

TEXTO PARA DISCUSSÃO

N° 149

**Impacto del
proceso de
integración del
MERCOSUR sobre
el sector calzado**

**Marta Bekerman,
Paulo Guilherme
Corrêa e
Laens S.**

**Novembro de
1999**

Impacto del proceso de integración del Mercosur sobre el sector calzado

**INFORME CONSOLIDADO DE LOS CASOS
DE ARGENTINA, BRASIL Y URUGUAY**

**REALIZACIÓN DE LOS INFORMES DE AVANCE NACIONALES:
CENES (ARGENTINA)¹, FUNCEX (BRASIL)² Y CINVE³ (URUGUAY)**

**REALIZACION DEL INFORME DE AVANCE CONSOLIDADO:
CENES (ARGENTINA)**

Novembro de 1999

¹ A cargo de Bekerman M. y Sirlin P., con la colaboración de Grimblatt G, Laudoni M. y Spinelli L.

² A cargo de Correa P.G.

³ A cargo de Laens S. y Osimani R.

SUMÁRIO

1. INTRODUCCION	7
2. CONTEXTO INTERNACIONAL	8
2.1. PATRONES DE ORGANIZACIÓN INDUSTRIAL, PRINCIPALES ACTORES Y FORMAS DE COMPETENCIA	8
2.2. FACTORES DETERMINANTES DE LA COMPETITIVIDAD DEL SECTOR	9
2.3. TENDENCIAS DE LA LOCALIZACIÓN INDUSTRIAL Y EL COMERCIO INTERNACIONAL	11
3. MARCO DE LAS POLITICAS ECONOMICAS Y REGULATORIAS	13
3.1. FACTORES MACROECONÓMICOS	13
3.2. POLÍTICAS COMERCIALES Y DE REGULACIÓN SECTORIAL DE ÁMBITO NACIONAL	16
3.3. POLÍTICAS COMERCIALES Y DE REGULACIÓN SECTORIAL DE ÁMBITO SUBREGIONAL	20
4. ESTRUCTURA Y DESEMPEÑO DEL SECTOR	23
4.1. ORÍGENES Y DESARROLLO DEL SECTOR	23
4.2. ESTRUCTURA DEL SECTOR CALZADO EN EL MERCOSUR	24
4.3. DESEMPEÑO DEL SECTOR	27
4.3.1. <i>Producción y Consumo Aparente</i>	27
4.3.2. <i>Inversión</i>	30
4.3.3. <i>Precios y costos</i>	31
4.3.4. <i>Empleo y productividad</i>	33
4.3.5. <i>Competitividad</i>	35
5. INDICADORES TRADICIONALES DEL COMPORTAMIENTO DEL COMERCIO	38
5.1. COMERCIO DEL MERCOSUR CON TODO EL MUNDO	38
5.1.1. <i>Exportaciones e importaciones globales</i>	38
5.1.2. <i>Coefficientes de Exportación y de Penetración de Importaciones</i>	40
5.1.3. <i>Origen y destino del comercio exterior regional</i>	41
5.1.4. <i>Composición del comercio de calzados de Argentina, Brasil y Uruguay</i>	42
5.1.5. <i>Indice de Ventajas Comparativas Reveladas</i>	45
5.1.6. <i>Indice de Comercio Intraindustrial</i>	45
5.2. COMERCIO INTRAZONA EN EL MERCOSUR	46
5.2.1. <i>Exportaciones e importaciones intrazona</i>	46
5.2.2. <i>Composición del comercio intrarregional</i>	48
5.2.3. <i>Indicador de Desempeño Comercial</i>	50

5.2.4. <i>Indicador de Comercio Intraindustrial Intrazona</i>	51
5.2.5. <i>Indice de Orientación Regional de las Exportaciones</i>	52
6. IMPACTOS Y EFECTOS DINAMICOS ATRIBUIBLES AL PROCESO DE INTEGRACION SUBREGIONAL	53
6.1. ANÁLISIS DE LOS IMPACTOS ECONÓMICOS DE CARÁCTER ESTÁTICO DEL PROCESO DE INTEGRACIÓN	53
6.2. IMPACTOS DE CARÁCTER DINÁMICO DEL PROCESO DE INTEGRACIÓN	57
6.2.1. <i>Presión competitiva y reconversión sectorial</i>	58
6.2.2. <i>Ampliación del mercado regional, aprovechamiento de economías de escala y scope, y aprendizaje de la actividad de exportación</i>	61
6.2.3. <i>Incorporación de tecnología, derrame de conocimientos y acceso a mejores materias primas e insumos</i>	63
6.2.4. <i>A modo de conclusión: ventajas heredadas y ventajas adquiridas</i>	64
ANEXO I - PROTECCIÓN NOMINAL Y EFECTIVA DEL SECTOR CALZADO	I
METODOLOGÍA	I
ARGENTINA	I
BRASIL	II
URUGUAY	III
BIBLIOGRAFÍA	I
ENCUESTAS REALIZADAS	III

TABLAS

TABLA 1. TASAS DE INFLACIÓN. VARIACIÓN ENTRE DICIEMBRES DEL INDICE DE PRECIOS AL CONSUMIDOR. EN PORCENTAJES.	14
TABLA 2. TIPOS DE CAMBIO REAL DEFLACTADOS POR IPC (1991=100).	14
TABLA 3. TASAS DE CRECIMIENTO DEL PBI. EN PORCENTAJES.	14
TABLA 4. EVOLUCIÓN DE LA CUENTA CORRIENTE. EN PORCENTAJES DEL PBI.	15
TABLA 5. CONCENTRACIÓN EN EL SECTOR CALZADO DE ARGENTINA. 1993.	24
TABLA 6. CONCENTRACIÓN EN EL SECTOR CALZADO DE BRASIL. 1995.	24
TABLA 7. CONCENTRACIÓN EN EL SECTOR CALZADO DE URUGUAY. 1997.	25

TABLA 8. PRODUCCIÓN Y CONSUMO APARENTE DE CALZADOS EN LA ARGENTINA. EN MILLONES DE PESOS ARGENTINOS CONSTANTES DEL AÑO 1993. _____	28
TABLA 9. PRODUCCIÓN Y CONSUMO APARENTE DE CALZADOS EN URUGUAY. EN MILLONES DE PESOS URUGUAYOS CONSTANTES DEL AÑO 1993. _____	28
TABLA 10. PRODUCCIÓN Y CONSUMO APARENTE DE CALZADOS EN BRASIL. EN MILES DE MILLONES DE CRUZEIROS CONSTANTES DE 1993. _____	29
TABLA 11. INVERSIÓN BRUTA FIJA EN EL SECTOR CALZADO DE URUGUAY. _____	30
TABLA 12. IMPORTACIONES DE BIENES DE CAPITAL PARA EL SECTOR CALZADO. EN MILES DE DÓLARES. _____	31
TABLA 13. ESTRUCTURA DE COSTOS DEL SECTOR CALZADO EN URUGUAY. PORCENTAJES. _____	31
TABLA 14. EVOLUCIÓN DE LOS PRECIOS RELATIVOS EN LA INDUSTRIA DEL CALZADO ARGENTINA. _____	33
TABLA 15. PRECIOS RELATIVOS EN LA INDUSTRIA URUGUAYA DEL CALZADO. _____	33
TABLA 16. EVOLUCIÓN DE LA PRODUCTIVIDAD, DE LA PRODUCCIÓN FÍSICA Y DEL PERSONAL OCUPADO EN LA INDUSTRIA BRASILEÑA DEL CALZADO. (BASE: 1990 = 100) _____	34
TABLA 17. EMPLEO Y PRODUCTIVIDAD EN LA INDUSTRIA ARGENTINA DE CALZADO (POSICIÓN 324 DE LA CIU REV. 2). _____	34
TABLA 18. EMPLEO Y PRODUCTIVIDAD EN LA INDUSTRIA DEL CALZADO URUGUAYA. _____	35
TABLA 19. FACTORES DE COMPETITIVIDAD. _____	36
TABLA 20. EXPORTACIONES DE CALZADO DEL MERCOSUR. _____	38
TABLA 21. IMPORTACIONES DE CALZADO DEL MERCOSUR. _____	39
TABLA 22. BALANCE COMERCIAL DE CALZADO DEL MERCOSUR. _____	39
TABLA 23. COEFICIENTES DE EXPORTACIÓN. EN PORCENTAJES. _____	40
TABLA 24. COEFICIENTE DE APERTURA A LAS IMPORTACIONES (M/CA). _____	40
TABLA 25. DESTINO DE LAS EXPORTACIONES BRASILEÑAS EN PORCENTAJE. _____	41
TABLA 26. DESTINO DE LAS EXPORTACIONES ARGENTINAS EN PORCENTAJE. _____	41
TABLA 27. DESTINO DE LAS EXPORTACIONES URUGUAYAS EN PORCENTAJE. _____	41

TABLA 28. ORIGEN DE LAS IMPORTACIONES BRASILEÑAS EN PORCENTAJE. _____	42
TABLA 29. ORIGEN DE LAS IMPORTACIONES ARGENTINAS EN PORCENTAJE. _____	42
TABLA 30. ORIGEN DE LAS IMPORTACIONES URUGUAYAS EN PORCENTAJE. _____	42
TABLA 31. COMPOSICIÓN DE LAS EXPORTACIONES DE BRASIL AL MUNDO EN PORCENTAJES. _____	43
TABLA 32. COMPOSICIÓN DE LAS EXPORTACIONES DE ARGENTINA AL MUNDO EN PORCENTAJES. _____	43
TABLA 33. COMPOSICIÓN DE LAS EXPORTACIONES DE URUGUAY AL MUNDO EN PORCENTAJES. _____	43
TABLA 34. COMPOSICIÓN DE LAS IMPORTACIONES DE BRASIL DESDE EL MUNDO EN PORCENTAJES. _____	44
TABLA 35. COMPOSICIÓN DE LAS IMPORTACIONES DE ARGENTINA DESDE EL MUNDO EN PORCENTAJES. _____	44
TABLA 36. COMPOSICIÓN DE LAS IMPORTACIONES DE URUGUAY DESDE EL MUNDO EN PORCENTAJES. _____	44
TABLA 37. INDICE DE VENTAJAS COMPARADAS REVELADAS DEL SECTOR CALZADO EN EL MERCOSUR. EN MILÉSIMOS DEL COMERCIO TOTAL. _____	45
TABLA 38. INDICE DE COMERCIO INTRA-INDUSTRIAL EN EL COMERCIO EXTERIOR DEL SECTOR CALZADO DEL MERCOSUR. _____	46
TABLA 39. EXPORTACIONES INTRAZONA DE CALZADOS EN EL MERCOSUR. _____	46
TABLA 40. IMPORTACIONES INTRAZONA DE CALZADOS EN EL MERCOSUR. _____	47
TABLA 41. BALANCE COMERCIAL INTRAZONA EN EL SECTOR CALZADO DEL MERCOSUR.	48
TABLA 42. COMPOSICIÓN DE LAS EXPORTACIONES BRASILEÑAS DE CALZADO AL MERCOSUR. EN PORCENTAJES. _____	48
TABLA 43.COMPOSICIÓN DE LAS EXPORTACIONES ARGENTINAS DE CALZADO AL MERCOSUR. EN PORCENTAJES _____	49
TABLA 44.COMPOSICIÓN DE LAS EXPORTACIONES URUGUAYAS DE CALZADO AL MERCOSUR. EN PORCENTAJES. _____	49
TABLA 45. COMPOSICIÓN DE LAS IMPORTACIONES BRASILEÑAS DE CALZADO DESDE EL MERCOSUR. EN PORCENTAJES. _____	49

TABLA 46.COMPOSICIÓN DE LAS IMPORTACIONES ARGENTINAS DE CALZADO DESDE EL MERCOSUR. EN PORCENTAJES. _____	50
TABLA 47.COMPOSICIÓN DE LAS IMPORTACIONES URUGUAYAS DE CALZADO DESDE EL MERCOSUR. EN PORCENTAJES. _____	50
TABLA 48. INDICE DE DESEMPEÑO COMERCIAL CON EL MERCOSUR EN EL SECTOR CALZADO. EN MILÉSIMOS DEL COMERCIO TOTAL DE CADA PAÍS. _____	51
TABLA 49. INDICE DE COMERCIO INTRAINDUSTRIAL INTRAZONA EN EL SECTOR CALZADO. EN MILÉSIMOS DEL COMERCIO TOTAL DE CADA PAÍS. _____	51
TABLA 50. INDICE DE ORIENTACIÓN REGIONAL DE LAS EXPORTACIONES EN EL SECTOR CALZADO. _____	52
TABLA 51. ARGENTINA: IMPORTACIONES DESDE BRASIL Y DESDE EL RESTO DEL MUNDO EN MILLONES DE DÓLARES. _____	55

TABLAS ANEXO

TABLA I. PROTECCIÓN EFECTIVA DEL CALZADO EN ARGENTINA, EN FUNCIÓN DE LOS ARANCELES EXTRAZONA, CALCULADA PARA LOS PRODUCTOS DE CUERO Y CALZADO, SUPONIENDO QUE EL CUERO REPRESENTA EL 25% DEL COSTO DEL CALZADO. _____	I
TABLA II. PROTECCIÓN EFECTIVA DEL CALZADO EN ARGENTINA, EN FUNCIÓN DE LOS ARANCELES EXTRAZONA, CALCULADA PARA LOS PRODUCTOS DE CUERO Y CALZADO, SUPONIENDO QUE EL CUERO REPRESENTA EL 40% DEL COSTO DEL CALZADO. _____	II
TABLA III. PROTECCIÓN EFECTIVA DEL CALZADO EN BRASIL, EN FUNCIÓN DE LOS ARANCELES EXTRAZONA, CALCULADA PARA LOS PRODUCTOS DE CUERO Y CALZADO, SUPONIENDO QUE EL CUERO REPRESENTA EL 25% DEL COSTO DEL CALZADO. _____	II
TABLA IV. PROTECCIÓN EFECTIVA DEL CALZADO EN BRASIL, EN FUNCIÓN DE LOS ARANCELES EXTRAZONA, CALCULADA PARA LOS PRODUCTOS DE CUERO Y CALZADO, SUPONIENDO QUE EL CUERO REPRESENTA EL 40% DEL COSTO DEL CALZADO. _____	II
TABLA V. PROTECCIÓN EFECTIVA DEL CALZADO EN URUGUAY, EN FUNCIÓN DE LOS ARANCELES EXTRAZONA, SUPONIENDO QUE EL CUERO REPRESENTA EL 25% DEL COSTO DEL CALZADO. _____	III
TABLA VI. PROTECCIÓN EFECTIVA DEL CALZADO EN URUGUAY, EN FUNCIÓN DE LOS ARANCELES EXTRAZONA, SUPONIENDO QUE EL CUERO REPRESENTA EL 40% DEL COSTO DEL CALZADO. _____	III

1. INTRODUCCION

El sector calzado (comprendido en los subgrupos 19201 y 19202 de la CIIU Rev. 3 y en las partidas 6401 a 6405 de la Nomenclatura Común del MERCOSUR) resulta de gran interés para el análisis de los efectos de la integración regional. Ello es así debido a que se trata de un sector en el que:

1. Se evidencian flujos de comercio intra y extrarregionales crecientes y caracterizados por un importante componente intra-industrial.
2. Es un sector donde las pequeñas y medianas empresas (PyMES) tienen un rol importante.
3. Forma parte de un encadenamiento productivo más amplio que incluye actividades primarias.
4. En la competitividad internacional del mismo son relevantes factores sistémicos y, en particular, la articulación con las políticas públicas vinculadas a la capacitación y entrenamiento de la mano de obra, a la difusión de tecnología y de información, y al desarrollo de mercados externos.

En el MERCOSUR, el sector calzado muestra la existencia de fuertes asimetrías al interior de la región tanto en relación con el grado de consolidación del sector (en términos tecnológicos, de exportación, etc.), como en el marco de las políticas económicas aplicadas. Es por ello que con el proceso de integración se abre un interesante interrogante acerca de la evolución de los patrones de especialización a nivel regional y de los impactos estáticos y dinámicos sobre los países socios.

El trabajo consta de 6 secciones. En la sección 2 se describe el contexto internacional del sector. En la sección 3 se detalla el marco de política económica en el que se desenvuelve el sector tanto en el plano macroeconómico como en relación con las políticas microeconómicas de nivel nacional y subregional. En la sección 4 se describe la estructura y desempeño del sector en esta década (período en el que se consolida el proceso de integración). En la sección 5 se presenta el comportamiento del comercio exterior de calzado del MERCOSUR y, finalmente, en la sección 6 se analizan los impactos estáticos y dinámicos que pueden ser identificados a partir del análisis estadístico y de los estudios de campo realizados en Brasil, Uruguay y Argentina.

2. CONTEXTO INTERNACIONAL⁴

2.1. Patrones de organización industrial, principales actores y formas de competencia

La industria del calzado forma parte de una cadena productiva que comienza en la fase primaria con la producción de ganado y cueros ovinos y bovinos. En la fase industrial existen tres etapas. En primer lugar se encuentran los frigoríficos y mataderos, le siguen las curtiembres y finalmente las manufacturas del cuero, entre ellas el calzado. En el caso del calzado que no es enteramente de cuero, la industria se relaciona también con la cadena productiva del caucho y del plástico, tanto por la producción de suelas como de capellada de uno u otro material. Además de estas actividades, la producción de calzado se relaciona hacia atrás con un conjunto de actividades industriales de apoyo. Entre las directamente vinculadas se encuentran la producción e importación de partes y componentes de calzado, la de cajas de cartón y la de máquinas y equipos para la industria. A su vez, en forma indirecta es muy importante la producción e importación de productos químicos utilizados fundamentalmente por las curtiembres.

La producción de calzado es intensiva en mano de obra. Si bien en algunos segmentos la tecnología sigue siendo muy artesanal, en otros (notablemente en calzado deportivo) predominan las empresas con procesos productivos más automatizados con tecnología de base microelectrónica.

La demanda del sector calzado se caracteriza por ser difundida. Muestra una alta sensibilidad al nivel de actividad económica, en particular al nivel de ingreso y su distribución.

La oferta del sector no es homogénea. Por un lado, reúne un conjunto muy variado de productos: calzado deportivo, de vestir o especiales, calzado para hombres, damas o niños, calzado enteramente de cuero, de plástico, de caucho o combinado, etc. Por otro lado, dentro de un mismo tipo de calzado los productos se diferencian por calidad, por marca, etc. Esta variedad de productos da lugar a una segmentación importante del mercado del calzado que determina las características de la competencia en el sector.

La competencia a través de los precios es muy importante, fundamentalmente en los segmentos de menor calidad. En los segmentos de mayor calidad, la diferenciación del producto es el elemento clave. En el rubro de calzado deportivo, la imagen de marca asume

⁴. Esta sección ha sido realizada a partir del trabajo realizado por el CINVE.

un papel fundamental y, por lo tanto, los gastos en publicidad y marketing constituyen un aspecto central.

En el segmento del calzado de vestir las economías de escala no son decisivas (aspecto que no ha sido modificado por las innovaciones tecnológicas que se vienen produciendo en la industria) y, en muchos países, la producción de calzado se halla concentrada en PyMES. En otros casos, subsiste una estructura dualizada con empresas de muy diferente tamaño. En el segmento de calzado deportivo las economías de escala parecen ser más importantes por lo que las plantas tienden a ser de mayor tamaño relativo. Asimismo, la importancia de las marcas hace que el mercado mundial de calzado deportivo esté dominado por una reducida cantidad de grandes marcas internacionales que abastecen el mercado mundial a través de distintas plantas de producción propias (instaladas en muchos casos en países de bajo costo de mano de obra), o a través del otorgamiento de licencias de producción y/o comercialización a firmas reconocidas de cada país. Ello se repite, en mucha menor medida, en los segmentos de mayor calidad del calzado de vestir de niños, damas y caballeros.

