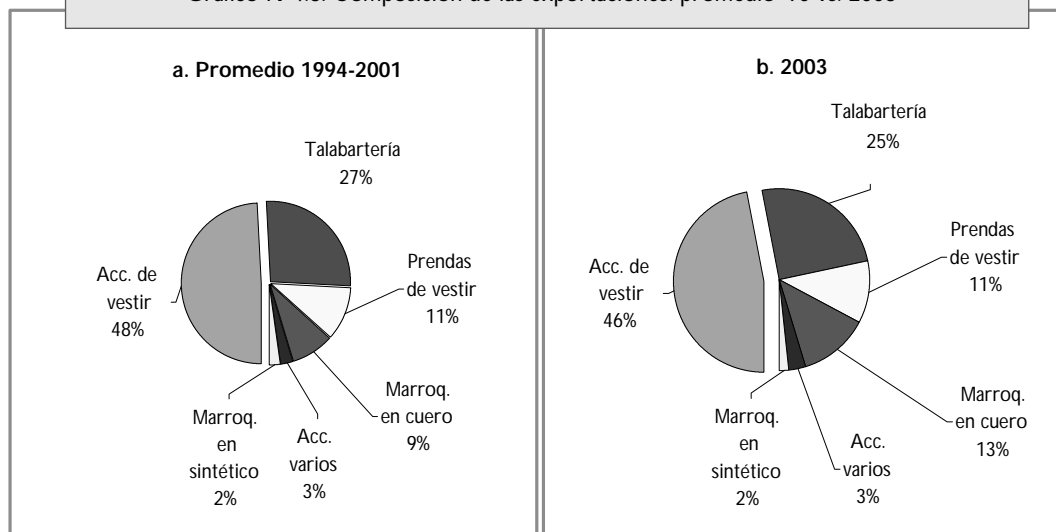


Fuente: CEP en base a datos del Indec

A diferencia de lo sucedido en los '90, en 2002 los productos de talabartería cayeron 40%¹³, al tiempo que los artículos de marroquinería en cuero y las prendas evidenciaron una fuerte recuperación de 62% y 56%, respectivamente.

En 2003, la talabartería creció apenas un punto y los dos últimos rubros mencionados continuaron el camino ascendente iniciado en 2002, que coincidió con el repunte del mercado interno. Por su parte, los dos rubros que se caracterizan por tener un perfil menos exportador -marroquinería

Gráfico N° 4.3: Composición de las exportaciones: promedio '90 vs. 2003



Fuente: CEP en base a datos del Indec

13) En monto

textil y sintética y accesorios varios- cayeron en 2002 y en 2003. Más allá de su tradicional falta de perfil exportador, estas categorías -competidas fuertemente por la importación durante la convertibilidad- tras la devaluación del peso se dedicaron fundamentalmente al mercado interno. Cabe destacar que la etapa pos devaluación marcó la entrada de un mayor número de empresas al negocio exportador. Así, según datos de la Encuesta CEP, mientras que en 2001 el 20% de los consultados vendía sus productos en el exterior, en 2002 lo hacía el 48% y en 2003, el 58%. Adicionalmente, marroquinería en cuero y prendas de vestir fueron las categorías en las que se incorporaron mayor cantidad de firmas: en el primer caso, entre el 2001 y el 2003, se cuadruplicaron los integrantes y en el otro crecieron el 150%.

Por otro lado, en estos dos rubros la participación de las empresas en las exportaciones se encuentra menos concentrada que en talabartería y accesorios de vestir. De hecho, en 2003 sólo cuatro firmas representaron un poco más del 60% de las colocaciones externas del conjunto de las manufacturas de cuero. De ellas, una produce accesorios de vestir (cinturones) y las tres restantes, artículos de talabartería.

En cuanto al destino de las exportaciones, Estados Unidos y Chile siguieron siendo los principales destinos en el nuevo escenario económico, manteniendo participaciones similares sobre el total de exportaciones de manufacturas de cuero. En 2003 ellas fueron de 53% y 8%, respectivamente. Entre los países con menor peso relativo sí existieron algunas variaciones. España, que compraba el 1% de las manufacturas locales exportadas durante la convertibilidad, pasó a una porción casi idéntica a la de Chile, con el 8%. Por su parte los brasileños disminuyeron de una etapa a otra del 4,5% al 1,2% en la torta de destinos. Vale la pena señalar que la gran caída de las ventas a Brasil se produjo en 1999 con la devaluación del real. Desde ese momento no vuelven a superar los 700 mil dólares, luego de que hasta entonces se movieran entre los 2,5 y los 3,5 millones de dólares.

Cuadro N° 4.1: Ranking de los principales destinos por producto: 2003 vs. '90

		Principales destinos			
			1°	2°	3°
Rubro	Accesorios de vestir	2003	EEUU (87%)	Chile (6%)	Japón (2%)
		Prom. 94-01	EEUU (86%)	Chile (3%)	Reino Unido (3%)
	Marroquinería en cuero	2003	España (27%)	Chile (23%)	EEUU (14%)
		Prom. 94-01	EEUU (33%)	Brasil (16%)	Alemania (13%)
	Prendas de vestir	2003	Chile (19%)	EEUU (18%)	España (16%)
		Prom. 94-01	Chile (36%)	EEUU (23%)	Brasil (10%)
	Talabartería	2003	EEUU (33%)	Francia (9%)	Países Bajos (8%)
		Prom. 94-01	EEUU (36%)	Países Bajos (14%)	Francia (11%)
	Total (*)	2003	EEUU (53%)	Chile (9%)	España (8%)
		Prom. 94-01	EEUU (58%)	Chile (6%)	Alemania (5%)