Otro actor de importancia en el sector lo constituyen los grandes distribuidores de calzado en los países desarrollados (fundamentalmente Estados Unidos) que, en muchos casos, organizan la producción en países en vías de desarrollo y distribuyen los calzados allí producidos con marca propia (acaparando una fracción significativa del precio de venta).

2.2. Factores determinantes de la competitividad del sector

Dada la importancia del precio como eje de la competencia del sector, un elemento fundamental en la estrategia competitiva de las empresas es la reducción de costos. Dentro de los costos tiene especial importancia el relacionado con la mano de obra dado que es un proceso trabajo-intensivo. En consecuencia, la disponibilidad de mano de obra con bajos salarios ha sido un factor clave de competitividad de esta industria y ha sido un factor decisivo en el proceso de relocalización de la industria del calzado desde los países desarrollados (fundamentalmente Estados Unidos) hacia países de bajo costo de mano de obra.

Del mismo modo, la disponibilidad de materias primas (cuero natural) de buena calidad y precio era otro factor determinante de la competitividad de la industria. Actualmente, este factor parece estar perdiendo parte de su importancia relativa frente a otras características como la calidad, el diseño, los plazos de entrega y la eficiencia productiva, así como la mayor variedad y calidad de materiales sustitutos del cuero (da Costa, 1993). La tendencia

a la liberalización en el comercio internacional de los cueros también constituye un factor que limita la importancia de la disponibilidad local de materia prima.

La diferenciación de productos es un factor clave de competitividad en algunos segmentos del mercado. Tal es el caso del segmento de calzado de diseño, en los cuales la imagen de marca y de calidad es un mecanismo fundamental de competencia. Lo mismo sucede con el segmento de los zapatos deportivos donde las estrategias competitivas de las empresas se centran en la imagen de marca.

La cercanía a los mercados de consumo constituye una ventaja importante dada la rapidez para captar los cambios de gustos en los consumidores. Sin embargo, las mejoras en las tecnologías de la comunicación y la reducción en los tiempos de transporte han reducido la importancia de la ventaja de una localización cercana a los centros de consumo.

Desde el punto de vista tecnológico, la industria es altamente heterogénea y en muchos países subsisten un gran número de empresas pequeñas que utilizan la tecnología tradicional. No obstante, hay ciertas innovaciones que han cobrado importancia como factor de competitividad y que se están generalizando en el sector. En efecto, en los últimos treinta años se ha verificado una profunda transformación en la concepción del producto, pasándose de una fabricación que dependía fuertemente de la habilidad del operario a procesos productivos con cierto grado de automatización que mejoran la eficiencia (y por ende, los costos), a través del acortamiento de los tiempos de diseño, manipulación, etc. La microelectrónica y la robótica son la base de la mayor parte de las innovaciones que sustituyen o simplifican ciertas partes del proceso, destacándose los procesos conocidos como diseño y fabricación asistidos por computadora (CAD-CAM).

La aplicación del CAD ha implicado una transformación sustancial en el diseño de nuevos modelos de calzado y en su escalado. Esto se ha traducido en una reducción a la mitad del tiempo que transcurre entre la definición del modelo y su fabricación. En algunos segmentos de mercado, como el del calzado femenino, en los cuales el cambio frecuente de modelos y la variedad es de gran importancia, la introducción del CAD ha permitido que las plantas adquieran la flexibilidad productiva necesaria para atender la demanda. Algo similar sucede con el segmento del calzado deportivo donde la introducción de nuevos modelos en períodos cortos exige una flexibilidad productiva importante. Por otra parte, muchas plantas operan a façon fabricando zapatos deportivos de diferentes marcas, lo cual también exige gran flexibilidad.

La combinación de la tecnología CAD con máquinas de control numérico también ha aumentado sensiblemente la eficiencia al definir con mayor precisión el corte o la costura. En la etapa de fabricación se ha introducido el CAM, principalmente a la etapa de corte del calzado (tanto por chorro de agua como con laser).

Dada la heterogeneidad tecnológica y de escalas de producción, el costo de la inversión no constituye una barrera a la entrada, en la medida en que puede iniciarse la actividad con un equipamiento mínimo y trabajando a façon.

2.3. Tendencias de la localización industrial y el comercio internacional

Los mercados más importantes para la industria del calzado se ubican en Estados Unidos y en la Unión Europea. Dentro de ésta, Alemania es el país que tiene un mayor gasto en calzado, seguido por Francia, Reino Unido e Italia. A su vez, Francia es el país europeo con mayor consumo per cápita de zapatos (en volumen físico).

Tradicionalmente los países productores más importantes se ubicaban en Europa, en coincidencia con los principales mercados. Sin embargo, en los últimos 25 años la distribución geográfica de la producción de calzado ha sufrido cambios dramáticos. Dado que es un proceso intensivo en mano de obra, la relocalización de la industria apunta hacia las regiones donde hay ventajas relacionadas con el costo de la misma.

A partir de la década del setenta, se verifica una primer ola de relocalización de esta industria que transfiere un porcentaje importante de su producción hacia los países del Este asiático (en particular, Corea del Sur, Taiwan y Hong Kong) y hacia Brasil en América Latina. Tomados globalmente, mientras en 1970-72 el 74,7% de la producción mundial de zapatos de cuero correspondía a los países industrializados, en 1984 esa participación había bajado a 61,7% (Rodríguez Gigena, 1994).

A medida que el costo de la mano de obra fue aumentando en esos países, se produjo una nueva relocalización de la industria. En los años ochenta se produce un redireccionamiento de la industria hacia China, Filipinas, Indonesia y Tailandia. En 1992 el 63,2% de la producción mundial de zapatos provenía de los países asiáticos y del Medio Oriente, a pesar de que ese grupo de países sólo representaba el 43,5% del consumo mundial. Por el contrario, América Central y del Norte producían sólo el 6,4% del total pero consumían el 20,6% del total mundial de zapatos (OIT, 1996).

La caída más importante de la producción de esta industria desde la década del setenta se verificó en Estados Unidos, a pesar de que también ha sido significativa la declinación en Francia, Alemania y el Reino Unido.

3. MARCO DE LAS POLITICAS ECONOMICAS Y REGULATORIAS

3.1. Factores macroeconómicos

La profundización del proceso de integración regional, a través de la constitución del MERCOSUR, tuvo lugar simultáneamente con cambios drásticos en la coyuntura macroeconómica y la estrategia de política económica de los países miembros.

En los tres países estudiados la década del ochenta estuvo signada por altas y erráticas tasas de inflación, fuerte caída en las tasas de crecimiento del producto bruto, y caída en los niveles de inversión.

La década del noventa, en cambio, está signada por renovados esfuerzos de estabilización macroeconómica y una recuperación en los niveles de crecimiento. Argentina y Uruguay en 1991 y Brasil en 1994 inician procesos de estabilización caracterizados por la utilización del tipo de cambio como ancla nominal (aspecto que se ve reforzado por la apertura comercial unilateral que estos países realizan en el período).⁵

El cambio en el escenario financiero internacional genera un fuerte flujo de capitales hacia la región potenciando, por un lado, el proceso de revaluación de las monedas locales y permitiendo, por el otro, una expansión de la absorción doméstica a costa de un deterioro en la cuenta corriente.

En síntesis, podemos observar que la coyuntura macroeconómica cambia drásticamente (aspecto que, en Brasil tiene lugar luego de la implementación del Plan Real en 1994): se reducen las tasas de inflación (Tabla 1), se revalúan las monedas locales (Tabla 2), se recuperan los niveles de crecimiento económico (Tabla 3), y se deteriora la situación de la cuenta corriente (Tabla 4).

⁵. En el caso de Argentina, y en el de Brasil en menor medida y más tardíamente, la década del noventa también presencia un amplio conjunto de reformas estructurales entre las que se destacan la apertura comercial, las privatizaciones y la desregulación económica. En el caso uruguayo, el proceso de reformas estructurales comenzó antes y las únicas reformas importantes en la década del noventa se vinculan con cambios regulatorios en el sector financiero y con la reforma del sistema de seguridad social, realizada en 1996.

Tabla 1. Tasas de inflación. Variación entre diciembres del Índice de Precios al Consumidor. En porcentajes.

Año	Argentina	Brasil	Uruguay
1988	344,9	Nd	62,2
1989	3.079,5	Nd	80,4
1990	1.343,9	2.937,7	112,5
1991	84,0	440,9	102,0
1992	17,5	1.008,7	68,5
1993	7,4	2.148,5	54,1
1994	3,9	2.668,6	44,7
1995	1,6	84,4	42,2
1996	0,1	18,2	24,3
1997	0,3	6,0	15,1
1998	0,7	2,5	8,6

Fuente: Centro de Estudios Internacionales (CEI) de Argentina (Argentina y Brasil) e Instituto Nacional de Estadísticas (INE) (Uruguay).

Tabla 2. Tipos de cambio real deflactados por IPC (1991=100).

Año	\$arg./u\$s	\$ Urug/ u\$s	Real/ u\$s	\$arg./\$ Urug	\$arg. / Real	\$ Urug. /Real
1991	100	100	100	100	100	100
1992	84	92	107	91	79	86
1993	79	80	98	99	81	82
1994	78	72	86	108	91	84
1995	78	66	75	118	104	88
1996	81	66	80	123	101	83
1997	81	67	79	121	103	85

Fuente: Centro de Estudios Internacionales (Argentina) e informe Brasileño.

Tabla 3. Tasas de crecimiento del PBI. En porcentajes.

Año	Argentina	Brasil	Uruguay
1988	-1,9	Nd	0,0
1989	-6,9	Nd	0,5
1990	-1,8	-4,0	0,9
1991	10,6	1,3	3,2
1992	9,6	-0,3	7,9
1993	5,7	4,4	3,0
1994	8,0	5,6	6,3
1995	-4,4	3,4	-1,8
1996	4,8	2,7	5,3
1997	8,6	3,5	5,1

Fuente: Ministerio de Economía (Argentina), INE (Uruguay) y Instituto Brasileño de Geografía y Estadística (IBGE) (Brasil).

Tabla 4. Evolución de la cuenta corriente. En porcentajes del PBI.

Año	Argentina	Brasil	Uruguay
1988	-1,2	Nd	0,4
1989	-1,7	Nd	1,6
1990	3,2	-0.9	2,0
1991	-0,3	-0.4	0,4
1992	-2,4	1.6	-4,4
1993	-3,0	-0.1	-2,8
1994	-3,6	-0.3	-2,9
1995	-1,0	-2.6	-1,6
1996	-1,3	-3.0	-1,9
1997	-3,2	-4.2	nd

Fuente: Centro de Estudios Internacionales de Argentina (Argentina y Brasil) e INE (Uruguay).

Ahora bien, este generalizado cambio de coyuntura macroeconómica en los años noventa no se ha desarrollado en forma completamente uniforme y no ha estado exento de fluctuaciones. Es por ello que no se puede hablar de un verdadero proceso de convergencia macroeconómica intraregional salvo en muy breves períodos.

Argentina es el país que más rápidamente estabiliza su economía. Es así que en los primeros años de esta década encontramos un escenario regional dualizado con Argentina y, en menor medida, Uruguay creciendo aceleradamente y con un tipo de cambio revaluado, mientras que Brasil sigue inmerso en un proceso estanflacionario. Estas asimetrías en las coyunturas macroeconómicas se ven reflejadas en el saldo comercial bilateral Argentina-Brasil que es fuertemente deficitario para la Argentina.

Con posterioridad a la implementación del Plan Real y hasta fines de 1994 se produce un período de relativa convergencia ya que en Brasil se reduce la inflación, se expande la economía y se revalúa el tipo de cambio.

Con la crisis del Tequila, la región vuelve a descoordinarse desde el punto de vista macroeconómico. Argentina es el país más afectado, derramando en parte los desequilibrios hacia el Uruguay (economía muy dependiente de la argentina). Brasil, en cambio, se ve afectado en mucha menor medida (todavía goza de los efectos expansivos de la estabilización y de las incipientes reformas estructurales) por la crisis del Tequila y su economía sigue expandiéndose al tiempo que su moneda profundiza su revaluación. El balance comercial bilateral entre Argentina y Brasil se revierte y Argentina pasa a gozar de un importante superávit.

A partir de mediados de 1996 Argentina y Uruguay se recuperan rápidamente lo que origina un segundo breve período de relativa convergencia macroeconómica. El derrame de la crisis internacional iniciada en los países asiáticos y que culmina con la devaluación del Real en enero de 1999 abre un período de fuertes tendencias recesivas en la región y de nuevos cambios en los términos de precios relativos.

Estos cambios en las coyunturas macroeconómicas han tenido un impacto significativo sobre el sector calzado en los países de la región. Ello es así debido a que el sector calzado es muy sensible a ciertas variables como el nivel de actividad (por la alta elasticidad ingreso de la demanda en el corto plazo) y el tipo de cambio real (por ser un sector altamente expuesto a la competencia por precio tanto en los mercados locales como en los de exportación).⁶ Ejemplo de estos impactos son los incrementos en el consumo aparente en los períodos post-estabilización y su fuerte caída en la crisis del Tequila (ver Tablas 8 a 10). El fuerte crecimiento de las importaciones de calzados que tiene lugar en todos los países de la región (ver Tabla 20 a 22) sería un proceso explicado tanto por razones macroeconómicas (fuerte expansión del consumo y revaluación del tipo de cambio) como por la apertura comercial del sector a las importaciones de extrazona. La alta sensibilidad del comercio intrazona a los niveles de actividad y de precios relativos lleva a pensar que el proceso desencadenado con la devaluación del Real en enero de 1999 puede acarrear efectos fuertemente negativos para las industrias del calzado de Argentina y Uruguay.

3.2. Políticas comerciales y de regulación sectorial de ámbito nacional

Durante la fase de industrialización sustitutiva de importaciones, los países del MERCOSUR y especialmente Argentina y Brasil, desarrollaron un vasto conjunto de instrumentos de promoción que combinaron altas tasas de protección comercial con regímenes especiales de incentivo a la inversión y, posteriormente, con instrumentos de estímulo a las exportaciones. Hacia fines de los años ochenta se empieza a vislumbrar un cambio de estrategia de política económica que avanza con distinta profundidad y velocidad en los distintos países.

En el caso de la Argentina, la crisis económica en general y la que atraviesa el sector público, en particular, llevan a una ruptura de estrategia de política económica que se manifiesta en una profunda liberalización del comercio exterior (los aranceles del sector calzado se reducen de 53% en 1988 al 22% en 1991)⁷, y de las inversiones extranjeras, y en el desmantelamiento de

⁶. Estas conclusiones surgen del análisis de campo realizado en la Argentina.

⁷. Al mismo tiempo se reducen sensiblemente los derechos de exportación de los cueros lo que torna más aguda la caída en los niveles de protección efectiva.

la mayor parte de los distintos regímenes de política industrial, sectorial y regional⁸, existentes en el país.

En el caso de Brasil, hacia fines de los ochentas se inicia un sinuoso proceso de reforma que tiende parcialmente a desmontar el aparato promocional y regulatorio del Estado. Se verifica un importante proceso de apertura comercial, y se reducen o eliminan numerosos regímenes de promoción, algunos altamente selectivos, como el BEFIEX. Es destacable, también, la sensible limitación de los estímulos de tipo financiero, muy importantes hasta principios de los ochenta, y que fueron perdiendo peso ante la restricción fiscal que no sólo afectó los montos disponibles sino también los subsidios involucrados en las tasas de interés.

En el caso de Uruguay, las reformas estructurales se iniciaron con anterioridad a la década del noventa y fueron implementadas con mayor gradualidad que en los restantes países del MERCOSUR. A partir de 1987 se retoma el proceso de apertura comercial unilateral que se habría de profundizar con la constitución del MERCOSUR.

La apertura comercial ocurrida en Argentina y Brasil se manifestó, a partir de los años noventa, en una reducción importante en los niveles de protección nominal y efectiva del sector calzado. En el caso uruguayo, este proceso tuvo lugar antes de mediados de la década del ochenta por lo que los niveles de protección se mantienen más o menos estables en la década del noventa (ver anexo I sobre protección nominal y efectiva en el sector calzado).

Más allá de estas tendencias generales a la racionalización y reducción de los niveles de intervención pública en materia de política industrial, en cada uno de los países subsisten distintos instrumentos de política que han beneficiado al sector calzado. La revaluación de las monedas domésticas y el consiguiente deterioro de los balances comerciales generales y sectoriales han inducido a algunos de los gobiernos de la región a reinstalar o reforzar distintos mecanismos de protección/promoción del sector calzado.

En el caso argentino, a partir de 1993 se implementaron una serie de medidas generales (que, en la mayoría de los casos, fueron luego suspendidas o abandonadas) entre las que se destacan: la reducción de los aranceles para la importación de bienes de capital (1993-1996), el incremento en la tasa de estadística (1992-1995) y en los niveles de reintegros a la

⁸. Cabe destacar que, según surge del trabajo de campo, las tres más grandes empresas productoras de calzado deportivo han obtenido importantes beneficios de la promoción regional, instalando plantas en las distintas provincias promovidas.

exportación (1992-1996), el financiamiento preferencial para las PyMES (1993-1995), la reducción de los aportes patronales (1994), y el Régimen de Especialización Industrial (1993-1996) que otorgaba un subsidio adicional a las exportaciones incrementales de cada empresa bajo la forma de una licencia para importar bienes similares con un arancel del 2%.⁹ La Argentina también ha montado nuevos mecanismos de fomento a la innovación tecnológica y a la capacitación (que casi no son utilizados por el sector calzado), así como también un Centro de Formación y Tecnología para la Industria del Calzado fruto de un convenio entre el INTI y la Cámara de la Industria del Calzado.

Pero las políticas microeconómicas de mayor impacto en el sector no son de naturaleza general sino específica: a partir de 1994 la Argentina ha establecido distintos mecanismos especiales de protección comercial para el sector calzado con el objeto de atemperar la fuerte penetración de importaciones producida con posterioridad a 1991. En 1994 se establecieron derechos específicos mínimos para una serie de partidas de calzado deportivo (las más agredidas por las importaciones), que fueron incrementados a partir de 1995. En 1997, finalmente, empezó a regir una cláusula de salvaguarda (de la que se hallan exceptuados los países del MERCOSUR) y que contempla la aplicación de derechos específicos mínimos y, a partir de noviembre de 1998, cuotas de importación (superadas las cuales se duplican los niveles de derechos específicos).

La protección especial para el sector calzado también ha alcanzado al comercio intrazona ya que las partidas más importantes del sector estuvieron inicialmente (1991) comprendidas en las listas de excepción a la liberalización intrazona. En enero de 1995, con la constitución de la Unión Aduanera del MERCOSUR, el sector calzado volvió a quedar exceptuado tanto del libre comercio regional como del Arancel Externo Común. Se fijaron, de esta manera, derechos de importación intrazona del 27% con un cronograma descendente que finalizaría con el librecomercio intrazona a partir de 1999. De esta manera, podemos observar que la integración regional en el sector calzado (al menos en el lado de las importaciones) es un proceso relativamente reciente aunque muy intenso: al mismo tiempo que empiezan a operar las preferencias arancelarias con los socios del MERCOSUR, se incrementan las barreras proteccionistas para extrazona.

En cuanto a la promoción de exportaciones, el principal instrumento argentino lo constituye la devolución del IVA y el otorgamiento de reintegros a la exportación por otros impuestos

⁹. Este régimen ha sido utilizado por varias empresas del sector calzado. El trabajo de campo ha permitido establecer que el mismo ha tenido un papel destacado en las decisiones de algunas empresas de empezar o incrementar las actividades de exportación.

indirectos. El financiamiento preferencial de exportaciones, en cambio, tiene poca importancia y no es muy utilizado por el sector privado.

En el caso brasileño, se superponen los incentivos del gobierno federal con los otorgados por los gobiernos estaduais. Estos últimos tienen potestades fiscales más amplias que las correspondientes a las provincias argentinas por lo que tienen un importante margen para el otorgamiento de incentivos fiscales. En particular, los estados del nordeste (como por ejemplo, Ceará, Bahía, Pernambuco, y Paraíba) conceden importantes beneficios fiscales, bajo la forma de reducción o financiamiento del impuesto a la circulación de mercaderías y servicios (ICMS), con el objetivo de atraer nuevas inversiones.¹⁰ También son usuales los incentivos estaduais al entrenamiento de mano de obra y al desarrollo de infraestructuras. Estos incentivos no se limitan a los estados del nordeste ya que la competencia entre estados por atraer inversiones ha generado una escalada de incentivos y, por ejemplo, Rio Grande do Sul (donde se radica una fracción significativa de la industria del calzado en Brasil) ha establecido diversos programas que reproducen en parte los incentivos fiscales otorgados por los estados del nordeste (a través del financiamiento preferencial del impuesto ICMS).

A nivel del gobierno federal también existen distintas medidas de apoyo al sector. Por un lado, el Banco Nacional de Desarrollo (BNDES) desarrolló, entre abril de 1995 y junio de 1998, un programa de apoyo al sector que consistió en el financiamiento de inversiones a una tasa de interés preferencial. Por otro lado, el gobierno brasileño ha empezado a utilizar en forma más activa la política comercial externa. En 1995 puso en la Lista de Excepción al Arancel Externo Común a un conjunto importante de partidas arancelarias correspondientes al sector calzado, para las que se fijó un arancel de 31% que se reducirá gradualmente a partir del año 2000. En abril de 1997 el gobierno federal impuso, a través de la Medida Provisoria 1569, restricciones al financiamiento de las importaciones que finalmente se atenuaron levemente para los socios del MERCOSUR (quedaron exceptuadas las importaciones de menos de 40 mil dólares y un plazo de hasta 89 días).¹¹

Brasil también concede beneficios a la exportación bajo la forma de devolución de impuestos (Pis/Pasep y Confins), del reconocimiento de créditos fiscales por los impuestos indirectos abonados por los insumos utilizados, y de prefinanciación preferencial de

¹⁰. Algunas grandes firmas de calzado de Brasil (Grandene, Dakota, Santa Rita) han localizado sus inversiones en estos estados gracias a estos incentivos y al atractivo del bajo costo de la mano de obra.

¹¹. Esta medida habría afectado seriamente las exportaciones argentinas como lo atestiguan las entrevistas a la Cámara Argentina de la Industria del Calzado y a una de las empresas exportadoras de calzado a Brasil a la que la medida le terminó generando un grave problema comercial.

exportaciones (lo que en un marco de tasas de interés locales muy altas genera importantes beneficios financieros). Brasil también cuenta con un régimen de draw-back.

En el caso uruguayo no existen incentivos o políticas específicas de promoción de la inversión, producción o exportaciones del sector. Sólo pueden utilizarse los mecanismos promocionales generales previstos en la Ley de Inversiones (que prevé un conjunto de beneficios fiscales para la importación de maquinaria y equipos), en las líneas de prefinanciación de exportaciones con tasas preferenciales, en el régimen de devolución de tributos (que actualmente tienen alícuotas muy bajas de entre 2 y 2.8%), y en el régimen de admisión temporaria (que resulta importante para las firmas que exportan al MERCOSUR). Las empresas uruguayas del calzado también se benefician de la labor del Laboratorio Tecnológico Uruguayo que brinda asistencia tecnológica, informativa y de capacitación.

Adicionalmente, Uruguay ha puesto 25 productos pertenecientes a la industria del calzado en el Régimen de Adecuación por lo que los aranceles a las importaciones intrazona se están reduciendo gradualmente (durante 1999 serán de 5%).

3.3. Políticas comerciales y de regulación sectorial de ámbito subregional

Las áreas de política a nivel subregional pertinentes para el caso del sector calzado se relacionan con:

1. El camino al librecomercio subregional en el sector.
2. La puesta en vigencia del Arancel Externo Común.
3. La reducción/eliminación de las restricciones o impuestos a las exportaciones intrazona de cueros.
4. La armonización de políticas de incentivo entre los países socios.

Respecto de la liberalización del comercio intrazona de calzado cabe señalar que este es un proceso relativamente reciente en el MERCOSUR. Como ya fue señalado, muchas de las posiciones arancelarias más significativas de Argentina y de Uruguay estuvieron desde un inicio en las listas respectivas de los Regímenes de Excepción a la liberalización comercial intrazona y, una vez constituida la Unión Aduanera en 1995, la mayoría de estas posiciones pasaron a formar parte de las listas de los Regímenes de Adecuación. De esta manera, recién a partir de 1995 empieza un proceso gradual de reducción de aranceles intrazona en

los casos de Argentina y Uruguay proceso, que termina en 1999 y en el 2000, respectivamente. Brasil también ha generado obstáculos al librecomercio regional, fundamentalmente a través de la ya comentada Medida Provisoria 1569 de 1997 que restringe el financiamiento de las importaciones.

El arancel externo común para el sector calzado fue originalmente establecido en el 20%, nivel similar al arancel nominal argentino y uruguayo, y levemente superior al existente en Brasil. Sin embargo, la presión de las importaciones provenientes de extrazona (fundamentalmente del sudeste asiático) en un contexto de revaluación cambiaria llevó a los gobiernos de Argentina y Brasil a ubicar a varios productos del sector en las Listas de Excepción al Arancel Externo Común (con un cronograma de derechos descendente que debería converger al Arancel Externo Común en el 2001).¹² Adicionalmente, Argentina ha establecido una cláusula de salvaguardia nacional contra las importaciones de calzado originadas en extrazona, lo que profundiza las diferencias subregionales en materia de política comercial externa y beneficia a los socios comerciales intrazona. De esta manera, en el sector calzado el MERCOSUR no se ha constituido, aún, como una verdadera Unión Aduanera.

Un aspecto que ha generado conflictos y fuertes negociaciones han sido las restricciones e impuestos cargados por Argentina y Uruguay a las exportaciones de cuero. Finalmente las restricciones han sido levantadas en el caso de Uruguay mientras que, en Argentina, se ha establecido un cronograma de reducción de los derechos de exportación intrazona hasta su desaparición en el año 2000.

Por último, resta la crucial problemática de las asimetrías regulatorias entre los países socios. La armonización de las políticas industriales en el MERCOSUR fue fijada como una de las prioridades en el Tratado de Asunción de 1991 creándose un grupo de trabajo al respecto; fue nuevamente planteada como prioritaria en la Reunión de Las Leñas y, en diciembre de 1996, se creó un Grupo Ad-Hoc del MERCOSUR sobre políticas públicas que distorsionan la competitividad. Sin embargo, hasta el momento se ha avanzado muy poco en esta materia. Los problemas abarcan no sólo la falta de armonización de numerosas áreas de política industrial, sino también el incumplimiento de las decisiones comunitarias ya acordadas.

¹². Estas medidas de Argentina y Brasil redundaron en un incremento en la protección efectiva del sector que, sin embargo, no llegan a igualar los niveles vigentes en la década del ochenta (ver anexo 1).

La decisión 10/94 establecía, por ejemplo, limitaciones a los incentivos a las exportaciones intrazona de carácter financiero (salvo para bienes de capital), fiscal (salvo la devolución de impuestos indirectos) y aduanero (como la admisión temporaria, excepto para los productos incluidos en las listas de excepciones al Arancel Externo Común). En el MERCOSUR se incumplen estas tres limitaciones dispuestas por esta resolución (ver Nofal, 1997):

1. Se sigue financiando las exportaciones intrazona lo que genera una asimetría que favorece a Brasil (por la mayor diferencia entre las tasas de financiamiento de exportaciones y las tasas de interés de mercado).
2. En lo que hace a los incentivos fiscales la Argentina ha suspendido los reintegros a las exportaciones intrazona¹³ mientras que Brasil ha establecido, con posterioridad a la constitución del MERCOSUR, un mecanismo de devolución de impuestos directos (PIS/PASEP y COFINS).
3. Se sigue utilizando libremente el mecanismo de Admisión Temporaria (Argentina lo suspendió inicialmente pero luego lo volvió a implantar dado el incumplimiento de los restantes países socios).¹⁴ Argentina también mantuvo incentivos que serían violatorios de esta normativa a través del Régimen de Especialización Industrial (ver más arriba).
4. A estos problemas de incumplimiento de lo pactado se le suma un total descontrol respecto de las medidas promocionales impuestas por los gobiernos nacionales de los países socios y, fundamentalmente, por los incentivos de naturaleza estadual ya comentados. En este marco el sensiblemente mayor activismo de los gobiernos federal y estaduales brasileños (notablemente a través de la guerra fiscal para atraer inversiones) estarían determinando un contexto fuertemente asimétrico para la competencia intrarregional.
5. Cabe señalar que esta situación ha contribuido a enturbiar las relaciones entre las Cámaras Empresarias de los países socios que se hallan caracterizadas más por el conflicto que por la cooperación.

¹³. Si bien se trata formalmente de un reintegro de impuestos indirectos, la estructura de reintegros argentina no muestra ninguna relación racional con la estructura impositiva doméstica, por lo que dichos reintegros pueden ser (y lo han sido) objetados como subsidios a la exportación.

¹⁴. La vigencia de este mecanismo supone una competencia desleal para los productores que en cada país importan insumos o partes pagando los aranceles respectivos. Cabe señalar que una de las empresas encuestadas en Uruguay sostiene que este mecanismo ha influido en sus exportaciones a la Argentina (desplazando las exportaciones que previamente se realizaban al mercado estadounidense).

4. ESTRUCTURA Y DESEMPEÑO DEL SECTOR

4.1. Orígenes y desarrollo del sector

La industria del calzado en los países del MERCOSUR empieza a desarrollarse desde inicios del presente siglo, junto a la expansión de la industria frigorífica que genera una oferta abundante de cueros y las oleadas de inmigrantes europeos que traen consigo los conocimientos técnicos necesarios para la manufactura de calzado. Las guerras mundiales y la Crisis de 1930 alientan, en estos países, el desarrollo de un proceso de industrialización sustitutiva de importaciones en el que se inserta el sector calzado.

A lo largo de este proceso, y hasta fines de los años sesenta, la industria del calzado de los países del MERCOSUR se expande al ritmo del consumo interno en un marco de economías cerradas al comercio exterior y tecnológicamente atrasadas. A partir de fines de los sesenta e inicios de los setenta, se produce un giro importante en el sector. Agobiados por las recurrentes crisis externas los tres países estudiados inician una agresiva política de promoción de exportaciones sobre la base de importantes subsidios fiscales y financieros.

Hacia mediados de los setenta se va produciendo una divergencia en los senderos evolutivos de las industrias de calzado de los países del MERCOSUR.

Brasil, por un lado, mantiene su agresiva política de promoción de exportaciones que, sumada a una abundante oferta de mano de obra barata, le permite a Brasil consolidar una fuerte penetración exportadora en el mercado estadounidense. Con el tiempo, Brasil irá desarrollando crecientes ventajas sistémicas a partir del fortalecimiento del encadenamiento productivo (producción local de insumos y partes y de bienes de capital para el sector), la concentración geográfica de la producción, y el desarrollo de instituciones de soporte en materia tecnológica y de capacitación.

Uruguay y Argentina, en cambio, discontinúan las políticas promocionales frenando su incipiente penetración exportadora en los mercados internacionales. La interrupción del proceso de industrialización sustitutiva (fundamentalmente en el caso argentino donde este había avanzado más) también limita la posibilidad de desarrollar los eslabones industriales del encadenamiento productivo. La industria del calzado vuelve a concentrarse mayoritariamente en mercados internos estructuralmente pequeños y poco dinámicos. Al mismo tiempo, tanto Argentina como Uruguay fortalecen su posición como exportadores de cueros (crudos y procesados).

4.2. Estructura del sector calzado en el MERCOSUR

El sector calzado del MERCOSUR esta constituido por un conjunto muy heterogéneo de firmas en términos de tamaño. Las Tablas 5 a 7 muestran una estructura relativamente poco concentrada (en relación con otros sectores manufactureros) en los que pocas empresas grandes coexisten con numerosas PyMEs.

Tabla 5. Concentración en el sector calzado de Argentina. 1993.

Segmento por VBP	Cantidad de firmas	Porcentaje de VBP sectorial
Menos de \$1 millón.	1.222	23%
Entre \$1 y \$5 millones.	136	27%
Entre \$5 y \$20 millones.	23	20%
Más de \$20 millones.	7	30%

Segmento por empleo	Cantidad de firmas	Porcentaje del número de firmas
Menos de 10.	984	69.4%
Entre 11 y 50.	366	25.8%
Entre 51 y 100.	38	2.6%
Entre 101 y 250.	18	1.2%
Más de 250.	12	0.8%

Fuente: elaboración propia con datos del Censo Económico de 1994.

Tabla 6. Concentración en el sector calzado de Brasil. 1995.

Segmento por empleo	Número de empresas	Total empleados	Facturación total
Menos de 10.	6.334	16.174	R\$ 266 M
Entre 10 y 49.	1.387	30.874	R\$ 438 M
Entre 50 y 99.	344	24.200	R\$ 349 M
Entre 100 y 249.	259	40.535	R\$ 644 M
Más de 250.	176	177.170	R\$ 3.220 M
Total	8.500	288.953	R\$ 4.917 M

Fonte: IBGE: Contas Nacionais.

Tabla 7. Concentración en el sector calzado de Uruguay. 1997.

Segmentos por empleo	Cantidad de firmas	Porcentaje del número de firmas
Menos de 10.	77	65.8%
Entre 10 y 19.	27	23.1%
Entre 20 y 100.	11	9.4%
Más de 100.	2	1.7%

Fuente: INE, Censos económicos.

Las Tablas 5 a 7 muestran que la estructura del sector en los tres países tiene forma de pirámide con una gran base de microempresas y PyMES, un importante número de medianas empresas y un conjunto relativamente menor de grandes firmas.

Más allá de esta similitud, también se destaca las fuertes diferencias entre los distintos países del MERCOSUR en términos de número de empresas (8500 en Brasil, 1400 en Argentina, 117 en Uruguay) y tamaños de firmas: 435 firmas de Brasil tienen más de 100 empleados (34 tienen más de 1000) mientras Argentina tiene sólo 30 firmas y Uruguay apenas 2.

La producción de calzados es relativamente poco concentrada en los países del MERCOSUR. Las siete más grandes firmas de Argentina sólo representan el 30% de la producción mientras que las 34 firmas de más de 1000 empleados que hay en Brasil sólo captan el 44% de la producción brasileña.

Al interior de cada mercado nacional existen, a su vez, distintas segmentaciones por tipo de productos, destino de la producción, etc.

En el caso argentino se diferencian claramente los segmentos de calzado deportivo y no deportivo. El segmento de calzado deportivo se halla fuertemente concentrado y segmentado. En un extremo se encuentran 2 grandes empresas productoras de calzado deportivo de marca (Alpargatas Calzados SA y Gatic SA) que acaparan, en distintas plantas distribuidas en el país, el 95% de la producción nacional de este segmento (Claves, 1997). Estas empresas cuentan con las licencias de las principales marcas internacionales (Nike en el caso de Alpargatas y Adidas, New Balance, Le Coq Sportif en el caso de GATIC). Adicionalmente, Alpargatas Calzados ha consolidado una marca propia (Topper) que comercializa en Argentina y América Latina. Una tercera firma (UNISOL SA) produce calzado deportivo con las marcas PUMA y LOTTO, aunque en una escala sensiblemente

menor. Junto con la producción de calzado deportivo de marca subsisten algunas empresas PyMES productoras de calzado deportivo sin marca internacional que venden en mercados regionales en segmentos de menor precio.

El segundo segmento lo constituyen el calzado no deportivo que, a su vez, se segmenta según el tipo de usuarios (hombre, dama, niños) y según los niveles de calidad y precio. Este segmento se halla fuertemente atomizado. Existe una única firma líder (Grimoldi SA) que trabaja con marcas propias y licencias extranjeras (especialmente la marca Hush Puppies) pero que no llega a producir más del 10% de lo que fabrican las grandes empresas de calzado deportivo. El mercado se completa con unas pocas empresas medianas y un sinnúmero de PyMES con un Valor Bruto de Producción inferior a los 5 millones de pesos.

En el caso brasileño, pueden identificarse tres grandes conjuntos de firmas. Las firmas de tamaño grande (más de 450 empleados) son fundamentalmente las especializadas en calzado deportivo, usan como materias primas principales el caucho y el plástico, están concentradas en la región de San Pablo y sus ventas se dirigen predominantemente al mercado interno. Estas firmas producen con licencia de marcas internacionales y también con algunas marcas propias instaladas en nichos específicos.

Las empresas medianas (entre 50 y 449 empleados) destinan su oferta predominantemente al mercado externo, utilizan el cuero como materia prima principal y se localizan predominantemente en el estado de Rio Grande do Sul (específicamente en la región del Valle dos Sinos). Estas empresas han logrado penetrar el mercado e Estados Unidos a través de la iniciativa de los propios productores y distribuidores de ese país que han deslocalizado la producción hacia zonas de salarios más bajos reservándose, como agentes importadores, las decisiones sobre marca, diseño, calidad y precio.

Por último, las pequeñas y microempresas actúan en mercados locales con procesos más artesanales.¹⁵

En el caso uruguayo existen sólo dos empresas grandes (más de 100 empleados) que exportan la mayor parte de su producción (una se concentra en el mercado estadounidense y otra en el argentino). Las empresas medianas producen fundamentalmente para el mercado interno y circunstancialmente exportan su producción. Finalmente, aparecen numerosos talleres formales e informales que producen ya sea calzado fino para vender en

¹⁵. Un resultado interesante del análisis de la estructura productiva brasileña lo constituyen las relativamente bajas diferencias de productividad entre firmas grandes y pequeñas. En efecto, las empresas de más de 450 empleados tienen una facturación media sólo 28% superior al de las medianas. Las firmas pequeñas (de hasta 49 empleados) por su parte muestran una facturación promedio similar a la de las empresas medianas.

comercios establecidos o calzados de baja calidad para vender en las ferias locales. Otra característica importante es que en Uruguay queda sólo una empresa que trabaja en la producción de calzado deportivo.

En cuanto a la estructura de distribución y comercialización minorista de calzados, la misma evidencia un importante grado de atomización (con la participación de distintos agentes como ser las casas de deporte, las zapaterías, los supermercados, etc.), aunque también existen, en algunos nichos de calzado de gama alta, algunas cadenas que comercializan marcas propias o importadas.

Un último aspecto de interés se relaciona con la dinámica de creación y destrucción de firmas. Entre 1987 y 1997 la cantidad de empresas de calzado uruguayas se reducen un 66%. En el caso argentino, la Cámara de la Industria del Calzado informa del cierre de cerca de 1000 empresas entre 1993 y 1995. En el caso brasileño, en cambio, puede apreciarse que el cierre de firmas se acompaña, en la primera mitad de la década del noventa, por la creación de nuevas empresas (la participación en la facturación total del sector de las firmas con menos de cinco años de vida se incrementa del 7% al 24% entre 1992 y 1995).