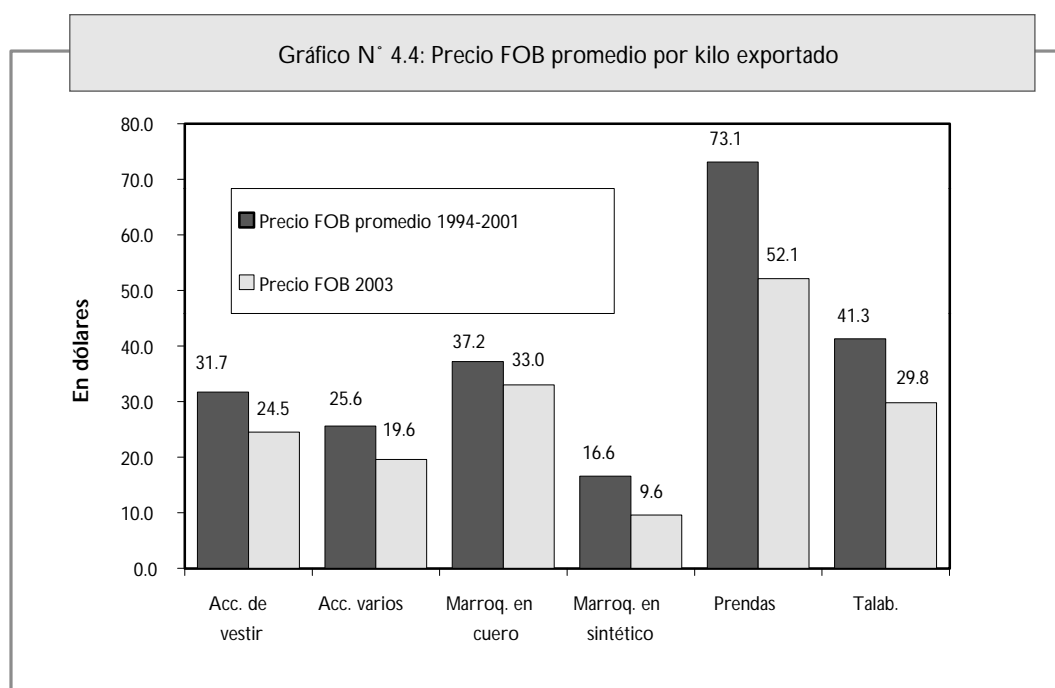
Nota (*): El total incluye, además de los rubros que aparecen en el cuadro, los productos de marroquinería en sintético y accesorios varios

Fuente: CEP en base a datos del Indec

En el cuadro se ven los primeros tres destinos para los productos con mejor performance exportadora. En accesorios de vestir y talabartería, Estados Unidos constituyó en 2003 y durante el

período 1994-2001 el principal mercado. En prendas de vestir, Chile resultó ser nuestro comprador número uno para ambas etapas. En el caso de marroquinería en cuero, en 2003 España desplazó a Estados Unidos del primer lugar.

Un rasgo remarcable del escenario pos devaluación es la caída generalizada del valor en dólares por kilogramo exportado en todos los conjuntos de productos. En la mayoría de los rubros los precios en 2002 disminuyeron respecto a 2001 entre 25% y 40%, con excepción de los productos de marroquinería en cuero, en donde cayeron algo menos (alrededor del 7%). En 2003, hubo una recuperación del valor en todas las categorías, a excepción de prendas de vestir, que cayó poco más de 1%.



Fuente: CEP en base a datos del Indec

Un aspecto que cobra particular relevancia en este sector es que las exportaciones permiten hacer los flujos de producción menos dependientes del más incierto devenir del pequeño mercado local, al tiempo que impulsa -o debería impulsar a los productores- a estabilizar la calidad de sus entregas.

Finalmente cabe preguntarse -por tratarse de productos cuyos mercados están sujetos a la lógica de la moda, con frecuentes cambios de tendencia- sobre la incidencia de los esfuerzos en diseño de producto sobre la performance exportadora en estas ramas.

Cuadro N° 4.2: Distribución de las firmas según su orientación exportadora e inversión en diseño

		Exportación / Ventas en %			
		Rangos	Más del 75%	Entre el 50 y el 75%	Entre el 25 y el 50%
Gasto en diseño / Ventas en %	Más del 15%	13.0%	4.3%	4.3%	0.0%
	Entre el 10 y 15%	0.0%	0.0%	4.3%	8.7%
	Entre el 5 y el 10%	4.3%	8.7%	4.3%	17.4%
	Menos del 5%	0.0%	4.3%	0.0%	26.1%

Fuente: CEP en base a encuesta

Si bien la encuesta realizada a los actores de este sector no revela una relación concluyente entre ambos factores, hay evidencia de una mayor orientación exportadora entre quienes realizan mayores inversiones en diseño de los productos. Por otro lado, la mayor parte de los exportadores (65%) no gastan más del 10% de su facturación en este ítem.