4.3. Desempeño del sector

4.3.1. Producción y Consumo Aparente

La producción de calzados de los tres países estudiados del MERCOSUR alcanzó en 1997 los 4.200 millones de dólares corrientes de los que Brasil aporta un 71%, la Argentina un 24% y Uruguay el restante 5%.

El sector muestra un comportamiento errático aunque es notable una clara tendencia de mediano plazo al estancamiento o caída de la producción y, en menor medida, del consumo aparente. Las Tablas 8 a 10 permiten ver lo ocurrido en cada uno de los países.

Tabla 8. Producción y consumo aparente de calzados en la Argentina. En millones de pesos argentinos constantes del año 1993.

Años	Producción	Balance Comercial (Expo-Impo)	Consumo Aparente
1988	969	16	953
1989	794	17	777
1990	772	23	749
1991	1.002	-9	1.010
1992	1.079	-87	1.166
1993	914	-98	1.011
1994	987	-107	1.094
1995	859	-46	904
1996	1.000	-73	1.073
1997	989	-91	1.080

Fuente: Elaboración propia con datos del Instituto Nacional de Estadísticas y Censos (INDEC).

Tabla 9. Producción y consumo aparente de calzados en Uruguay. En millones de pesos uruguayos constantes del año 1993.

Años	Producción	Balance Comercial (Expo-Impo)	Consumo Aparente
1991	297	52	245
1992	287	56	240
1993	242	18	223
1994	250	-19	268
1995	195	-37	232
1996	222	-48	269
1997	196	-65	261

Fuente: Elaboración propia con datos del INE y de Comercio Exterior (Uruguay).

Tabla 10. Producción y consumo aparente de calzados en Brasil. En miles de millones de Cruzeiros constantes de 1993.¹⁶

Años	Producción	Balance Comercial (Expo-Impo)	Consumo Aparente
1989	610,230.20	127,616.00	482,614.20
1990	496,445.20	107,994.55	388,450.65
1991	313,862.32	106,970.80	206,891.52
1992	279,366.36	126,723.29	152,643.07
1993	370,622.60	161,132.88	209,489.72
1994	397,082.65	125,204.23	271,878.42
1995	376,366.78	101,511.57	274,855.21
1996	337,253.84	110,866.87	226,386.97
1997	299,590.03	105,686.31	193,903.72

Fuente: Elaboración propia con datos del informe de Brasil.

Las Tablas 8 a 10 permiten deducir las siguientes tendencias generales.

1. La producción de calzados evidencia un comportamiento errático con una tendencia al estancamiento (Argentina) o a la caída (Uruguay y Brasil) a lo largo de la década. En el caso argentino, la producción se recupera respecto de los años 1989 y 1990, que fueron fuertemente recesivos, pero en 1997 la producción sigue siendo prácticamente la misma que en 1988. En Uruguay se aprecia una fuerte caída de la producción (-34% entre 1991 y 1997) que habría de intensificarse extraordinariamente en 1998 (año para el que se espera una caída del 50% en el valor bruto de producción). En Brasil, en tanto, la producción muestra altibajos con una fuerte caída en los primeros años de la década, una importante recuperación coincidente con la aplicación del Plan Real y una nueva declinación en los últimos dos años.
2. El consumo aparente muestra un escaso dinamismo durante 1991-1997, período de importante crecimiento del producto bruto regional. En Argentina, en 1997 el consumo aparente de calzados sólo es un 15% superior al valor correspondiente a 1988. En Uruguay, el consumo aparente muestra altibajos pero con una tendencia clara al estancamiento. En Brasil, por su parte, se puede apreciar una tendencia fuerte a la caída en los niveles de consumo.

¹⁶. La serie de producción incluye el sector de vestuario.

3. En los tres países se produce un fortísimo incremento de las importaciones que lleva a revertir el signo tradicionalmente superavitario del balance comercial sectorial en Uruguay y Argentina. En el caso brasileño las importaciones también se incrementan notablemente pero el balance comercial se mantiene igualmente superavitario gracias al importante volumen de exportaciones.

4.3.2. Inversión

La información disponible sobre inversión sectorial en los estudios nacionales permite señalar que¹⁷:

1. La inversión sectorial en el caso uruguayo evidencia un virtual colapso a lo largo de la década (ver Tabla 11).

Tabla 11. Inversión bruta fija en el sector calzado de Uruguay.

Año	Inversión en precios constantes de 1983
1988	36.321
1989	69.653
1990	58.652
1991	22.578
1992	26.710
1993	31.311
1994	11.257
1995	9.204
1996	6.489

Fuente: Encuesta Anual del INE.

2. Información parcial de Argentina (a través de las importaciones de bienes de capital) permite inferir que, a partir de 1992, el sector ha modernizado su stock de bienes de capital a través de la incorporación de maquinaria extranjera (ver Tabla 12).

¹⁷. El estudio nacional de Brasil no incluye información sobre inversión sectorial.

Tabla 12. Importaciones de bienes de capital para el sector calzado. En miles de dólares.

Año	Maq. Especiales p/calzado	Otras maq. p/la industria del calzado	Total
1988	2,6	37,0	39,6
1989	2,9	15,1	18,0
1990	4,2	17,9	22,1
1991	6,3	18,0	24,3
1992	16,7	26,1	42,8
1993	26,7	41,9	68,6
1994	14,4	34,9	49,3
1995	9,1	33,0	42,1
1996	18,1	49,1	67,3
1997	18,1	73,6	91,7

Fuente: Cámara de la Industria del Calzado.

4.3.3. Precios y costos

La información contenida en los estudios nacionales sobre precios y costos es muy heterogénea.

En cuanto a la estructura de costos, el único informe nacional que aporta datos precisos es el uruguayo:

Tabla 13. Estructura de costos del sector calzado en Uruguay. Porcentajes.

Concepto	1988	1989	1990	1991	1992	1993	1994	1995	1996
Exceden.	14,1	9,1	9,8	10,9	11,6	3,3	6,4	-	15,5
Sueldos	11,1	12,3	11,2	10,8	16,5	16,7	17,3	16,2	11,2
Aportes	2,2	2,3	2,3	2,6	4,0	3,9	3,8	3,5	2,1
II - S	2,2	1,1	1,9	1,7	1,8	-	0,1	-	-
Depreci.	2,4	2,7	2,3	1,6	1,4	1,4	1,2	1,7	2,0
Mat. Pr.	54,4	58,4	57,0	59,1	50,0	57,1	55,9	65,1	55,6
Mat. Pr. Importa.	2,4	3,0	3,1	1,9	2,6	4,2	2,5	5,1	4,3
Envase	2,2	2,2	2,1	1,9	1,9	2,2	2,4	2,1	1,0
Combust.	0,5	0,4	0,5	0,3	0,3	0,3	0,3	0,3	0,1
Agua	0,0	0,0	0,0	0,1	0,1	0,1	0,2	0,2	0,1
Energía	0,4	0,7	0,8	0,5	0,7	0,8	1,1	1,1	0,7
Otros	7,6	7,1	8,5	8,1	8,6	11,2	8,4	8,9	6,9
TOTAL	100	100	100	100	100	100	100	100	100

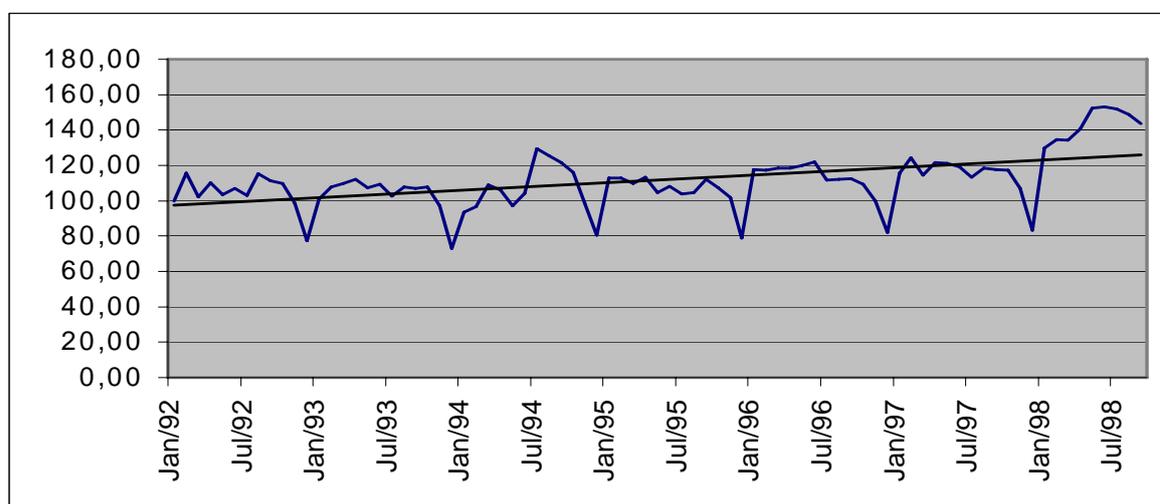
Fuente: INE, Encuestas Anuales.

El informe argentino basa su estimación de la estructura de costos en el relevamiento hecho al sector privado. El mismo permite inferir que la mano de obra representa entre un 20 y un 35% del costo total, mientras que la principal materia prima del sector (el cuero) explica entre un 30 y un 50% del costo total.

En cuanto a relación entre precios y costos el sector observa una dinámica divergente entre los distintos países del MERCOSUR.

En Brasil, la relación precios salarios (P/W) evidencia una tendencia levemente creciente en el período 1992-1998, evidenciando un posible incremento en los niveles de *mark-up*.

Figura 1. Relación Precios sobre salarios en la industria Brasileña del Calzado.



Fuente: IBGE.

En el caso argentino, en cambio, las estadísticas disponibles (hasta 1996) permiten inferir que la relación P/W ha tenido un comportamiento negativo para el sector (ver Tabla 14). A partir de 1994 este desfasaje se empieza a revertir por la caída nominal de los salarios del sector. Cabe señalar que, a partir de 1993, también se evidencia un deterioro en el precio relativo calzado/cuero. De esta manera, podemos inferir que el comportamiento de los precios relativos del sector en el caso argentino ha sido relativamente desfavorable durante el período analizado.

Tabla 14. Evolución de los precios relativos en la industria del calzado argentina.

Año	IPM de calzado sobre salarios del Sector	IPM de calzado sobre IPM de Cuero
1991	100	100
1992	86	105
1993	84	103
1994	81	96
1995	91	97
1996	93	96
1997	ND	92
1998	ND	89

Fuente: elaboración propia con datos del INDEC.

En el caso uruguayo, por último, podemos apreciar que a partir de 1991 se produce un fuerte deterioro en la relación precios/salarios (Tabla 15).

Tabla 15. Precios relativos en la industria uruguaya del calzado.

(Indices 1988=100)

Años	IPM Calzado	Salario Calzado	Precio/Costo
1988	100,00	100,00	100,00
1989	180,46	177,00	101,95
1990	360,92	322,56	111,89
1991	732,78	679,37	107,86
1992	1109,18	1277,23	86,84
1993	1599,02	2014,71	79,37
1994	2066,92	2752,18	75,10
1995	2690,35	3613,35	74,46
1996	3490,90	4368,12	79,92
1997	4131,26	5351,16	77,20

Fuente: Elaborado en base a datos del INE y del BCU

4.3.4. Empleo y productividad

Según las estadísticas disponibles, la industria del calzado de los tres países estudiados del MERCOSUR empleaba en 1995 aproximadamente 310.000 personas. De este total, 288 mil correspondían a Brasil, 20 mil a Argentina y poco más de 2 mil a Uruguay.¹⁸

¹⁸. Creemos que las cifras de empleo en el sector pueden estar distorsionadas por los efectos de la informalidad que caracteriza al mismo. Un indicador de ello podría ser la aparentemente excesiva diferencia de facturación per cápita entre Argentina (arriba de 40 mil dólares anuales) y Brasil (alrededor de 15 mil dólares anuales).

En todos los países analizados a lo largo de la década se evidencia una importante reducción en el número de empleados en el sector. Dicha reducción llega a superar el 50% en Uruguay y el 20% en Argentina. Ello es fruto del estancamiento/caída de los niveles producidos y del importante incremento en los niveles de productividad física (Tablas 16 a 18).

Tabla 16. Evolución de la productividad, de la producción física y del personal ocupado en la industria Brasileña del calzado. (Base: 1990 = 100)

Año	IPF/IPO	IPF	IPO
1988	107,41	114,41	106,76
1989	103,79	116,10	111,87
1990	100,00	100,00	100,00
1991	101,71	86,57	85,10
1992	109,07	79,92	73,27
1993	117,78	89,13	75,73
1994	118,11	87,15	73,77
1995	125,05	81,23	65,00
1996	148,84	78,25	52,61
1997	153,94	73,37	47,65
1998	170,69	69,72	40,89

Fuente: Informe Brasileño. Datos Primarios IBGE

En la Tabla 16 se puede apreciar que la productividad de la industria brasileña del calzado ha tenido una constante y fuerte expansión a partir de 1990 hasta totalizar un 70% de incremento en 1998.

Tabla 17. Empleo y productividad en la industria argentina de calzado (Posición 324 de la CIIU Rev. 2).

Años	Ind. Vol. Fis.	Ind. Empl.	Productiv. Empl
1985-89	134,2	114,9	116,8
1990	100,0	100,0	100,0
1991	129,7	99,9	129,8
1992	139,7	98,1	142,4
1993	118,3	94,5	125,2
1994	127,8	92,8	137,7
1995	111,2	80,5	138,1
1996	129,5	78,6	164,8
1997	127,7	80,0	159,6

Fuente: Elaboración propia con datos del INDEC.

En la Tabla 17 puede apreciarse que la recuperación de los niveles de producción en los noventas se vio acompañada por un importante crecimiento de la productividad laboral. En el período de fuerte expansión 1991-1992 el nivel de empleo se vio prácticamente estancado para comenzar luego un descenso que lo lleva a una caída del 20% con respecto a los niveles de 1990.

La productividad laboral del sector calzado evidencia en los años noventa un componente cíclico vinculado con el comportamiento de la producción y otro componente tendencial de fuerte crecimiento. Los picos de productividad coinciden con los de producción, mientras que en los períodos de recesión son también los de caída relativa en el crecimiento de la productividad. Sobre ese comportamiento cíclico se yuxtapone un crecimiento tendencial de la productividad. Ello puede observarse comparando la productividad entre años recesivos (crecimiento de 38% entre 1990 y 1995) y expansivos (crecimiento del 21.9% entre el promedio 1985-89 y 1992, y del 12,1% entre 1992 y 1997).

Tabla 18. Empleo y productividad en la industria del calzado uruguayo.

Años	Indice de Empleados	Indice de Valor Agregado Bruto	Indice de Productividad
1991	100,0	100,0	100,0
1992	120,9	123,5	102,1
1993	88,7	69,6	78,4
1994	85,6	87,3	102,1
1995	65,4	39,9	60,9
1996	50,6	83,0	164,1
1997	53,6	73,4	136,8

Fuente: Informe uruguayo.

En la Tabla 18 puede apreciarse que, a partir de 1992, se evidencia una fuerte caída en los niveles de empleo del sector calzados en Uruguay, caída que es sensiblemente mayor que la evidenciada por los niveles de producción. De allí que, con una fuerte volatilidad la productividad laboral evidencie un fuerte incremento a lo largo de la presente década.

4.3.5. Competitividad

La situación competitiva de la industria del calzado en el MERCOSUR es altamente heterogénea.

ONUDI (1993) presenta un cuadro de factores de competitividad en el sector calzado para el MERCOSUR que resulta altamente revelador:

Tabla 19. Factores de competitividad.

País	Argentina	Brasil	Paraguay	Uruguay
Mat. Primas	Muy buena	Buena	Regular	Muy Buena
Dispon. M de Obra	Regular	Abundante	Escasa	Regular
Costo M de Obra	Alto	Bajo	Bajo	Intermedio
Capacit. M. de Obra	Regular	Buena	Baja	Regular
Capac. Instalada	Regular	Alta	Baja	Baja
Tecnología de Prod.	Regular	Muy buena	Escasa	Escasa
Tamaño de empresas	Intermedio	Grandes	Pequeñas	Pequeñas
Madurez Empres.	Regular	Alta	Baja	Baja
Escala de Prod.	Intermedia	Alta	Baja	Intermedia
Red de proveed.	Escasa	Muy buena	Mala	Escasa
Bienes de Capital	Escasa	Buena	Nula	Nula
Infraestruct. Técnica	Regular	Muy buena	Escasa	Escasa
Apoyo Gub.	Nulo	Alto	Nulo	Nulo

Fuente: ONUDI (1993).

El estudio de ONUDI permite concluir que el sector de calzado argentino enfrenta un claro problema de competitividad. Los cambios ocurridos en los últimos años (no tenidos en cuenta dicho estudio) dan cuenta de un importante avance en el área de Tecnología de Producción y, en menor medida, de madurez empresarial. Sin embargo, la fuerte penetración importadora sufrida por la Argentina en la década del noventa, permite inferir que el cuadro general sigue siendo negativo. En ese contexto la mayoría de las empresas consultadas ha señalado que la falta de competitividad en costo constituye una barrera importante para la exportación.¹⁹ La existencia de una abundante oferta de cuero de buena calidad no se traduce en ventajas competitivas para las firmas de calzado. Ello es así debido a que la demanda de las empresas de calzado es relativamente pequeña en comparación con la demanda de exportación y, por lo tanto, las condiciones de precio y calidad a las que se accede localmente son iguales o inferiores a las que obtienen los compradores externos.

La industria del calzado de Uruguay evidencia un problema de competitividad igual o mayor que su par argentina. La evaluación de la situación competitiva de las empresas uruguayas en relación con la Argentina y Brasil es muy desfavorable. En general no pueden competir con los productores brasileños que tienen un acceso al mismo cuero a un precio similar, escalas de producción sensiblemente mayores, un costo de la mano de obra, y mayores incentivos del sector público. Por su parte, la competencia asiática dentro y fuera de las fronteras uruguayas es reconocida por los empresarios del sector como un aspecto decisivo en la explicación de las dificultades del sector.

¹⁹. La falta de competitividad en calidad es, en cambio, un problema relativamente menor.

Brasil, en cambio, muestra una industria que ha logrado consolidar su competitividad en los mercados internacionales. Como lo revela el estudio de ONUDI Brasil ha logrado acoplar a las ventajas implícitas en una oferta abundante de mano de obra barata distintos factores de competitividad sistémica como son: una buena provisión de materias primas y bienes de capital producidos localmente, una importante infraestructura técnica y una capacitación muy alta de la mano de obra. Por otro lado, no se puede obviar el hecho de que la competencia de los calzados del sudeste asiático se ha hecho sentir tanto en el mercado local como en el mercado estadounidense. En la medida en que logre corregir una distorsión existente de los precios relativos, la devaluación brasileña de enero de 1999, podría permitir a Brasil revertir sus problemas competitivos en los mercados internacionales.

Si bien en términos generales el análisis de competitividad se vuelca favorablemente hacia Brasil, la situación competitiva es heterogénea entre los distintos segmentos del sector. En calzado deportivo Argentina está relativamente bien posicionada, fundamentalmente en calzados de mayor valor agregado y contenido tecnológico. La diferencia salarial a favor de Brasil estaría compensada por una alta productividad y calidad de la producción argentina. De todos modos debemos recordar que, en materia de flujos comerciales intrarregionales de calzado deportivo, el aspecto clave es el licenciamiento de marcas internacionales, aspecto que no siempre se halla estrictamente asociado con los niveles de competitividad alcanzados.

En calzado no deportivo, la situación competitiva de la Argentina frente a Brasil es mucho más frágil confluendo tanto las variables macroeconómicas (niveles salariales y tipo de cambio real -luego de la reciente devaluación del real-) como las microeconómicas (capacidad tecnológica, economías de escala, capacitación laboral) y las relacionadas con los incentivos públicos. Los problemas de competitividad se producen en toda la cadena productiva ya que en Brasil son mejores las condiciones de abastecimiento de materias primas e insumos (con la excepción del cuero); es decir, que está mejor estructurado el encadenamiento productivo.²⁰

²⁰. Sólo en algunos segmentos acotados, como el del calzado de hombre de gama media y alta, la producción argentina resulta más competitiva. Aún así, algunos factores exógenos como la devaluación de la lira y la reducción de los reintegros a la exportación habría afectado los niveles de competitividad de estos productos en algunos mercados tradicionalmente importantes como el norteamericano.

5. Indicadores tradicionales del comportamiento del comercio

5.1. Comercio del MERCOSUR con todo el mundo

5.1.1. Exportaciones e importaciones globales

El comercio exterior de calzados del MERCOSUR ha evidenciado marcadas transformaciones durante la década del noventa.

Las exportaciones regionales han crecido en un 42% entre 1990 y 1996 (pasando de 1.154 m de dólares a 1.638 m) (Tabla 20) mientras que las importaciones regionales se incrementaron mucho más velozmente (aunque desde valores muy pequeños) creciendo en ese período en un 1.108% (de 31,4 m de dólares a 380,6 m en) (Tabla 21). El comercio regional del sector sigue mostrando un superávit comercial importante (Tabla 22).

Tabla 20. Exportaciones de calzado del MERCOSUR.

En miles de dólares

Países	1990	1991	1992	1993	1994	1995	1996
Argentina	33.084	35.807	24.472	30.605	33.655	75.227	50.566
Brasil	1.104.766	1.176.660	1.409.156	1.859.818	1.537.351	1.413.780	1.567.403
Uruguay	16.844	18.530	22.952	24.903	20.735	17.082	19.949
Paraguay	12	372	51	32	1.199	115	147
MERCOSUR	1.154.706	1.231.369	1.456.631	1.915.358	1.592.940	1.506.204	1.638.065

En porcentajes

Países	1990	1991	1992	1993	1994	1995	1996
Argentina	3%	3%	2%	2%	2%	5%	3%
Brasil	96%	96%	97%	97%	97%	94%	96%
Uruguay	1,5%	2%	2%	1%	1%	1%	1%
Paraguay	0%	0%	0%	0%	0%	0%	0%
MERCOSUR	100%	100%	100%	100%	100%	100%	100%

Fuente: Elaboración propia sobre datos de la Base Intal.²¹

²¹. Cabe señalar que los datos primarios surgen de las declaraciones de los distintos organismos oficiales de estadística de los países. Ello da lugar a problemas de confiabilidad y consistencia de las cifras de comercio exterior. Como ejemplo de ello se pueden citar los siguientes casos: * las exportaciones FOB de Argentina a Brasil del año 1996 (declaradas por Argentina) ascienden a 28 millones de dólares mientras que las importaciones CIF de Brasil desde Argentina para el mismo año (declaradas por Brasil) alcanzan los 49 millones de dólares; * las exportaciones FOB de Uruguay a Paraguay en 1994 (declaradas por Uruguay) alcanzan los 483 mil dólares mientras que el valor CIF declarado por Paraguay asciende a 159 mil dólares. En general, se aprecia fuertes variaciones entre los valores FOB y CIF declarados por los distintos países socios en el comercio intrazona y estas diferencias no siempre se dan con el signo esperado.

Tabla 21. Importaciones de calzado del MERCOSUR.

En miles de dólares

Países	1990	1991	1992	1993	1994	1995	1996
Argentina	3.515	44.416	110.868	128.373	141.463	114.232	116.587
Brasil	18.524	33.107	12.108	34.785	84.277	201.829	199.958
Uruguay	2.958	7.960	12.393	21.146	22.708	24.854	32.050
Paraguay	6.471	10.288	7.114	11.239	21.418	35.238	32.002
MERCOSUR	31.468	95.771	142.483	195.543	269.866	376.153	380.597

En porcentajes

Países	1990	1991	1992	1993	1994	1995	1996
Argentina	11%	46%	78%	66%	52%	30%	31%
Brasil	59%	35%	8%	18%	31%	54%	53%
Uruguay	9%	8%	9%	11%	8%	7%	8%
Paraguay	21%	11%	5%	6%	8%	9%	8%
MERCOSUR	100%	100%	100%	100%	100%	100%	100%

Fuente: Elaboración propia sobre datos de la Base Intal.

Tabla 22. Balance comercial de calzado del MERCOSUR.

Países	1990	1991	1992	1993	1994	1995	1996
Argentina	29.569	-8.609	-86.396	-97.768	-107.808	-39.005	-66.021
Brasil	1.086.242	1.143.553	1.397.048	1.825.033	1.453.074	1.211.951	1.367.445
Uruguay	13.886	10.570	10.559	3.757	-1.973	-7.772	-12.101
Paraguay	-6.459	-9.916	-7.063	-11.207	-20.219	-35.123	-31.855
MERCOSUR	1.123.238	1.135.598	1.314.148	1.719.815	1.323.074	1.130.051	1.257.468

Fuente: Elaboración propia sobre datos de la Base Intal.

Ahora bien, este comportamiento agregado del sector calzado a nivel MERCOSUR refleja realidades muy diferentes en los distintos países. Las exportaciones regionales de calzado aparecen dominadas casi exclusivamente por Brasil que acapara alrededor del 95% de las mismas (ver Tabla 20). Brasil es el único país que hacia mediados de la década sigue mostrando un superávit comercial que, a su vez, se ha incrementando respecto de los valores correspondientes a los inicios de la década (Tabla 22).

En el caso argentino se aprecia un notable crecimiento en las importaciones, lo que genera un fuerte déficit comercial a partir de 1992. Las restricciones comerciales y un importante incremento de las exportaciones revierten parcialmente los niveles de déficit comercial en 1995 y 1996.

Uruguay evidencia un nivel de exportaciones prácticamente estancado a lo largo de la década y el fuerte crecimiento de las importaciones genera un déficit comercial sectorial a partir de 1994. En el caso de Paraguay las exportaciones son prácticamente inexistentes por lo que el país es crecientemente deficitario.

5.1.2. Coeficientes de Exportación y de Penetración de Importaciones

Las industrias de calzado de Uruguay y de Brasil son fuertemente exportadoras. Sus coeficientes de exportación fluctúan entre el 30 y el 40% del valor de la producción local. La Argentina, en cambio, tiene coeficientes de exportación muy bajos evidenciando una industria volcada casi exclusivamente al mercado interno (Tabla 23).

Tabla 23. Coeficientes de exportación. En porcentajes.

Años	Brasil	Argentina	Uruguay
1991	35%	4%	30%
1992	46%	2%	37%
1993	44%	3%	41%
1994	33%	3%	32%
1995	31%	8%	34%
1996	38%	5%	38%
1997	41%	7%	39%

Fuente: Informes nacionales de Argentina, Brasil y Uruguay.

La Tabla 24 muestra que los coeficientes de apertura a las importaciones ha crecido marcadamente en los tres países de la región, superando el 50% en Uruguay. Cabe señalar que, en algunos casos como el argentino, el coeficiente de importación en unidades es sensiblemente mayor al coeficiente en valores (superando el 25%).

Tabla 24. Coeficiente de apertura a las importaciones (M/CA).

Años	Brasil	Argentina	Uruguay
1991	2%	5%	15%
1992	1%	10%	25%
1993	2%	13%	37%
1994	3%	13%	37%
1995	7%	12%	44%
1996	9%	10%	49%
1997	11%	13%	54%

Fuente: Informes nacionales de Argentina, Brasil y Uruguay.

5.1.3. Origen y destino del comercio exterior regional

Como puede apreciarse en las Tablas 25 a 27, el patrón geográfico de las exportaciones de los países del MERCOSUR difiere notablemente. Brasil dirige más del 90% de sus exportaciones al Resto del Mundo y sólo una fracción marginal (aunque creciente) se dirige hacia los países del MERCOSUR. Argentina, en cambio, ha orientado en forma muy creciente sus exportaciones a los países del MERCOSUR que llegan a representar casi el 75% de las mismas en 1996 (las exportaciones hacia el resto del mundo caen en términos absolutos). Las exportaciones uruguayas muestran un comportamiento similar al argentino aunque menos marcado (de todas maneras en el caso uruguayo también caen las exportaciones hacia el Resto del Mundo) de lo que puede desprenderse que el MERCOSUR, ha terminado reemplazando las exportaciones que ambos países dirigían antes hacia el Resto del Mundo.

Tabla 25. Destino de las exportaciones brasileñas en porcentaje.

Destino/años	1988	1989	1990	1991	1992	1993	1994	1995	1996
Mercosur	1%	1%	1%	1%	2%	2%	3%	4%	4%
Resto Mundo	99%	99%	99%	99%	98%	98%	97%	96%	96%
Total	100%	100%	100%	100%	100%	100%	100%	100%	100%

Fuente: Elaboración propia sobre datos de la Base Intal.

Tabla 26. Destino de las exportaciones argentinas en porcentaje.

Destino/años	1988	1989	1990	1991	1992	1993	1994	1995	1996
Mercosur	19%	13%	18%	25%	25%	45%	52%	69%	74%
Resto Mundo	81%	87%	82%	75%	75%	55%	48%	31%	26%
Total	100%	100%	100%	100%	100%	100%	100%	100%	100%

Fuente: Elaboración propia sobre datos de la Base Intal.

Tabla 27. Destino de las exportaciones uruguayas en porcentaje.

Destino/años	1988	1989	1990	1991	1992	1993	1994	1995	1996
Mercosur	6%	7%	8%	18%	29%	32%	41%	39%	40%
Resto Mundo	94%	93%	92%	82%	71%	68%	59%	61%	60%
Total	100%	100%	100%	100%	100%	100%	100%	100%	100%

Fuente: Elaboración propia sobre datos de la Base Intal.

Las importaciones de los países del MERCOSUR también evidencian un patrón geográfico diferenciado (Tablas 28 a 30). En el caso brasileño, la participación de las importaciones desde la región viene creciendo marcadamente pero aún son ampliamente mayoritarias las

importaciones originadas en el Resto del Mundo. En Argentina, el peso de las importaciones originadas en el MERCOSUR (y fundamentalmente en Brasil) han crecido también aceleradamente (llegando al 50% en 1998). En Uruguay, paradójicamente, la participación de las importaciones desde el MERCOSUR ha ido descendiendo a lo largo de la década.

Tabla 28. Origen de las importaciones brasileñas en porcentaje.

Destino/años	1988	1989	1990	1991	1992	1993	1994	1995	1996
Mercosur	Nd	14%	9%	6%	6%	2%	4%	22%	25%
Resto Mundo	Nd	86%	91%	94%	94%	98%	96%	78%	75%
Total	Nd	100%	100%	100%	100%	100%	100%	100%	100%

Fuente: Elaboración propia sobre datos de la Base Intal.

Tabla 29. Origen de las importaciones argentinas en porcentaje.

Destino/años	1988	1989	1990	1991	1992	1993	1994	1995	1996
Mercosur	31%	24%	4%	11%	18%	14%	18%	23%	39%
Resto Mundo	69%	76%	96%	89%	82%	86%	82%	77%	61%
Total	100%	100%	100%	100%	100%	100%	100%	100%	100%

Fuente: Elaboración propia sobre datos de la Base Intal.

Tabla 30. Origen de las importaciones uruguayas en porcentaje.

Destino/años	1988	1989	1990	1991	1992	1993	1994	1995	1996
Mercosur	Nd	71%	67%	59%	60%	50%	55%	41%	41%
Resto Mundo	Nd	29%	33%	41%	40%	50%	45%	59%	59%
Total	Nd	100%	100%	100%	100%	100%	100%	100%	100%

Fuente: Elaboración propia sobre datos de la Base Intal.

5.1.4. Composición del comercio de calzados de Argentina, Brasil y Uruguay

El análisis de composición del comercio exterior enfrenta el problema del cambio de nomenclatura (que tuvo lugar en diferentes momentos para los distintos países) y que impide un seguimiento suficientemente desagregado de las series de comercio. Aún así se pueden identificar patrones claros de especialización dentro del sector.

En materia de exportaciones, puede apreciarse que el grueso de las exportaciones brasileñas está constituido por exportaciones de calzados con capellada de cuero natural, aunque se percibe un leve crecimiento de las exportaciones de calzados de capellada textil y calzados de caucho y plástico (Tabla 31).

Tabla 31. Composición de las Exportaciones de Brasil al mundo en porcentajes.

Sistema Armonizado		1988	1989	1990	1991	1992	1993	1994	1995	1996
6401	Impermeable de caucho o plástico	1%	1%	1%	1%	1%	1%	1%	1%	1%
6402	De caucho y plástico.		0%	0%	0%	1%	1%	1%	2%	3%
6403	Con capellada de cuero natural.	99%	97%	97%	97%	97%	95%	94%	93%	91%
6404	Con capellada textil.		1%	1%	1%	1%	1%	2%	3%	3%
6405	Los demas.		1%	1%	0%	0%	1%	1%	1%	2%
Total Mundial		100%	100%	100%	100%	100%	100%	100%	100%	100%

Fuente: Elaboración propia sobre datos de la Base Intal.

En el caso argentino, el patrón de exportaciones es diferente. Una fracción significativa y creciente de las exportaciones están constituidas por calzados con capellada textil (reflejando la mayor importancia de los calzados deportivos en las exportaciones argentinas), seguidas por calzados con capellada de cuero natural (Tabla 32).

Tabla 32. Composición de las Exportaciones de Argentina al mundo en porcentajes.

Sistema Armonizado		1988	1989	1990	1991	1992	1993	1994	1995	1996
6401	Impermeable de caucho o plástico	1%	1%	2%	0,4%	0,5%	2%	1%	7%	1%
6402	De caucho y plástico.				1%	2%	8%	4%	5%	3%
6403	Con capellada de cuero natural.	99%	99%	98%	31%	59%	49%	41%	39%	43%
6404	Con capellada textil.				34%	37%	39%	39%	49%	48%
6405	Los demas.				34%	0%	2%	15%	1%	5%
Total Mundial		100%	100%	100%	100%	100%	100%	100%	100%	100%

Fuente: Elaboración propia sobre datos de la Base Intal.

En el caso uruguayo, el calzado con capellada de cuero es predominante pero se destaca, asimismo, el crecimiento de la participación de los calzados de caucho y plástico y de los de capellada textil (Tabla 33).

Tabla 33. Composición de las Exportaciones de Uruguay al mundo en porcentajes.

Sistema Armonizado		1988	1989	1990	1991	1992	1993	1994	1995	1996
6401	Impermeable de caucho o plástico	1%	1%	1%	1%	4%	1%	1%	0%	0%
6402	De caucho y plástico.						0%	0%	12%	10%
6403	Con capellada de cuero natural.	99%	99%	99%	99%	96%	78%	71%	66%	67%
6404	Con capellada textil.						5%	7%	4%	8%
6405	Los demás.						16%	21%	19%	14%
Total Mundial		100%	100%	100%	100%	100%	100%	100%	100%	100%

Fuente: Elaboración propia sobre datos de la Base Intal.

Las importaciones, en cambio evidencian una composición diferente. En los tres países estudiados, se observa un fuerte crecimiento de los calzados de caucho y plástico y un estancamiento de los calzados con capellada de cuero y textil. Estos últimos, sin embargo, mantienen un peso mayoritario en los casos de Brasil y Uruguay, mientras que los calzados de capellada de cuero lo mantienen para el caso de Argentina. (Tablas 34 a 36).

Tabla 34. Composición de las importaciones de Brasil desde el mundo en porcentajes.

Sistema Armonizado		1988	1989	1990	1991	1992	1993	1994	1995	1996
6401	Impermeable de caucho o plástico	3%	3%	1%	4%	6%	0%	0%	1%	1%
6402	De caucho y plástico.		3%	1%	2%	6%	7%	8%	21%	27%
6403	Con capellada de cuero natural.	97%	50%	48%	22%	30%	40%	37%	27%	21%
6404	Con capellada textil.		35%	41%	67%	47%	46%	44%	45%	45%
6405	Los demás.		9%	9%	4%	11%	6%	11%	5%	7%
Total Mundial		100%	100%	100%	100%	100%	100%	100%	100%	100%

Fuente: Elaboración propia sobre datos de la Base Intal.

Tabla 35. Composición de las importaciones de Argentina desde el mundo en porcentajes.

Sistema Armonizado		1988	1989	1990	1991	1992	1993	1994	1995	1996
6401	Impermeable de caucho o plástico	73%	64%	5%	12%	1%	1%	1%	1%	1%
6402	De caucho y plástico.					12%	13%	25%	29%	35%
6403	Con capellada de cuero natural.	27%	36%	95%	88%	44%	41%	49%	46%	40%
6404	Con capellada textil.					36%	34%	17%	17%	19%
6405	Los demás.					7%	11%	7%	7%	4%
Total Mundial		100%	100%	100%	100%	100%	100%	100%	100%	100%

Fuente: Elaboración propia sobre datos de la Base Intal.

Tabla 36. Composición de las importaciones de Uruguay desde el mundo en porcentajes.

Sistema Armonizado		1988	1989	1990	1991	1992	1993	1994	1995	1996
6401	Impermeable de caucho o plástico	5%	5%	6%	14%	14%	5%	5%	4%	3%
6402	De caucho y plástico.						25%	14%	14%	22%
6403	Con capellada de cuero natural.	95%	95%	94%	86%	86%	28%	28%	25%	27%
6404	Con capellada textil.						35%	41%	42%	37%
6405	Los demás.						7%	12%	15%	12%
Total Mundial		100%	100%	100%	100%	100%	100%	100%	100%	100%

Fuente: Elaboración propia sobre datos de la Base Intal.

De esta manera, podemos observar que tanto Brasil como Uruguay tienen un patrón de especialización intrasectorial caracterizado por exportaciones de calzados con capellada de cuero e importaciones dominadas por calzados de capellada textil y calzados de caucho y plástico (rubros donde se registran, fundamentalmente, los calzados deportivos). En el caso argentino, en cambio, la estructura de exportaciones se basa en exportaciones de capellada textil y de cuero mientras que las importaciones están dominadas por calzados de cuero y de caucho y plástico.

5.1.5. Índice de Ventajas Comparativas Reveladas

Estos balances comerciales han sido afectados por fluctuaciones macroeconómicas que han tenido un notable impacto sobre su performance externa general. En particular, los procesos de apertura y revaluación cambiaria han generado una tendencia al incremento de las importaciones globales. En el caso de calzado, el comportamiento del balance comercial sectorial con relación al balance global que muestran los países, revela un crecimiento en los índices de ventaja comparativa revelada hasta 1993 y una caída desde entonces. Nuevamente este fenómeno está dominado por el comportamiento de la economía brasileña.

Tabla 37. Índice de Ventajas Comparadas Reveladas del sector calzado en el MERCOSUR. En milésimos del comercio total.²²

Países	1990	1991	1992	1993	1994	1995	1996
Argentina	0,68	-1,15	-2,68	-2,63	-2,16	-1,05	-1,39
Brasil	16,40	17,10	17,70	22,70	16,30	13,16	14,50
Uruguay	3,86	3,32	3,57	3,00	1,04	-0,29	-0,65
Paraguay	-2,67	-3,51	-2,56	-3,34	-3,42	-4,37	-4,35
MERCOSUR	10,82	11,87	12,04	15,06	9,69	8,20	9,81

Fuente: Elaboración propia sobre datos de la Base Intal.