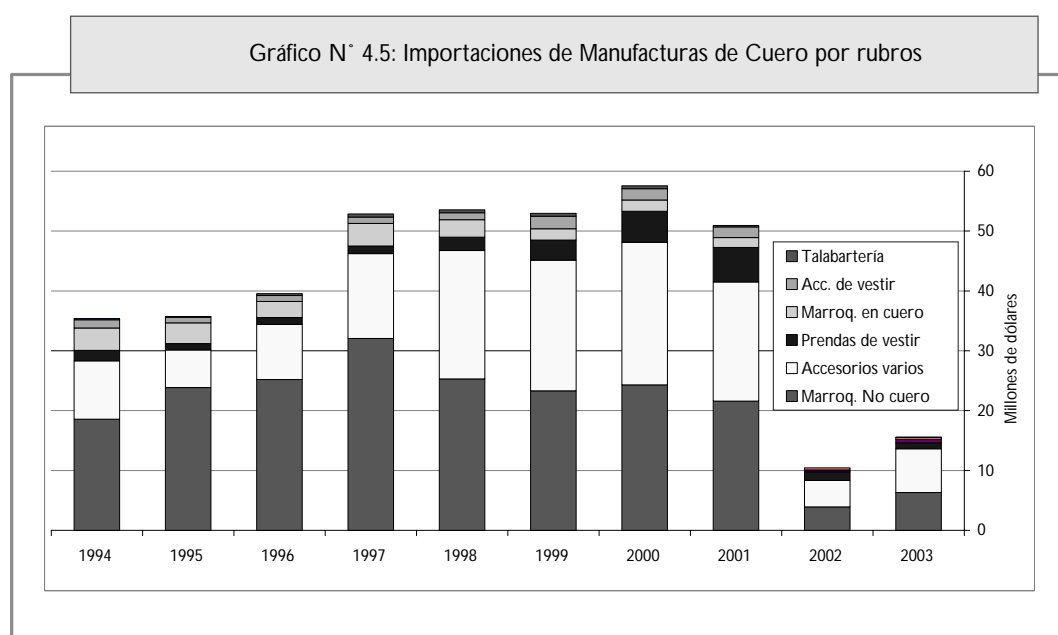
4.2 - Importaciones

Durante el período 1994-2001 las importaciones crecieron casi ininterrumpidamente, pasando de los 35,4 millones de dólares en 1994 a 51 millones en 2001. Como se señaló al principio de este apartado el salto más grande se produjo entre los años 1997 y 1998, cuando se incrementaron 34%.

Los productos más afectados fueron los artículos de marroquinería textil y sintética y de accesorios de cuero (guantes para deporte, pulseras para reloj, llaveros, etc), que explicaron entre el 80% y el 85% del total de los ingresos del exterior. Estas dos categorías presentaron déficit en su balanza comercial a lo largo de toda esa etapa, siendo además -como se dijo anteriormente- las menos importantes entre las exportaciones del conjunto.

Existen diversos factores que explican por qué éstos rubros fueron los más vulnerables a las importaciones:

- la tecnología y la escala constituyen factores más decisivos en la competitividad de los artículos de marroquinería en textil y sintético y en accesorios varios que en los otros productos, más artesanales y menos capital intensivos. Por eso, los productores locales presentaron mayores dificultades a la hora de competir con el principal exportador de los mismos: China.
- Se trata de las categorías menos *cuero-intensivas* de todo el conjunto de manufacturas de cuero, tal como ha sido definido en el presente informe. En ambas ese insumo tiene escasa o nula incidencia en el costo, lo que reduce sensiblemente la ventaja de la disponibilidad de insumo.

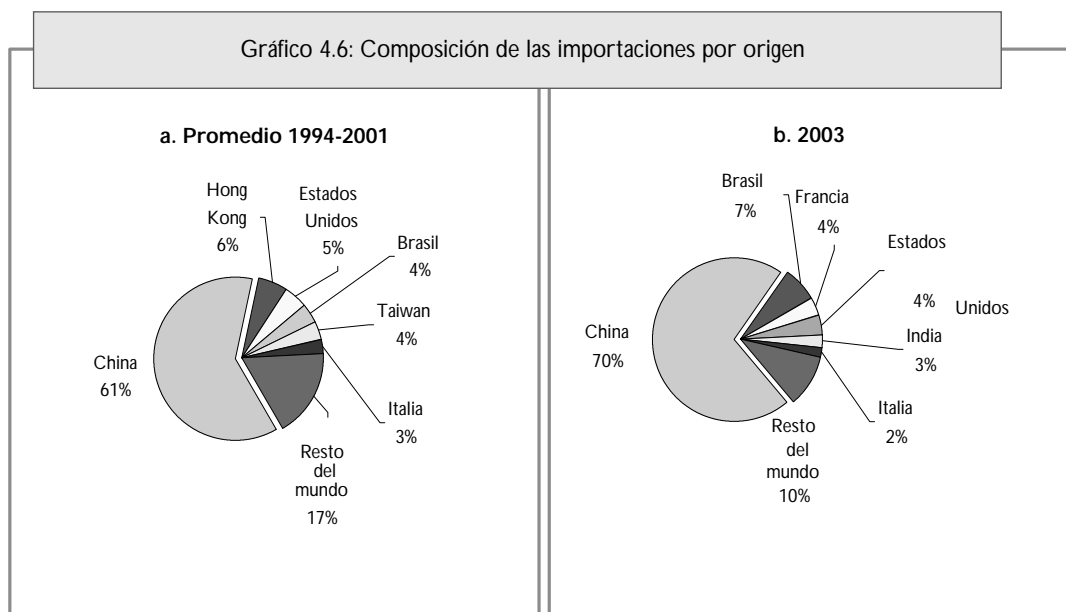


Fuente: CEP en base a datos del Indec

El principal origen de las importaciones durante ese período fue China, el cual explicó el 61,8% de las mismas; le siguieron en orden de importancia, pero muy alejado de éste, Hong Kong (5,8%), Estados Unidos (4,5%), Brasil (3,9%), Taiwan (3,6%) e Italia (2,9%). Cabe destacar que la competencia de productos chinos fue importante en todas las categorías, pero se hizo más fuerte en aquellos productos como marroquinería en sintético y accesorios varios, explicando el 68% y 63% del total importado. En el resto de los rubros fue más baja la concentración de los orígenes.

Tras la devaluación las importaciones se redujeron 80%, pasando de casi 51 millones de dólares en 2001 a poco más de 10 millones en 2002. El año pasado, merced a la apreciación cambiaria, la mayor predictibilidad macroeconómica y la fuerte recuperación del nivel de actividad, aumentaron las importaciones en el orden del 50%, que aún así mantienen su nivel muy alejado de los de la convertibilidad.

En 2003, la composición por rubros de las compras externas cambió un poco respecto de la predominante en la década pasada. La participación de accesorios varios creció (de 32% a 47%), cayó la de marroquinería en sintético (de 53% a 41%) y prácticamente desapareció la de talabartería.



Fuente: CEP en base a datos del Indec

En 2003, China acentuó su posición de principal origen; ya que su participación en la torta importadora -que se redujo fuertemente- se amplió en nueve puntos porcentuales. Por otra parte, tras la fuerte depreciación del peso los principales cambios en materia de países vendedores a la Argentina son:

- Brasil se convirtió en el segundo origen en importancia con el 7%;
- las compras de manufacturas a Hong Kong y Taiwan se redujeron significativamente;
- los productos provenientes de Francia ganaron peso, particularmente en marroquinería en cuero, de las cuales representaron la mitad;

- India fue otro país que ganó participación y ocupó un espacio importante como oferente de prendas de vestir.

Cuadro N° 4.3: Precio CIF promedio por kilo importado

	Promedio 1994-2001		2003	
	Mundo	Mundo s/China	Mundo	Mundo s/China
Accesorios de vestir	5.0	12.6	5.4	10.6
Accesorios varios	4.1	7.1	2.5	8.5
Marroq. en cuero	12.8	31.9	36.3	56
Marroq. en sintético	4.3	6.4	2.7	6.4
Prendas de vestir	44.9	63.6	36.5	95.3
Talabartería	8.7	10.5	4.9	22.8

Fuente: CEP en base a datos del Indec

En 2003 los valores promedio por kilo importado disminuyeron en la mayoría de los rubros respecto de los prevalentes durante el período 1994-2001. La única excepción la constituyeron los artículos de marroquinería en cuero, que crecieron alrededor del 180% y los de accesorios de vestir que se incrementaron casi el 1%.

Cabe destacar que, en general, el precio de las importaciones chinas es muy inferior a las del resto del mundo, lo que hace caer fuertemente el valor medio de los productos que ingresan del exterior.

Por último, cabe destacar que, tanto en los '90 como en los años pos devaluación, los precios de exportación superan ampliamente a los de importación, llegando en algunos casos a ser seis veces mayores. El único rubro donde la brecha se reduce considerablemente es en el de prendas de vestir.