5.1.6. Índice de Comercio Intraindustrial

El índice de comercio intra-industrial del sector calzado es relativamente bajo (aunque creciente) (Tabla 38) lo que puede ser atribuido al fuerte superávit comercial que presenta Brasil. Sin embargo el índice para este país ha crecido considerablemente durante los últimos años y es mayor y también creciente para los casos de Argentina y Uruguay.

²². El índice de ventajas comparadas reveladas se construye restando al balance comercial sectorial un valor teórico que representa la parte que le corresponde al sector en el balance comercial general. Está expresado en milésimos del comercio total y su valor puede oscilar entre -500 y +500 (en los casos de una especialización completa). La fórmula del indicador es: $VCR = ((X_i - M_i) - (X + M) / (X + M) * (X - M)) * 1000 / (X + M)$.

Tabla 38. Índice de Comercio Intra-industrial en el comercio exterior del sector calzado del MERCOSUR.²³

Países	1990	1991	1992	1993	1994	1995	1996
Argentina	19,21	89,27	36,16	38,50	38,44	79,41	60,50
Brasil	3,30	5,47	1,70	3,67	10,39	24,98	22,63
Uruguay	11,03	29,67	35,30	59,74	66,00	92,71	97,32
Paraguay	0,37	6,98	1,42	0,57	10,60	0,65	0,91
MERCOSUR	5,31	14,43	17,82	18,53	28,97	39,97	37,71

Fuente: Elaboración propia sobre datos de la Base Intal.

5.2. Comercio intrazona en el MERCOSUR

5.2.1. Exportaciones e importaciones intrazona

Como consecuencia del proceso de integración regional, el comercio intra-zona ha tenido un dinamismo aún mayor que el comercio extra-zona. En efecto, las exportaciones (importaciones) intra-zona se han incrementado en un 570% entre 1990 y 1996 (pasando de 16,5 m de dólares a 111,6 m. en 1996) (ver Tabla 39 y 40).

Tabla 39. Exportaciones intrazona de calzados en el MERCOSUR.

En miles de dólares

Países	1990	1991	1992	1993	1994	1995	1996
Argentina	5.798	8.959	6.003	13.620	17.484	51.566	37.458
Brasil	9.400	15.816	27.194	44.856	45.665	51.782	66.014
Uruguay	1.357	3.261	6.580	7.869	8.506	6.670	7.985
Paraguay	5	372	39	32	81	12	133
MERCOSUR	16.560	28.408	39.816	66.377	71.736	110.030	111.590

En porcentajes

Países	1990	1991	1992	1993	1994	1995	1996
Argentina	35%	32%	15%	21%	24%	47%	34%
Brasil	57%	56%	68%	68%	64%	47%	59%
Uruguay	8%	11%	17%	12%	12%	6%	7%
Paraguay	0%	1%	0%	0%	0%	0%	0%
MERCOSUR	100%	100%	100%	100%	100%	100%	100%

Fuente: Elaboración propia sobre datos de la Base Intal.

²³. El índice de comercio intraindustrial (Grubell y Lloyd) expresa la participación del comercio compensado (en el que las exportaciones y las importaciones son iguales) en el comercio total del sector. Oscila entre 0 y 100, aproximándose a los valores más altos a medida que el comercio intraindustrial cobra mayor importancia. La fórmula correspondiente es:

$$C_{ii} = (1 - |M_i - X_i| / |M_i + X_i|) * 100.$$

Tabla 40. Importaciones intrazona de calzados en el MERCOSUR.

En miles de dólares

Países	1990	1991	1992	1993	1994	1995	1996
Argentina	134	4.857	19.678	18.113	25.570	25.954	45.702
Brasil	1.620	2.019	687	600	3.507	43.689	50.527
Uruguay	1.975	4.732	7.473	10.540	12.495	10.096	13.141
Paraguay	436	373	790	3.530	4.777	9.665	7.806
MERCOSUR	4.165	11.981	28.628	32.783	46.349	89.404	117.176

En porcentajes

Países	1990	1991	1992	1993	1994	1995	1996
Argentina	3%	41%	69%	55%	55%	29%	39%
Brasil	39%	17%	2%	2%	8%	49%	43%
Uruguay	47%	39%	26%	32%	27%	11%	11%
Paraguay	10%	3%	3%	11%	10%	11%	7%
MERCOSUR	100%	100%	100%	100%	100%	100%	100%

Fuente: Elaboración propia sobre datos de la Base Intal.

Pero la estructura de comercio intrazona es muy diferente a la estructura de comercio global del sector. El liderazgo exportador de Brasil (con un 60% de las exportaciones intrazona en 1996) es sensiblemente menor que en el comercio con todo el mundo. La Argentina, en cambio, muestra un dinamismo exportador mucho mayor en sus exportaciones intrazona.²⁴

.En cuanto a las importaciones desde intrazona, sobresale el hecho de que Brasil permanece prácticamente cerrado a las exportaciones de los países del MERCOSUR hasta 1994. Sin embargo, sus importaciones (procedentes de Argentina) crecen fuertemente a partir de dicho año lo que hace que la estructura de importaciones intrazona pase a corresponderse más con la estructura de importaciones de extrazona.

Como resultado de estos comportamientos, los balances comerciales intrazona son muy diferentes que los que se evidencian en el comercio con todo el mundo: Brasil muestra un superávit relativamente modesto al tiempo que Argentina alterna años con déficit y superávit (ver Tabla 8).

²⁴ En el informe final se presentarán los datos correspondientes a la composición de las exportaciones intrarregionales. Algunos datos parciales permiten inferir que existen algunas diferencias sustantivas respecto de la composición del comercio. En particular, se puede observar que en las exportaciones brasileñas a la Argentina los calzados de cuero tienen una participación sensiblemente menor que en las exportaciones brasileñas al Resto del Mundo, aumentando la importancia de los calzados de caucho y plástico y los de capellada textil. Dicha situación se reproduce, aunque en mucha menor medida, en el caso de las exportaciones argentinas a Brasil.

Tabla 41. Balance Comercial Intrazona en el sector calzado del MERCOSUR.

Países	1990	1991	1992	1993	1994	1995	1996
Argentina	5.664	4.102	-13.675	-4.493	-8.086	25.612	-8.244
Brasil	7.780	13.797	26.507	44.256	42.158	8.093	15.487
Uruguay	-618	-1.471	-893	-2.671	-3.989	-3.426	-5.156
Paraguay	-431	-1	-751	-3.498	-4.696	-9.653	-7.673

Fuente: Elaboración propia con datos de la Base Intal.

5.2.2. Composición del comercio intrarregional

La composición de las exportaciones intrazona presenta ciertas diferencias significativas con el patrón de exportaciones al mundo. En general, puede apreciarse que las exportaciones intrarregionales son más intensivas en calzados de caucho y plástico y de capellada textil que las exportaciones hacia el resto del mundo.

En el caso brasileño es donde se notan las mayores diferencias: los calzados de caucho y plástico y de capellada textil, prácticamente inexistentes en las exportaciones a todo el mundo, explican más del 50% de las exportaciones al MERCOSUR en todos los años de la década del noventa (Tabla 42).

En Uruguay también se evidencian fuertes diferencias en la composición de las exportaciones según el destino: las exportaciones de calzados de caucho y plástico, de capellada textil y otros tipos de calzados ganan participación a expensas de las exportaciones de calzados de cuero (Tabla 43). En el caso argentino también se evidencia un corrimiento desde las exportaciones de capellada de cuero hacia las de capellada textil, aunque de menor magnitud (Tabla 44).

Tabla 42. Composición de las exportaciones brasileñas de calzado al MERCOSUR. En porcentajes.

Sistema Armonizado		1990	1991	1992	1993	1994	1995	1996
6401	Impermeable de caucho o plástico	48%	45%	23%	37%	23%	16%	13%
6402	De caucho y plástico.	22%	12%	15%	14%	17%	22%	32%
6403	Con capellada de cuero natural.	4%	15%	36%	26%	41%	36%	35%
6404	Con capellada textil.	26%	28%	22%	20%	16%	23%	17%
6405	Los demás.	0%	0%	4%	3%	3%	3%	3%
Total Mundial		100%	100%	100%	100%	100%	100%	100%

Fuente: Elaboración propia con datos de la Base Intal.

Tabla 43. Composición de las exportaciones argentinas de calzado al Mercosur. En porcentajes

Sistema Armonizado		1990	1991	1992	1993	1994	1995	1996
6401	Impermeable de caucho o plástico	5%	0%	1%	3%	2%	1%	2%
6402	De caucho y plástico.		3%	2%	16%	7%	5%	3%
6403	Con capellada de cuero natural.	95%	21%	23%	19%	31%	29%	31%
6404	Con capellada textil.		74%	74%	59%	55%	64%	58%
6405	Los demás.		2%	0%	3%	5%	1%	6%
Total Mundial		100%	100%	100%	100%	100%	100%	100%

Fuente: Elaboración propia con datos de la Base Intal.

Tabla 44. Composición de las exportaciones uruguayas de calzado al Mercosur. En porcentajes.

Sistema Armonizado		1990	1991	1992	1993	1994	1995	1996
6401	Impermeable de caucho o plástico	4%	6%	13%	3%	2%	1%	0%
6402	De caucho y plástico.				0%	1%	30%	26%
6403	Con capellada de cuero natural.	96%	94%	87%	31%	30%	12%	17%
6404	Con capellada textil.				14%	17%	9%	21%
6405	Los demás.				52%	50%	48%	36%
Total Mundial		100%	100%	100%	100%	100%	100%	100%

Fuente: Elaboración propia con datos de la Base Intal.

Las importaciones desde el MERCOSUR también evidencian una composición diferente a la presente en las importaciones desde el resto del mundo. Nuevamente es el caso brasileño donde se notan las mayores diferencias: los calzados de capellada textil que participan en alrededor de un 45% en las importaciones desde todo el mundo en los años 1994-1|1996 alcanzan una participación de más del 90% en las importaciones desde el MERCOSUR (Tabla 45). En los casos de Argentina y Uruguay, en cambio, las diferencias en la composición de las importaciones desde el resto del mundo y desde el MERCOSUR son mucho menos significativas (Tablas 46 y 47).

Tabla 45. Composición de las importaciones brasileñas de calzado desde el Mercosur. En porcentajes.

Sistema Armonizado		1990	1991	1992	1993	1994	1995	1996
6401	Impermeable de caucho o plástico	9%	1%	2%	0%	0%	1%	0%
6402	De caucho y plástico.	0%	8%	0%	3%	8%	6%	1%
6403	Con capellada de cuero natural.	45%	15%	38%	14%	5%	6%	3%
6404	Con capellada textil.	9%	56%	6%	9%	74%	86%	92%
6405	Los demás.	37%	20%	54%	74%	13%	1%	4%
Total Mundial		100%	100%	100%	100%	100%	100%	100%

Fuente: Elaboración propia con datos de la Base Intal.

Tabla 46. Composición de las importaciones argentinas de calzado desde el Mercosur. En porcentajes.

Sistema Armonizado		1990	1991	1992	1993	1994	1995	1996
6401	Impermeable de caucho o plástico		29%	5%	3%	2%	1%	0%
6402	De caucho y plástico.			18%	12%	15%	30%	41%
6403	Con capellada de cuero natural.		71%	44%	43%	53%	37%	31%
6404	Con capellada textil.	100%		22%	22%	13%	24%	23%
6405	Los demás.			11%	20%	17%	8%	5%
Total Mundial		100%	100%	100%	100%	100%	100%	100%

Fuente: Elaboración propia con datos de la Base Intal.

Tabla 47. Composición de las importaciones uruguayas de calzado desde el Mercosur. En porcentajes.

Sistema Armonizado		1990	1991	1992	1993	1994	1995	1996
6401	Impermeable de caucho o plástico	6%	13%	13%	9%	7%	6%	4%
6402	De caucho y plástico.				11%	9%	9%	14%
6403	Con capellada de cuero natural.		87%	87%	32%	34%	34%	36%
6404	Con capellada textil.	94%			44%	45%	46%	41%
6405	Los demás.				4%	5%	5%	5%
Total Mundial		100%	100%	100%	100%	100%	100%	100%

Fuente: Elaboración propia con datos de la Base Intal.

5.2.3. Indicador de Desempeño Comercial

De la misma manera que el comercio con todo el mundo, el comercio intrazona también se halla afectado por las disímiles coyunturas macroeconómicas que se manifiestan en déficits o superávits comerciales agregados. El indicador de desempeño comercial intenta descontar los efectos que, sobre el balance comercial sectorial intrazona, tienen los resultados comerciales generales de cada país.

Tabla 48. Índice de Desempeño Comercial con el MERCOSUR en el sector calzado. En milésimos del comercio total de cada país.²⁵

Países	1990	1991	1992	1993	1994	1995	1996
Argentina	0,16	0,08	-0,41	-0,02	-0,04	0,58	-0,18
Brasil	0,11	0,19	0,33	0,55	0,47	0,12	0,22
Uruguay	-0,30	-0,49	0,01	0,12	-0,18	-0,18	-0,31
Paraguay	-0,18	0,10	-0,26	-1,04	-0,85	-1,21	-1,02

Fuente: Elaboración propia con datos de la Base Intal.

En la Tabla 42 podemos observar que el comportamiento del indicador de desempeño comercial es más o menos similar al correspondiente a los balances comerciales sectoriales por lo que se puede concluir que las fluctuaciones macroeconómicas ocurridas en el período no han tenido un impacto decisivo sobre el patrón de comercio intrazona.

5.2.4. Indicador de Comercio Intraindustrial Intrazona

Los desbalances (superávits o déficits) comerciales intrazona son en general de menor magnitud relativa que los experimentados en el comercio con el resto del mundo. Ello se hace evidente en la Tabla 43 que nos indica que los índices de comercio intraindustrial intrazona son, en general, mayores que los correspondientes al comercio con todo el mundo.

Tabla 49. Índice de Comercio Intraindustrial Intrazona en el sector calzado. En milésimos del comercio total de cada país.

Países	1990	1991	1992	1993	1994	1995	1996
Argentina	4,52	70,31	46,75	85,84	81,22	66,96	90,09
Brasil	29,40	22,64	4,93	2,64	14,26	91,52	86,71
Uruguay	81,45	81,60	93,65	85,49	81,01	79,57	75,59
Paraguay	2,27	99,87	9,41	1,80	3,33	0,25	3,35

Fuente: Elaboración propia con datos de la Base Intal.

²⁵ El índice de Desempeño Comercial es una variante del índice de Ventajas Comparadas. La diferencia se halla en que el valor teórico no se construye sobre una hipótesis de balance bilateral equilibrado sino sobre la hipótesis de balance general equilibrado. La fórmula correspondiente es:

$$DCij = ((Xij - Mij) - (Xij + Mij) / (X + M) * (X - M)) * 1000 / (X + M).$$

5.2.5. Índice de Orientación Regional de las Exportaciones

Finalmente, cabe analizar el comportamiento del índice de orientación regional (Tabla 44). En efecto, el mayor dinamismo de las exportaciones intra-zona respecto de las dirigidas al resto del mundo traduce una tendencia general del comercio de los países socios del MERCOSUR. El índice de orientación regional nos permite analizar si este proceso se produce con menor, igual o mayor intensidad en el sector calzado que en los restantes sectores de cada una de las economías involucradas.

Tabla 50. Índice de orientación regional de las exportaciones en el sector calzado.²⁶

Países	1990	1991	1992	1993	1994	1995	1996
Argentina	1,22	1,69	1,38	2,06	2,48	4,57	5,73
Brasil	0,20	0,17	0,15	0,15	0,19	0,25	0,24
Uruguay	0,17	0,39	0,81	0,66	0,79	0,72	0,72
Paraguay	1,09	nc	5,42	nc	0,10	0,09	5,52

Fuente: Elaboración propia sobre datos de la Base Intal.

Como se puede apreciar en la Tabla 44, sólo Argentina (y Paraguay en algunos años) muestra una orientación regional positiva (mayor a la unidad) y creciente. Es decir, las exportaciones de calzado de Argentina dependen del mercado regional relativamente más que las exportaciones totales de dicho país. El caso contrario ocurre con Brasil y Uruguay cuyo comercio exportador está más volcado hacia extrazona, por lo que el índice de orientación regional es menor a la unidad (aunque creciente). En el caso de Paraguay los exigüos montos exportados tornan errático el comportamiento del indicador.

²⁶. El índice de Orientación Regional compara la importancia relativa del mercado regional para las exportaciones sectoriales respecto de su importancia para las exportaciones totales del país. El indicador oscila entre cero e infinito. El valor unitario sugiere la ausencia de orientación regional. La fórmula correspondiente es:

$$IOR_i = X_{ij}/X_i/X_j/X.$$

6. IMPACTOS Y EFECTOS DINAMICOS ATRIBUIBLES AL PROCESO DE INTEGRACION SUBREGIONAL

La profundización del proceso de integración regional a través de la conformación del MERCOSUR ha coincidido con otros cambios contextuales de importancia que han tenido lugar (aunque con distintos ritmos e intensidades) en la región: la estabilización macroeconómica y la implementación de reformas estructurales entre las que se destaca la apertura comercial unilateral. Surge, pues, la obvia dificultad metodológica de identificar qué aspectos del proceso de transformación sectorial comentados en las secciones 4 y 5 pueden ser atribuidos a los efectos de la integración regional y cuáles obedecen al impacto de los otros fenómenos comentados. En las secciones siguientes intentaremos responder a este interrogante tanto en lo referido a los efectos de carácter estático como en los de carácter dinámico.

6.1. Análisis de los impactos económicos de carácter estático del proceso de integración

Los análisis de tipo estático de los procesos de integración y apertura generalmente apuntan a dilucidar en qué medida dichos procesos reducen las distorsiones estáticas inducidas por la protección comercial. Asumiendo que los recursos productivos liberados por las actividades protegidas se relocalizarán espontáneamente en sectores con ventajas comparativas genuinas (generando mayores niveles de renta que en el pasado), los análisis vinerianos tienden a centrarse en el comportamiento de las importaciones y en cómo las mismas desplazan la producción nacional ineficiente.

Desde esta perspectiva preliminar²⁷, los procesos de apertura comercial y de integración regional han generado en los tres países, indudablemente, beneficios estáticos. Las importaciones se han incrementado notablemente desplazando producción nacional y ampliando el *mix* de productos (tanto en términos de diseño como de niveles de calidad) a disposición de los consumidores. Esto se refleja, a partir de 1994, en una caída del índice de Ventajas Comparativas Reveladas de la región frente al resto del mundo, en particular de

²⁷. Se trata de una perspectiva preliminar debido a que un análisis estático acabado debería contemplar todas las variables que hacen al equilibrio general de la economía (análisis que escapa a los alcances de este trabajo). La reducción de una distorsión particular en un contexto en el que no se reducen otras distorsiones o se crean otras distorsiones adicionales no necesariamente genera beneficios estáticos para la economía. En otros términos, si otras variables de la economía estuvieran distorsionadas (por ejemplo, si el tipo de cambio real no fuera el de equilibrio o si la reasignación de recursos no fuera espontánea y derivara en el desempleo u obsolescencia de recursos), el desplazamiento de la producción local de calzados por calzados importados no estaría implicando necesariamente un beneficio estático.

Brasil y Uruguay. Adicionalmente, en el caso argentino, se ha constatado que los precios promedios de importación siempre han sido inferiores a los precios promedios estimados de la producción nacional, por lo que sería plausible afirmar que la competencia de los productos importados ha generado un efecto de disciplinamiento en los precios domésticos.

Paralelamente, los procesos de apertura e integración regional también habrían generado beneficios estáticos por el lado de las exportaciones ya que los países de la región han incrementado sus exportaciones tanto de calzado como de cuero (rubro en el que Argentina y Uruguay tendrían ventajas comparativas estáticas).

Hasta aquí se han precisado los efectos estáticos del proceso de apertura general de la economía tanto a nivel extrazona (apertura unilateral) como a nivel intrazona (integración regional). Un segundo interrogante que merece ser atendido es si el proceso de integración regional por sí solo ha generado o no beneficios de carácter estático.

Tomando en cuenta únicamente los aspectos vinculados a la producción, la teoría tradicional de la integración regional sostiene que existen beneficios estáticos cuando la creación de comercio es mayor que el desvío de comercio. Cabe preguntarse, pues, si el MERCOSUR ha generado creación o desvío de comercio.²⁸ Utilizando como base de análisis los datos de importaciones desde extra e intrazona, las respuestas varían según el período de análisis que se elija.

Una primer alternativa es comparar la situación existente en la actualidad (o en cualquiera de los años de la década del noventa) con la vigente antes de iniciarse el proceso de integración regional en enero de 1991. Como las importaciones de calzado en los últimos años de la década del ochenta eran prácticamente inexistentes en los países del MERCOSUR, la respuesta será obviamente que no ha habido desvío de comercio (no se puede haber desplazado importaciones que antes no existían). Una segunda alternativa consiste en seguir más de cerca la secuencia que siguieron los procesos de apertura e integración regional. Y en este caso, los resultados cambian notablemente.

²⁸. Si bien las discusiones en términos de creación y desvío de comercio se hallan ampliamente difundidas en la literatura especializada su estimación empírica enfrenta difícilísimos problemas metodológicos. Un primer método usualmente utilizado consiste en estimar econométricamente las funciones de demanda y de oferta de los distintos países y hacer un análisis de estática comparativa. Este método es inviable en los casos estudiados debido a que no se cuenta con información suficiente para estimar dichas funciones y además porque el cambio estructural vivido por estas economías en los últimos años torna obsoletos los datos correspondientes a períodos pasados. El segundo método que suele utilizarse es el de estimar las elasticidades ingreso de las importaciones desde el Resto del Mundo y desde los países socios antes y después del proceso de integración. Este método enfrenta el problema de que en los pocos años en los que se debe hacer el análisis las fluctuaciones macroeconómicas son tan amplias que tornan los resultados muy dependientes de la arbitrariedad en la elección de los años de comparación. Un tercer método que podría consistir en la comparación de los precios promedio de importación se halla obstaculizado por el hecho de que dentro de cada partida arancelaria existe una amplia variabilidad en las variedades y calidades del calzado importado. Es decir, se importan calzados distintos de distintos lugares y ello no se registra adecuadamente en la nomenclatura de comercio exterior.

El proceso de integración en el sector calzado tuvo una dinámica parcialmente diferente al proceso de apertura unilateral que siguieron los países del MERCOSUR y en ese contexto pueden identificarse dos grandes etapas:

1. Entre 1991 y 1994 el proceso de integración regional muestra distintas limitaciones. Del lado de la Argentina el sector se ve sometido a la apertura unilateral (atemperada parcialmente por los derechos específicos implementados en 1994) pero no se produce un verdadero fenómeno de integración regional debido a que las partidas más importantes del sector calzado permanecieron en los regímenes de excepción al libre comercio intrazona.
2. A partir de entonces el proceso de integración se ve potenciado por las medidas adoptadas por Argentina y Brasil. En Argentina desde 1995, y, especialmente desde 1997, se produce una reversión en el proceso de apertura unilateral (con la generalización de los derechos específicos y, finalmente, la implementación de la cláusula de salvaguarda) al tiempo que se promueve con fuerza la integración regional: a la disminución gradual de los derechos intrazona se le suma el hecho de que las medidas de la cláusula de salvaguarda no se aplican a los países del MERCOSUR. Por otro lado Brasil desde 1995 incrementó los niveles de protección con extrazona al mismo tiempo que empezaba a regir el librecomercio intrazona.

Desde el punto de vista de la economía argentina al comparar la situación existente en 1996 o en 1997 con la vigente en el período 1992/94, surgen algunos indicios de desvío de comercio desde el Resto del Mundo hacia Brasil.

Tabla 51. Argentina: Importaciones desde Brasil y desde El Resto del Mundo
En millones de dólares.

	Promedio anual del período 1992/1994	Promedio anual del período 1996/1997	Diferencia
Importaciones desde Brasil.	13.0	46.0	+33.0
Importaciones desde el Resto del Mundo	114.1	90.0	-24.1
Producción local.	993.3	994.5	+1.2

Fuente: Elaboración propia con datos del INDEC.

Puede observarse, pues, que con un nivel de producción prácticamente constante entre ambos promedios, las importaciones del Resto del Mundo caen en un promedio de 24

millones de dólares mientras que las importaciones desde Brasil se incrementan en 33 millones de dólares.²⁹ Los principales orígenes afectados por este desvío de comercio serían los países del este y sudeste asiático, Chile y Estados Unidos. Esta presunción de desvío de comercio en Argentina se ve avalada por el hecho de que el trabajo de campo realizado en Brasil permite inferir que el tipo de calzados exportados a la Argentina y la identidad de las empresas que realizan dichas exportaciones difieren notablemente de aquellas que realizan las exportaciones globales de Brasil. al resto del mundo^{30/31}

Algo similar, aunque con menor intensidad, puede estar ocurriendo en el caso de la economía brasileña. El cambio señalado en la política comercial que tuvo lugar desde 1995 puede haber incidido en la transformación ocurrida entre 1995 y 1997 en la estructura de origen de las importaciones: mientras que crecen las importaciones provenientes del MERCOSUR (+U\$S 18 millones), caen las importaciones que provienen de extrazona (-U\$S 22.5 millones).

En el caso uruguayo, en cambio, no existen indicios de desvío de comercio toda vez que las importaciones originadas en el Resto del Mundo crecen más aceleradamente que las originadas en la subregión.

Es importante destacar que, en muchos casos, la presencia de desvío de comercio (que implica siempre una pérdida de eficiencia estática) es consecuencia de un comportamiento comercial que incorpora las ganancias dinámicas (desarrollo de economías de escala, especialización productiva, difusión de conocimientos tecnológicos, efectos aprendizaje, etc.) propias del proceso de integración. Lamentablemente, como veremos en la sección siguiente la magnitud de estas ganancias dinámicas ha sido relativamente modesta, por lo que el desvío de comercio aquí detectado debe ser evaluado fundamentalmente en términos de sus efectos estáticos.

²⁹ Cifras preliminares de 1998 indican que la participación de Brasil en el total de las importaciones argentinas de calzado siguió creciendo (hasta alcanzar al 45% del total). Si tomamos en cuenta, además, que las restricciones a las importaciones desde extrazona se han intensificado notablemente desde fines de 1998 (con la imposición de cupos), es de esperar que el desvío de comercio aquí descripto se intensifique en el futuro cercano.

³⁰ El trabajo de campo realizado en Uruguay también detectó una firma que ha reemplazado sus exportaciones a Estados Unidos por exportaciones a la Argentina sobre la base del incentivo especial que supone contar con el Régimen de Admisión Temporal. Este régimen genera una competitividad artificial ya que le permite importar insumos o partes y manufacturar un calzado considerado de producción regional y que, por lo tanto, ingresa sin aranceles a la Argentina.

³¹ Esta presunción firme de desvío de comercio que surge cuando analizamos las cifras agregadas de importaciones se debilita debido a que la ambigüedad de la nomenclatura de comercio exterior nos impide determinar en qué medida las posiciones arancelaria que se dejan de importar desde el Resto del Mundo se corresponden exactamente por aquellas importadas desde Brasil. De todas maneras, cabe recordar que, como surge de la mayoría de las entrevistas realizadas, existe un efecto sustitución de demanda por el cual la reducción de la disponibilidad de cierto tipo de calzados puede alentar la demanda de variedades diferentes de calzado, y viceversa.

En conclusión, a partir del incremento de las preferencias arancelarias en el MERCOSUR (por reducción o eliminación de los aranceles intrazona e incremento en las barreras protectivas con extrazona) aparecen ciertos indicios que indicarían la presencia de desvío de comercio en Argentina, y en menor medida, en Brasil.³² Eso tal vez nos ayude a explicar el fuerte incremento en los índices de comercio intra-industrial (tanto a nivel global como regional) que reflejan los países de la región durante los últimos años. Por otro lado Argentina muestra un incremento importante del índice de orientación regional de exportaciones de calzado, lo que indica que las mismas han crecido proporcionalmente más que el total de sus exportaciones hacia la región.

Sin embargo la expansión del comercio en el ámbito del MERCOSUR parece orientarse hacia una profundización de la especialización productiva y de consolidación de las ventajas comparativas estáticas, proceso en el que Brasil se especializa en el segmento más intensivo en mano de obra (y con mayor valor agregado) de la cadena productiva (calzados) mientras que la Argentina y Uruguay consolidan su posición exportadora en el segmento del cuero, donde poseen ventajas comparativas naturales.³³

6.2. Impactos de carácter dinámico del proceso de integración

Como se ha visto en la sección 4, el sector calzado en el MERCOSUR está atravesando un fuerte proceso de transformación. El cierre de numerosas empresas de calzado en Argentina y en Uruguay, y en menor medida en Brasil se ha visto acompañado por una multiplicidad de estrategias diferentes por parte de las firmas sobrevivientes.

¿En qué medida ha influido el proceso de integración regional en este proceso de transformación? La percepción de los propios protagonistas, según surge de los trabajos de campo realizados en los tres países, indica que la integración regional ha sido un factor relativamente menor en comparación con otros factores:

1. En el caso argentino, la importancia asignada a la integración regional como detonante de las transformaciones ocurridas ha sido menor que la asignada a los procesos de apertura comercial y estabilización macroeconómica.³⁴

³²Cabe señalar, asimismo, que las encuestas realizadas en Argentina y en Uruguay también dan ciertos indicios sobre desvío de comercio en relación con las importaciones de maquinarias y, en menor medida, insumos.

³³ Brasil pasa del tercero al primer lugar en el ranking de países de origen de las importaciones argentinas. Paralelamente las exportaciones de cuero argentino a Brasil se multiplican por nueve entre 1988/89 y 1995/96.

³⁴De uno a cinco, el promedio de respuestas sobre la integración regional ha sido 3 mientras que los de la estabilización macroeconómica y la apertura unilateral han sido de 3,8 y 3,9, respectivamente.

2. En el caso brasileño, más de un tercio de las firmas entrevistadas admitió no haber alterado su conducta empresarial en función del MERCOSUR. Los principales factores que han condicionado el desempeño reciente del sector habrían sido el desfasaje cambiario y la restricción monetaria, provocados por el Plan Real, la desvalorización de las monedas del sudeste asiático, fenómenos que habrían determinado un deterioro de la situación competitiva tanto en el mercado local como en los de exportación (notablemente en el de Estados Unidos donde se aprecia una fuerte penetración de calzado chino) y recientemente la devaluación del real.
3. En el caso uruguayo, la opinión general de los empresarios entrevistados es que la situación actual del sector no obedece directamente al proceso de integración sino que responde, más bien, a otros factores como el atraso cambiario (sumado a la reducción de los reintegros a la exportación), la falta de incentivos públicos, y la competencia que generan las importaciones desde el sudeste asiático, la actividad informal y el contrabando.

Asimismo, es importante señalar que tanto en Uruguay como en Argentina la integración regional es vista como un proceso asimétrico y esencialmente negativo para el sector en el que el principal ganador es Brasil.

A continuación se describen algunas de las áreas donde se podrían haber esperado efectos dinámicos positivos del proceso de integración.

6.2.1. Presión competitiva y reconversión sectorial

El principal efecto del MERCOSUR para las firmas argentinas y uruguayas de calzado ha sido el fuerte incremento de la presión competitiva ejercida por las importaciones originadas en los países socios (importaciones desde Brasil, en el caso argentino; e importaciones desde Argentina y Brasil, en el caso uruguayo).

De las quince firmas consultadas en Argentina sobre los efectos de la integración regional, siete destacaron la pérdida de market-share en el mercado local a manos de productores brasileños. En estos casos la competencia se ha dado tanto en forma directa, como indirectamente a través del corrimiento de la demanda hacia calzados de menor precio en los que Brasil es más competitivo. Este fenómeno se estaría profundizando a partir de 1996 debido a la reducción progresiva de los aranceles intrazona y la creciente participación brasileña en las importaciones de calzado argentinas.

En el caso de la Argentina podría señalarse que, el incremento de la presión competitiva generado por la integración regional ha contribuido a promover el proceso de modernización tecnológica e incremento de la productividad que vivió el sector.³⁵

Sin embargo, la respuesta de las firmas argentinas ante el desafío competitivo generado por las importaciones (desde el MERCOSUR y desde el resto del mundo) ha sido muy heterogénea. En el segmento del calzado deportivo, las empresas líderes apostaron a mantener su protagonismo obteniendo o renovando las licencias de marcas internacionales.³⁶ Las empresas de menor tamaño presentaron un comportamiento distinto: algunas cerraron sus puertas, otras subsistieron en mercados locales acotados, y el resto de las mismas se vieron obligadas a cambiar de línea de producción y orientarse al segmento del calzado de sport (que en un primer momento no resultó tan agredido por las importaciones como las de calzado deportivo).

Las empresas líderes del segmento de calzado deportivo adoptaron estrategias de reestructuración agresiva con una fuerte incorporación de tecnología de punta, e importantes cambios en los aspectos organizativos. Las principales firmas entrevistadas afirman haber desarrollado procesos de especialización productiva y achicamiento del mix de producción. Por otro lado, si bien siguen siendo básicamente manufactureras, también han recurrido a la estrategia de complementar su oferta local con productos importados y, en menor medida, a desintegrar la cadena productiva con la importación de partes de calzado (fundamentalmente capelladas).³⁷ Sólo en el caso de Alpargatas Calzados SA se puede apreciar una estrategia agresiva de exportación originada, en gran medida, en haber obtenido la licencia de Nike para vender en Brasil y en la explotación de la marca propia Topper en mercados sudamericanos.³⁸ Esta estrategia ha sido alentada notablemente por el Régimen de Especialización Industrial.

Cabe señalar, sin embargo, que una vez asentada la estabilidad de precios y habiéndose fortalecido las marcas a través de licenciarios, las grandes empresas transnacionales

³⁵. La importancia de la presión competitiva generada por los países de la región no debe ser exagerada. En el caso argentino, la fuerte penetración de productos brasileños es un fenómeno relativamente reciente debido a que las preferencias arancelarias sólo se han acentuado a partir de 1995/6 (fruto del incremento de las barreras extrazona y la reducción de los aranceles intrazona) por lo que no puede considerárselo responsable de las transformaciones sectoriales que se producen, en gran medida, con anterioridad a 1995.

³⁶. Alpargatas obtiene en 1991 la licencia de Nike y en 1998 la licencia de Converse. Unisol, por otro lado, venía explotando la marca PUMA desde la década de ochentas.

³⁷. Todos los grupos empresarios vinculados a la producción de calzado deportivo evidencian un balance comercial deficitario.

³⁸. La principal limitación que enfrentan las empresas de calzado deportivo para penetrar en mercados de exportación es, precisamente, que las grandes marcas internacionales no permiten a las licenciarias locales exportar sus productos a mercados regionales de importancia.

intentan retomar el control de sus marcas para abastecer el mercado mayormente con calzados importados de sus fábricas radicadas en el sudeste asiático. De esta manera, las firmas nacionales líderes se ven enfrentadas actualmente a una creciente dificultad para renovar las licencias, constituyendo esto la principal amenaza de mediano plazo para la producción nacional.

En el segmento de calzado no deportivo la situación de la industria argentina es distinta. Las firmas son más pequeñas y han encontrado mayores dificultades para generar un patrón coherente de reestructuración. Si bien todas las firmas entrevistadas se han modernizado a través de la incorporación de maquinaria de última tecnología, en la mayoría de los casos dichas mejoras tecnológicas no han podido traducirse en un aprovechamiento de economías de escala, desarrollo de la especialización productiva y de mercados de exportación. Muy por el contrario, la tendencia predominante es a concentrarse en el mercado interno, ampliando el mix de producción (a pesar de las deseconomías de escala) con el objetivo de captar distintos nichos de mercado. Las empresas más pequeñas tampoco han tenido capacidad para implementar estrategias más defensivas de reestructuración como la utilización de la red de comercialización para distribuir calzados importados o para importar partes de calzado. Los esfuerzos de cooperación entre firmas también han sido muy escasos y los acuerdos alcanzados han tenido poca duración. En el caso de las empresas medianas y las más grandes de este segmento, estas estrategias defensivas son más importantes y, en algunos casos, el negocio de la importación va ganando terreno crecientemente por sobre la manufactura local.

En el caso uruguayo parece evidenciarse una situación similar dado que las estrategias de especialización productiva en nichos menos expuestos a la competencia internacional (zapato fino de hombre o calzado *country*), y de utilización de la red de comercialización para distribuir productos importados son destacadas por las empresas entrevistadas.³⁹

Para el Brasil, en cambio, la integración regional no ha afectado mayormente la presión competitiva sobre la industria local. Para una amplia mayoría de las empresas entrevistadas las importaciones originadas en el MERCOSUR y que compiten con sus productos representan menos del 10% del mercado local, y además se hallan estables o decreciendo. Asimismo, ninguna de las firmas consultadas plantea haber reducido sus niveles de producción por efecto de las importaciones originadas en el MERCOSUR.

³⁹. En este caso también corresponde relativizar el impacto que puede haber tenido el incremento en la presión competitiva desde países de la región. Ello es así debido a que las importaciones desde el Resto del Mundo son más significativas tanto en términos absolutos como en tasa de crecimiento.

En conclusión, el MERCOSUR ha implicado una mayor presión competitiva para las firmas de Argentina (en forma creciente por la reducción de las barreras arancelarias intrazona) y Uruguay, no así para las empresas de Brasil. El impacto de esta mayor presión competitiva sobre las decisiones estratégicas de las firmas de estos países no debe sobreestimarse por tratarse de una tendencia reciente en el caso de Argentina o de magnitud comparativamente menor (respecto de las importaciones desde extrazona) en el caso de Uruguay. En todo caso, las debilidades intrínsecas del sector y la ausencia de condiciones ambientales propicias han determinado que los efectos de la mayor presión competitiva se hayan canalizado, en su mayor medida, a través respuestas defensivas entre las que se destacan la gradual transformación de empresas productoras en empresas importadoras. En los pocos casos en los que se evidencia una estrategia más agresiva de reestructuración (como la de la empresa argentina líder en el segmento de calzado deportivo), la suerte de la misma aparece fuertemente condicionada a la tendencia de las grandes marcas internacionales de restringir en el futuro el otorgamiento de licencias a las empresas locales.

6.2.2. Ampliación del mercado regional, aprovechamiento de economías de escala y scope, y aprendizaje de la actividad de exportación

En cuanto a los efectos de la expansión del mercado regional para las empresas de la región, los mismos no parecen ser decisivos y se concentran en las empresas brasileñas y en algunos casos aislados en las de Argentina y Uruguay.

Claramente las empresas brasileñas son las que más han aprovechado el MERCOSUR expandiendo sus exportaciones a la región. Las exportaciones brasileñas a Uruguay y Argentina que eran prácticamente inexistentes en 1989/90 han trepado hasta \$85 millones en 1998. Por su parte, un 40% de las empresas consultadas afirman haber incrementado su producción por efecto del MERCOSUR y un tercio de las mismas afirma haber desarrollado nuevos productos adecuados a las preferencias de los consumidores de los restantes países socios. Con vistas al futuro, un tercio de las firmas plantean que concentrarán sus esfuerzos de ventas prioritariamente en los países del MERCOSUR.