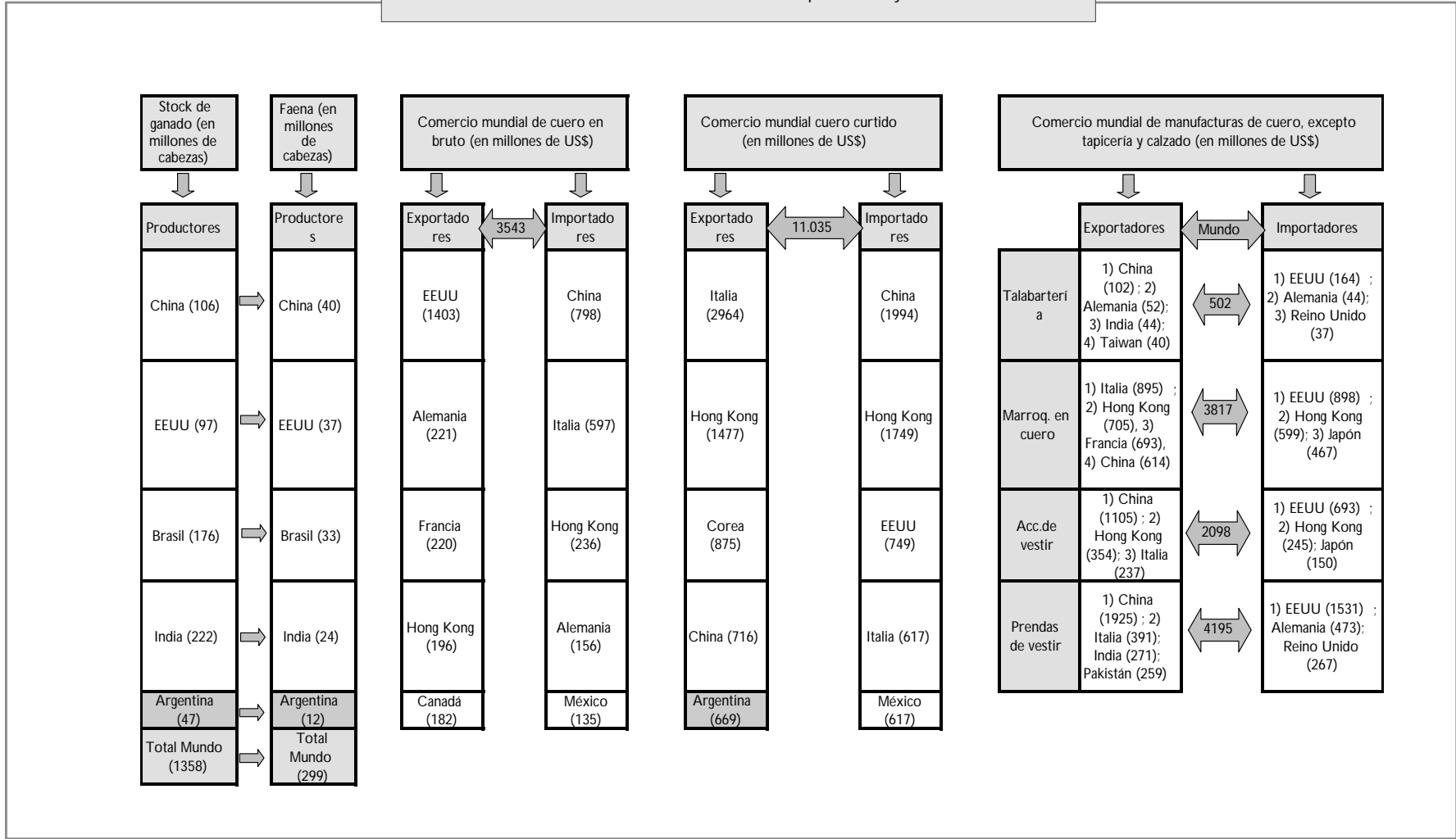
5 - Contexto internacional

El desarrollo de la industria del cuero en la Argentina guarda relación con el esquema productivo existente en el mundo, en el cual son países industrializados las usinas de diseño y productos de alta calidad y los que poseen los canales de distribución y comercialización. Asimismo, el mundo desarrollado constituye el grueso de la demanda por los artículos finales, al tiempo que es en los países en desarrollo donde se lleva a cabo parte importante de la producción industrial del cuero y de sus manufacturas, en función de la disponibilidad de materia prima -en el primer caso- o de abundancia de mano de obra -en el restante-.

Desde una perspectiva más general, la cadena del cuero y sus manufacturas se caracteriza por presentar un grado importante de internacionalización de la producción. En la localización de los diversos eslabones entran en juego aspectos como la disponibilidad de materia prima, el costo de la mano de obra (con diversos grados de calificación), existencia de legislaciones medioambientales, innovación tecnológica, especialización de la producción e innovación y desarrollo de diseños.

En mayor o menor medida, tales factores incidieron para que, en los últimos veinte años, se produjera una redistribución geográfica de la producción, fundamentalmente desplazándose desde los países

Cuadro N° 5.1: Contexto mundial: producción y comercio

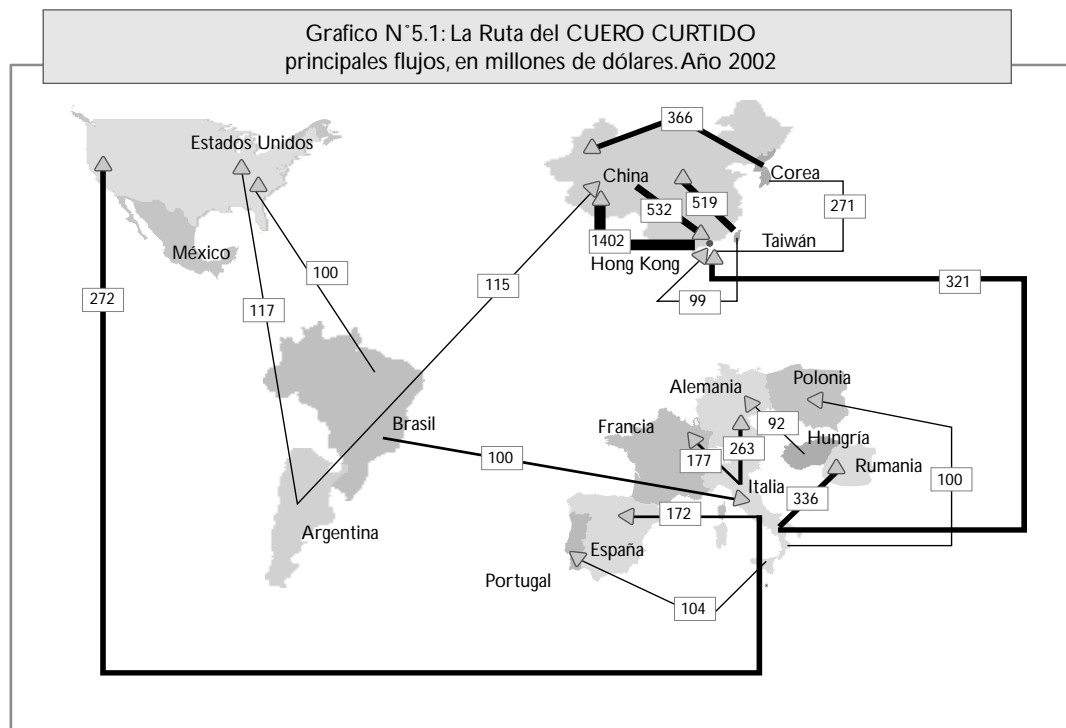


Fuente: CEP en base a datos de FAO, Comtrade, Indec

industrializados hacia las economías semi industrializadas o en desarrollo, que, en general, tienen menores costos laborales.

Así, dentro de este nuevo esquema global los países industrializados han avanzado en la especialización de la producción, es decir, en el desarrollo de productos diferenciados por su alta calidad y diseño; en la creación de joint ventures con productores de los países en desarrollo y en la coordinación de redes internacionales de producción.

Por su parte, los países en desarrollo muestran un importante crecimiento de la industria curtidora. Entre los mismos se distinguen dos grupos: a) aquellos que, como Taiwan y Corea, carecen de producción de cueros crudos relevante, por lo que dependen de la importación de los mismos, poseen mano de obra calificada a salarios bajos, tienen fuertes vínculos con manufacturas o distribuidores en los países industrializados y presentan incentivos para la producción para la exportación y b) otros, como Argentina e India, que disponen de importantes recursos de materias primas. Cabe destacar que ambos países, además de tener experiencia en la industria del cuero, dieron impulso a este sector al imponer restricciones a la exportación de cueros crudos para fomentar el curtido dentro del país.



Un análisis del comercio internacional brinda algunas pistas del esquema de especialización que existe en el mundo a lo largo de la cadena del cuero. Siguiendo la línea divisoria entre países industrializados y en desarrollo, se observa que dentro de los primeros existen dos grupos bien diferenciados:

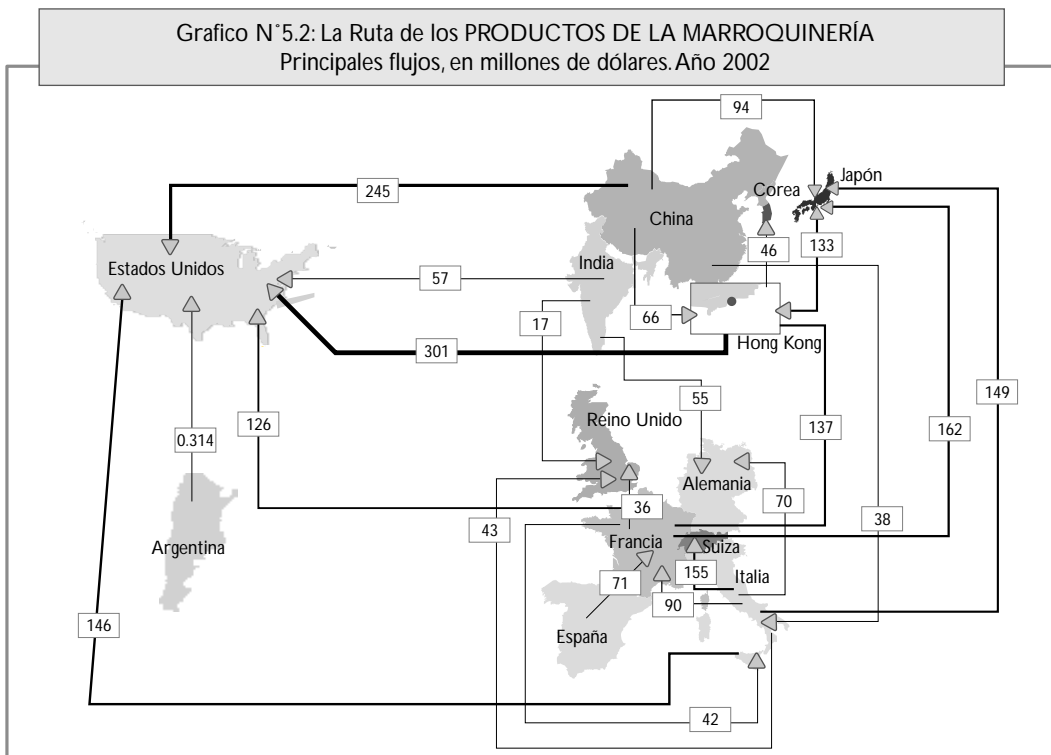
- países que se han especializado en el diseño y la comercialización, entre los que se destaca Italia y -en menor medida- Francia. Italia constituye un importante demandante de cueros crudos (ocupa el segundo lugar, detrás de China), siendo a su vez el principal exportador de cueros

curtidos (representa el 27% de la oferta total) y un importante exportador de manufacturas diversas.

- el conjunto de los restantes países desarrollados que son importadores netos de manufacturas - y en algunos casos de cuero curtido-, claramente encabezado por los Estados Unidos, que es el principal demandante global de productos de talabartería, marroquinería en cuero y accesorios y prendas de vestir, absorbiendo un poco más del 30% de la oferta mundial (calculada en 10 mil millones de dólares, en 2002).

Cabe destacar que muchos países desarrollados poseen una relativamente importante faena bovina, pero son exportadores netos de cuero primario, al inicio de la cadena, al tiempo que “reaparecen” al final de la misma como demandantes de artículos de cuero. Ello puede explicarse por dos motivos fundamentales. Por un lado la existencia de legislaciones medioambientales que desalientan o prohíben el procesamiento de cueros crudos. Debe recordarse en este sentido que las primeras etapas de la actividad de curtiembre es altamente contaminante.

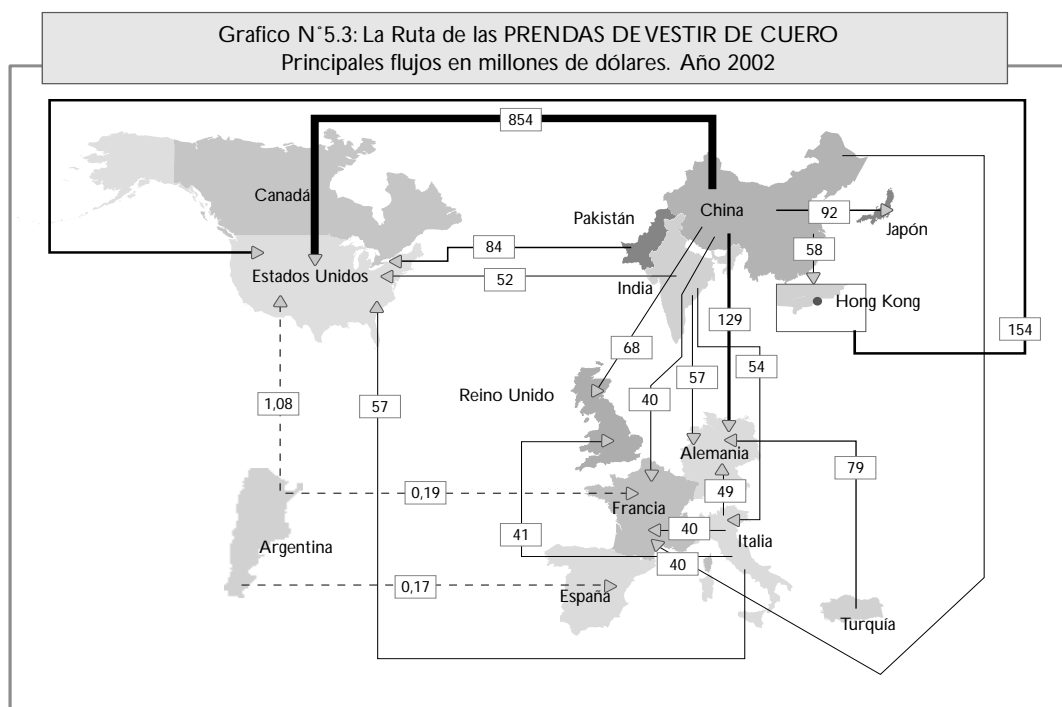
En segundo término, buena parte de la elaboración de productos finales de cuero (incluyendo calzado) es intensiva en mano de obra, factor relativamente caro en las economías industrializadas. Es así que entre los principales exportadores mundiales de cuero crudo aparecen países como Estados Unidos, Alemania, Francia o Canadá.



Fuente: CEP en base a datos del TRADEMAP

En cuanto a los países en desarrollo que participan como productores en algún eslabón de la *cadena del cuero*, también puede establecerse una segmentación entre los que juegan un rol a partir de su disponibilidad de materia prima y aquellos que lo hacen en función de la abundancia de mano de obra.

En general, los del primer grupo han evidenciado un claro avance sobre la industria curtidora. Así, países como Argentina y Brasil se convirtieron en importantes exportadores de cueros curtidos. Las naciones con abundancia de mano de obra, por su parte, han tenido un mayor desarrollo de la industria manufacturera. Ejemplos de ello son algunas asiáticas “típicas” en este sentido como India, Taiwan y Pakistán, así como otros países que aprovechan un menor costo relativo respecto de sus vecinos más próximos. Tal es el caso de Turquía, México y ciertas naciones del este europeo. Dentro de los mercados emergentes, China y Hong Kong¹⁴ merecen un comentario aparte. El caso de China resulta interesante porque es un país que interviene activamente en cada una de las etapas de la cadena. Es el mayor productor de ganado bovino en el mundo, es un fuerte importador de cueros crudos, exporta e importa cueros curtidos y es el primer exportador de manufacturas. De hecho, participa de las dos tipologías detalladas más arriba.



Fuente: CEP en base a datos del TRADEMAP

Por su parte, Hong Kong interviene en el mercado internacional pero desarrollando una función comercial y de distribución, que consiste básicamente en la importación y exportación de cueros y productos finales. Resulta algo así como una posible vía de acceso a proveedores chinos. Esta función de intermediario representa para este país el 95% del comercio exterior de estos productos. Los datos de empleo de Hong Kong ponen de manifiesto esta situación: mientras que en 2002 existían 84 establecimientos productivos con 390 empleados, el negocio de compra y venta en el mercado mundial requeriría 4216 establecimientos que ocupaban a 18.551 personas.

14) Si bien desde 1999 forma parte integrante de China, Hong Kong es considerado un “país” diferenciado en las estadísticas de comercio internacional y -por sus especiales características aduaneras- conviene darle tal tratamiento en el análisis.

6 - Reflexiones finales

El sector de las manufacturas de cuero (exceptuando calzado y tapicería) ha evidenciado desde la segunda mitad de 2002 una rápida recuperación fruto de la combinación de tres factores: aumento de las ventas en el mercado interno (timoneadas fundamentalmente por el turismo), mejor performance exportadora y, en menor medida, sustitución de importaciones.

En tal sentido, el cambio en los precios relativos producto de la devaluación tuvo efectos contradictorios sobre el mercado local. Por un lado, generó una menor demanda por parte de los "residentes", en virtud de la fuerte caída de la capacidad de compra para quienes mantuvieron su ingreso relativamente fijo en pesos; y por el otro, promovió un mayor flujo de turistas extranjeros que resultaron ser ávidos compradores de productos de cuero.

Tras un repaso de las condiciones generales que apuntalaron esta recuperación a partir de 2002, parece atinado dudar de la sostenibilidad en el largo plazo de este esquema. Es probable que el tiempo y la propia recuperación económica y hasta institucional reduzca la brecha de precios y salarios entre nuestro país y el resto del mundo. Además, una estrategia que centre la competitividad de una industria en la preminencia de bajos salarios resulta poco viable en la medida en que la Argentina no es un país "estructuralmente" mano de obra abundante; dicho de otra manera, es improbable que en esta materia podamos competir con naciones superpobladas como China, India, Pakistán u otras del sudeste asiático.

Por otra parte, teniendo en cuenta que el mercado en la Argentina es relativamente chico y que las manufacturas de cuero se caracterizan por tener alta elasticidad ingreso, el principal factor potencial de un crecimiento estructural son las exportaciones. Como se ha visto, la participación de nuestro país en el comercio de los productos ubicados aguas abajo del curtido, en la cadena manufacturera del cuero es absolutamente irrelevante.

Por eso, complementariamente a la ventaja que representa tener el cuero en el país, es necesario desarrollar otro tipo de habilidades que permitan expandir el crecimiento de esta industria y de su capacidad exportadora.

Como se ha visto, los países en desarrollo exportan típicamente -al gusto de Hecksher y Ohlin- aquellos bienes cuya producción es intensiva en los factores en los que están dotados en forma abundante. Por su parte, fundamentalmente los países industrializados como Italia y Francia -aunque también algunos menos desarrollados, como Hong Kong o Turquía- han demostrado que, independientemente de su dotación natural de factores, es posible la adquisición y el desarrollo de otras ventajas que les permitieron tomar posiciones de relevancia en el mercado mundial de esos artículos.

Una medida muy utilizada para analizar los patrones comerciales de los países es el coeficiente de ventajas comparativas reveladas (VCR), desarrollado originalmente por Bela Balassa en 1965¹⁵. Esta medida permite determinar si un producto posee ventajas comparativas o no. Tomando el caso de Argentina y utilizando el VCR¹⁶ en los productos de manufacturas de cuero y de cuero terminado, se ve claramente que nuestro país presenta ventajas comparativas en la producción de cuero,

15) Publicado en "Trade liberalization and revealed comparative advantage", Manchester School 33, pp. 99-123

16) El coeficiente de Ventajas Comparativas Reveladas se define como $VCR_{ij} = (X_{ij} / X_j) / (X_{iw} / X_w)$ donde:
 X_{ij} = exportaciones del país j del producto i
 X_j = exportaciones totales del país j
 X_{iw} = exportaciones mundiales del producto i
 X_w = exportaciones totales mundiales

aunque no así en la de manufacturas; resultado que encuadra perfectamente con el esquema internacional anteriormente descrito.

Cuadro N° 6.1: Comparación del Índice VCR: Argentina vs. otros países

Índice de VCR	Año 2002				
	Argentina	China	Italia	Francia	España
manufacturas de cuero	0.27	6.25	2.27	1.64	0.81
cuero curtido	2.63	1.27	6.74	0.33	0.87

Nota: Si el coeficiente de VCR es superior a 1, el país j tiene una ventaja comparativa en ese producto ya que la importancia de sus exportaciones en el patrón exportador del país es mayor que la importancia de ese producto en la composición total mundial del comercio.

Fuente: CEP en base a datos del Indec y Comtrade

Así, la adquisición de nuevos factores competitivos, en adición al ya existente (disponibilidad de cuero), constituye una condición necesaria para que esta industria desarrolle una capacidad exportadora capaz de ser “locomotora” de su crecimiento. Para ello es necesario que las fuerzas del Estado y del empresariado local converjan en la configuración de una mirada estratégica del sector, que apunte justamente a la adquisición de esas nuevas capacidades competitivas.

Diversos factores dificultan que los esfuerzos en este sentido –de gestión, de marketing, de ingeniería– sean enfrentados exclusiva e individualmente por los productores. Entre ellos se cuentan la reducida escala de los agentes productivos, la segmentación del mercado de crédito, la historia de incertidumbre económica que termina por subir la tasa de descuento con la que se evalúa cualquier proyecto en nuestro país, la necesidad de coordinación entre agentes, no sólo por cuestiones de tamaño sino también por la propia naturaleza *sistémica* de la problemática de la competitividad, etc.

El creciente convencimiento tanto en la esfera pública como en la privada respecto de la necesidad de un abordaje a nivel cadena productiva, y del rol central de los mercados externos para el desarrollo de la misma, parecen marcar una buena señal en este sentido.

Referencias bibliográficas

Balassa, Bela (1965), "Trade Liberalization and Revealed Comparative Advantage", *Manchester School* 33, pp. 99-123.

Erkekdjian, Melina (2003), "Análisis de la tendencia del mercado internacional de manufacturas de cuero", *Fundación Export-Ar*, pp. 8-24, Buenos Aires.

French Davis, Ricardo (1990), "Ventajas comparativas dinámicas: un planteamiento neoestructuralista", *Cuadernos de la Cepal* N° 63.

Giberti, Horacio C.E. (1980), "Historia Económica de la Ganadería Argentina", Ediciones Solar, Buenos Aires.

Helft, Daniel (1988), "Calzados y artículos de cuero", *Perspectivas de las exportaciones de algunos sectores industriales, Agroindustria Exportadora*, Buenos Aires, SECyT.

Hong Kong Trade Development Council (2003), "Hong Kong's Leather Consumer Goods Industry".

Lugones, Gustavo; Porta Fernando (1999), "La industria del cuero y sus manufacturas en la Argentina. ¿Un cluster en desarticulación o un complejo desarticulado?", *Instituto de Estudios Sociales de la Ciencia y la Tecnología, Documento de Trabajo* N° 16, Universidad Nacional de Quilmes.

Martens, Anahí (2002), "Sector de Cuero y Calzado", *Comisión Nacional para el mejoramiento de la Educación Superior, Estudios Especiales - Sectores Productivos*.

Orestes Zilocchi, Hugo (2002), "Cadena de Valor del Cuero", SAGPYA, Ministerio de Economía y Producción.

Revista Cima, Varios números, editada por la Cámara Industrial de las Manufacturas del Cuero y Afines de la República Argentina (CIMA).

Revista Cuero, Varios números, editada por la Cámara de la Industria Curtidora Argentina (CICA).

Unión Industrial Argentina (1960), "Evolución y Perspectivas de la Industria del cuero en la Argentina", *Revista de la UIA*.

Vibes, Jorge (1990), "El ciclo productivo del cuero vacuno y sus manufacturas en la Argentina", *Secretaría de Planificación, Ministerio de Economía y Producción*.