Si bien durante los últimos años se ha incrementado notablemente la participación de las exportaciones de calzado al MERCOSUR, la participación de las mismas en las exportaciones sectoriales de Brasil (8% en 1998) y en la producción total (4% en 1998) sigue siendo muy baja. Es por ello que no deben sobreestimarse los impactos que dichos flujos comerciales pueden haber tenido sobre los costos de producción por efecto de

economías de escala. Tampoco se han detectado casos en los que se planteen cambios de envergadura en la dinámica empresarial como la especialización productiva con empresas de la región o la adquisición de firmas competidoras de la región.

Es de destacar, sin embargo, que las oportunidades de exportación generadas por el MERCOSUR han permitido que empresas brasileñas tradicionalmente volcadas al mercado interno (entre ellas las de calzado deportivo) iniciaran operaciones de exportación, con el consecuente “efecto aprendizaje” que puede permitirles, en el futuro, expandir sus operaciones a extrazona. Lo mismo ocurre con algunas empresas tradicionalmente exportadoras de calzado femenino de dama que han utilizado el mercado argentino para incursionar en exportaciones con marca propia (los calzados brasileños se venden en Estados Unidos casi exclusivamente con marca de terceros).

En el caso argentino, puede observarse que el amplio mercado brasileño todavía no ha podido ser adecuadamente explotado. Sólo tres de las quince firmas encuestadas afirman haber podido penetrar en dicho mercado.⁴⁰ Una de ellas, Alpargatas SA, lo ha logrado fundamentalmente sobre la base de una licencia temporaria otorgada por NIKE International para comercializar dicha marca en Brasil lo que cuestiona agudamente la sustentabilidad de las mismas en los próximos años.⁴¹ Las restantes dos firmas que han exportado calzado no deportivo de gama media y alta, han enfrentado un relativo fracaso ya sea por problemas de rentabilidad o por problemas de falta de pago (inducida, en parte, por la vigencia de las restricciones al financiamiento de las importaciones impuesta por el gobierno brasileño).⁴²

El éxito de las empresas argentinas ha sido mayor en el caso del mercado uruguayo y, en menor medida, el paraguayo. Sin embargo, es difícil precisar cual ha sido la importancia de la integración en dicho proceso ya que las mismas firmas que sostienen exportar a Uruguay y Paraguay también exportan a otros países latinoamericanos en los que no se goza de ninguna preferencia comercial. Por otro lado, la importancia cuantitativa de los mercados de Uruguay y Paraguay es relativamente menor.

De esta manera, para las firmas consultadas (y con la excepción de la firma Alpargatas) la posibilidad de ampliar las economías de escala a partir del proceso de integración regional

⁴⁰. Otras dos PyMES de calzado afirman haber intentado exportar a Brasil y haber fracasado por “falta de una cultura importadora” por parte de la cadena de distribución minorista de Brasil.

⁴¹. Como ya se ha señalado, las operaciones de esta única firma explicarían casi completamente el incremento de exportaciones de calzado argentino al mercado brasileño que se verifican a partir de 1995.

⁴². En ese sentido, los resultados del trabajo de campo hacen pensar que las exportaciones argentinas a Brasil de calzado no deportivo estarían declinando desde fines de 1997 (aspecto no perceptible en las estadísticas presentadas en este trabajo). Cifras preliminares para 1998 plantean caídas en los niveles de exportación totales y a Brasil de entre 30% y 40%.

ha sido prácticamente nula. La escasa dinámica exportadora, sumada a la pérdida de *market-share* local y el estancamiento del consumo, también ha limitado la posibilidad de obtener ventajas de una mayor especialización productiva.^{43/}

Por otro lado, la mayoría de las empresas que han logrado exportar a los países del MERCOSUR ya tenían una importante trayectoria exportadora por lo que se puede afirmar que la integración regional ha tenido un impacto menor en cuanto a aprendizaje de la actividad exportadora.

En el caso uruguayo, el proceso de integración ha derivado en un incremento de las exportaciones hacia Argentina pero no hacia Brasil. Aún así el grueso de las exportaciones sigue concentrándose en mercados extrarregionales.

El hecho de que las exportaciones hacia el Resto del Mundo tanto de Argentina como de Uruguay caigan en términos absolutos a lo largo de los noventa evidencia, por su parte, que la integración regional tampoco sirvió como plataforma de lanzamiento para conquistar nuevos mercados.

En conclusión, puede deducirse que el MERCOSUR ha generado algunos beneficios dinámicos relacionados con la escala de producción, las economías de *scope*, y el aprendizaje de la actividad de exportación que se concentran fundamentalmente en Brasil. La incapacidad de la industria del calzado uruguayo y del segmento de calzado no deportivo de la Argentina para penetrar en el mercado brasileño han limitado las ganancias de este tipo para estos países.

6.2.3. Incorporación de tecnología, derrame de conocimientos y acceso a mejores materias primas e insumos

Un área donde parecen haber existido algunos efectos dinámicos positivos es en la difusión de tecnología y conocimientos. Cinco de las quince firmas entrevistadas en Argentina han adquirido bienes de capital producidos en Brasil. Otras tres firmas afirman haber introducido técnicas de organización existentes en empresas brasileñas y, más significativo aún, dos firmas afirman haber contratado ingenieros o capataces brasileños para colaborar en el

⁴³. Es interesante señalar que en un trabajo de inicios de 1993, ONUDI estimaba que la industria de calzado brasileña ocuparía los mercados internos de calzado de bajo precio al tiempo que los productores argentinos y uruguayos lo harían con los segmentos superiores. Seis años más tarde puede apreciarse que sólo la primer parte de la proyección de Onudi se ha efectivizado.

proceso de reestructuración productiva. Por otro lado, ocho firmas afirmaron que la integración regional mejoró el acceso a materias primas e insumos.

De todas maneras, en ninguno de los estudios de campo se han detectado acciones de “integración profunda” como ser acuerdos de cooperación (que vayan más allá de la mera distribución de productos importados) o complementación productiva ni tampoco la radicación de fábricas (aunque sí de empresas distribuidoras) en los restantes países socios del MERCOSUR.

6.2.4. A modo de conclusión: ventajas heredadas y ventajas adquiridas

Las industrias del calzado de los distintos países socios del MERCOSUR llegan a la década del noventa en situaciones claramente diferenciadas. La industria brasileña muestra la consolidación de un proceso de construcción de ventajas competitivas, con un encadenamiento productivo bien constituido (buenos proveedores de insumos y partes, empresas productoras de bienes de capital para el sector, instituciones de formación y capacitación laboral específicas), un alto grado de concentración geográfica de la producción que facilitaba la captación de externalidades, y una sólida penetración exportadora en los principales mercados internacionales.

Las industrias de calzado de Argentina y de Uruguay, en cambio, llegan a la década del noventa en una situación totalmente diferente. La inestabilidad macroeconómica y la discontinuidad de los esfuerzos públicos de promoción de exportaciones (que en ambos países tuvieron su apogeo a mediados de la década del setenta) les impidieron consolidar su posición exportadora, limitando su desarrollo a un mercado interno relativamente reducido y poco dinámico. Tampoco se pudieron desarrollar factores sistémicos de competitividad ya que las industrias abastecedoras de insumos y maquinaria no se desarrollaron adecuadamente, y tampoco tuvieron fuerza suficiente los mecanismos institucionales de apoyo a la innovación tecnológica y la capacitación laboral.

En el caso argentino esta situación contrastaba notablemente con la de la industria del cuero que, luego de una etapa de fuerte inversión y modernización (en algunos casos sustentada en fuertes incentivos públicos), aparecía como un sector competitivo y exportador.

El gran desafío de la industria del calzado de Argentina y Uruguay era modernizarse y aprovechar la existencia de ventajas comparativas naturales en la industria del cuero para

desarrollar ventajas dinámicas en los eslabones siguientes del encadenamiento productivo (calzado y marroquinería). Sin embargo, la apertura comercial unilateral tendió a fortalecer un esquema de intercambio comercial basado sobre las ventajas naturales con una fuerte expansión en los niveles de exportación de cueros y un fuerte deterioro en el balance comercial del sector calzado.

El proceso de integración regional parece haber actuado, en muchos aspectos, en el mismo sentido que la apertura comercial unilateral. Ninguno de los beneficios estáticos o dinámicos que puede generar un proceso de integración regional en comparación con una apertura comercial unilateral parecen tener una importancia decisiva para Argentina y Uruguay con la única excepción, hasta el momento, de la expansión de las exportaciones argentinas de calzado deportivo a Brasil. Sin embargo del comportamiento registrado por las exportaciones tanto de Argentina como de Uruguay puede desprenderse que el MERCOSUR ha terminado reemplazando las exportaciones que antes se dirigían al Resto del Mundo y que, por distintas razones, perdieron competitividad ante otras naciones oferentes

Por otro lado las fuertes diferencias iniciales de madurez y competitividad entre las industrias de la región sumadas a las fuertes asimetrías regulatorias, que no han sido todavía sometidas a ninguna disciplina comunitaria, han impedido que la integración regional derive en un esquema de especialización intra-industrial que sirva de plataforma para la captación de nuevos mercados de extrazona. De esta manera, tiende a afirmarse una especialización intersectorial en el que la Argentina y Uruguay refuerzan su papel de proveedores de cueros, mientras que el calzado brasileño adquiere una participación creciente en los mercados de la región.

Por su parte, la evolución de las coyunturas macroeconómicas (revaluación de las monedas del MERCOSUR frente al dólar y frente a las monedas asiáticas e italiana), la apertura comercial unilateral de la región con el Resto del Mundo, y la tendencia al estancamiento (Argentina) o fuerte caída en los niveles de consumo aparente (Brasil) han derivado en una tendencia declinante en los niveles de producción y empleo a nivel regional, y en un relativo deterioro en el balance comercial sectorial de la región (que, sin embargo, sigue siendo positivo en función de la fuerte posición exportadora que mantiene Brasil).

Hacia futuro, y si se pretende que el proceso de integración se vea justificado por un fortalecimiento dinámico de la industria del calzado de todos los países socios, tanto los gobiernos nacionales como el MERCOSUR en su conjunto deberán propender a:

Generar condiciones de competencia equitativas al interior de la región, armonizando las políticas de incentivo a la inversión y a la exportación, y eliminando gradualmente las barreras al comercio explícitas e implícitas.

Desarrollar políticas nacionales de naturaleza horizontal que faciliten la reestructuración productiva y tecnológica de las empresas del sector, asegurando el acceso al crédito en condiciones competitivas y la incorporación de nuevas tecnologías, mejorando la capacidad gerencial para la toma de decisiones, y promoviendo la internacionalización de las estrategias empresarias.

Iniciar un trabajo a nivel MERCOSUR dirigido, por un lado, a desarrollar políticas comunitarias que alienten la especialización intra-industrial y la complementación productiva y, por el otro, a establecer estrategias coordinadas para competir con extrazona tanto en los mercados locales como en los del resto del mundo.

ANEXO I - PROTECCIÓN NOMINAL Y EFECTIVA DEL SECTOR CALZADO

Metodología

El cálculo de la protección efectiva se realizó en base a la siguiente fórmula:

$$\text{Protección efectiva: } \left[\frac{(1 + T_f) - P_i/P_f (1 + T_i)}{1 - P_i/P_f} \right] - 1$$

en donde:

T_f: Protección del producto final

T_i: Protección del producto intermedio

P_i/P_f: la participación del costo de los insumos sobre los costos del bien final

Para los tres países, los cálculos se hicieron suponiendo dos posibles situaciones, de acuerdo a la información obtenida en las entrevistas realizadas a diversas empresas del sector. Una en donde el cuero representa el 25% del costo del calzado y otra en donde representa el 40%.

Los datos de protección fueron extraídos de los nomencladores arancelarios de los respectivos países.

Argentina⁴⁴

Tabla I. Protección efectiva del calzado en Argentina, en función de los aranceles extrazona, calculada para los productos de cuero y calzado, suponiendo que el cuero representa el 25% del costo del calzado.

	1988	1989	1990	1991	1992	1993	1994	1995	1996	1997	1998
Protección Nominal	46	34	24	22	20	20	20	30	28	27	33
Protección Insumo*	-10,5	-39,5	-26	0	0	0	0	-7,5	-7,5	-7,5	-5
Protección Efectiva	64,83	58,50	40,67	29,33	26,67	26,67	26,67	42,50	39,83	38,50	45,67

* Derechos de exportación del cuero trabajado.

⁴⁴ Para la Argentina, la protección del producto final corresponde a los aranceles de importación de calzado, mientras que la del producto intermedio está determinada por los derechos de exportación del cuero trabajado o semitrabajado. Los resultados obtenidos se vuelcan a continuación.

Tabla II. Protección efectiva del calzado en Argentina, en función de los aranceles extrazona, calculada para los productos de cuero y calzado, suponiendo que el cuero representa el 40% del costo del calzado.

	1988	1989	1990	1991	1992	1993	1994	1995	1996	1997	1998
Protección Nominal	46	34	24	22	20	20	20	30	28	27	33
Protección Insumo*	-10,5	-39,5	-26	0	0	0	0	-7,5	-7,5	-7,5	-5
Protección Efectiva	83,67	83,00	57,33	36,67	33,33	33,33	33,33	55,00	51,67	50,00	58,33

* Derechos de exportación del cuero trabajado.

Brasil

Tabla III. Protección efectiva del calzado en Brasil, en función de los aranceles extrazona, calculada para los productos de cuero y calzado, suponiendo que el cuero representa el 25% del costo del calzado.

	1992	1993	1994	1995	1996	1997	1998
Protección Nominal	18	14	13	17	20	20	23
Protección Insumo	10	10	10	10	10	10	13
Protección Efectiva	21	15	14	19	23	23	26

Tabla IV. Protección efectiva del calzado en Brasil, en función de los aranceles extrazona, calculada para los productos de cuero y calzado, suponiendo que el cuero representa el 40% del costo del calzado.

	1992	1993	1994	1995	1996	1997	1998
Protección Nominal	18	14	13	17	20	20	23
Protección Insumo	10	10	10	10	10	10	13
Protección Efectiva	23	17	15	22	27	27	30

Uruguay⁴⁵**Tabla V. Protección efectiva del calzado en Uruguay, en función de los aranceles extrazona, suponiendo que el cuero representa el 25% del costo del calzado.**

	1985/89	1990	91/92	1993
Protección Nominal	20	25	20	25
Protección Insumo	10	15	10	6
Protección Efectiva	23	28	23	31

Tabla VI. Protección efectiva del calzado en Uruguay, en función de los aranceles extrazona, suponiendo que el cuero representa el 40% del costo del calzado.

	1985/89	1990	91/92	1993
Protección Nominal	20	25	20	25
Protección Insumo	10	15	10	6
Protección Efectiva	27	32	27	38

⁴⁵ En este caso, para calcular la protección nominal se tomó el arancel correspondiente a la partida 6403 - calzado con suela de caucho, plástico, cuero natural o artificial y parte superior de cuero natural.

BIBLIOGRAFÍA

- ARGENTI, Gisella. *Modelo exportador y fragmentación de la producción en la industria del calzado en Uruguay*. Montevideo, 1985. (Serie Documentos de Trabajo nº 118. CIESU).
- GORINI, A. P. F., SIQUEIRA, S. H. G. *Complexo coureiro-calçadista*. BNDES Setorial, Ed. Especial, p. 117-198, Rio de Janeiro, out, 1997.
- OLIVEIRA, M. E de. MEDEIROS, L. A. R de. *Panorama da indústria calçadista brasileira e o segmento de tênis*. BNDES Setorial nº 2, Rio de Janeiro, nov, 1995.
- BERRETTA, N, CORREA, F, OSIMANI, R. *El régimen de admisión temporaria en el marco regional: actualización para 1991*. Montevideo : CINVE, 1994. (Informes de investigación Nº 32).
- BISANG, R. *El complejo industrial del cuero en la Argentina*. Buenos Aires : CEPAL, 1990.
- CARDOZO, J. *La industria del calzado de cuero: Evolución reciente, situación actual y perspectivas de exportación*. 1987.
- CENTRO DE ECONOMIA INTERNACIONAL. *Panorama de la Economía Internacional* (Mayo 1999), *Panorama del Mercosur* (Marzo 1999), y otras publicaciones, Argentina : CEI.
- CLAVES. *Calzado e indumentaria deportiva*. Informe sectorial. 1997.
- COSTA, A. B da. *Estudo da competitividade da indústria brasileira de calçados*. Consorcio UNICAMP-IFRJ-FUNCEX. Campinas : 1993.
- DAVRIEUX, H. *La industria del cuero : auge y declinación 1968-1981*. In : Estudios CINVE, Ediciones de la Banda Oriental, Montevideo : 1983.
- HERNANDEZ, J, ROLLA, M. E. *La industria del cuero en el Uruguay. Competitividad, tecnología y medio ambiente*. In : Competitividad, políticas tecnológicas e innovación industrial en Uruguay. Montevideo : CEPAL, 1992.
- LAENS, S, LORENZO, F. e OSIMANI, R. *Macroeconomic conditions and trade liberalization: the case of Uruguay*. In : CANITROT, A. e JUNCO, S de. *Macroeconomic conditions and trade liberalization*. Washington : Banco Interamericano de Desarrollo, 1993.
- LAENS, S. e TERRA, M. I. *Formación de la Unión Aduanera, sectores afectados y análisis de los flujos de comercio*. Montevideo : MIMEO, 1998. (Circulación restringida).

- MACADAR, L. *La industria del cuero : un análisis de la política económica y el cambio técnico*. Montevideo : CINVE, 1980. (Serie III, N°12).
- MINISTERIO DE CIÊNCIA E TECNOLOGIA – MCT, Financiadora de Estudos e Projetos – FINEP, Programa de Apoio ao Desenvolvimento Científico e Tecnológico – PADCT. *Estudo da competitividade da indústria brasileira: competitividade da indústria de calçados*. Campinas, 1993.
- NOYA, N, CASACUBERTA, C. e LORENZO, F. Capítulo 6. Uruguay. In : FANELLI, J, MEDHORA, R. *Financial reform in developing countries*. Londres : MacMillan Press, 1998.
- ONUDI. *Escenarios de mediano plazo para la reestructuración industrial : el subsector cuero y calzado*. MIMEO, 1993.
- RODRIGUEZ G. G. *La industria del cuero. Realidad y perspectivas de reconversión*. Facultad de Ciencias Económicas, Fundación de Cultura Universitaria. Montevideo, 1994.
- SECRETARÍA DE INDUSTRIA. *Sector calçados : comercio exterior y medidas arancelarias*. MIMEO, 1997.
- SECRETARIA PERMANENTE DEL SELA. Compendio de las barreras aplicadas por países industrializados a las exportaciones regionales. In : *Relaciones internacionales y cooperación regional. Capítulos del SELA 39*, Caracas : 1994.
- SECRETARIA PERMANENTE DEL SELA. Comercio Internacional : el escenario post Ronda Uruguay. In : *Globalización, comercio e integración. Capítulos del SELA 45*. Caracas : 1996.
- TANEJA, N. Sectoral impact of the Uruguayan Round Agreement on developing countries : leather industry. In : *Global forum on industry : perspective for 2000 and beyond*. New Delhi : 1995.
- TERRA, M. I. *El régimen de admisión temporaria en Uruguay : posibles impactos de su eliminación*. Montevideo : MIMEO, 1998.(Circulación restringida).
- TORELLO M. e NOYA, N. *Las políticas de incentivos a la inversión privada*. Montevideo : CINVE, 1992. (Informes de Investigación N° 23).
- UNIDO. *International Yearbook of Industrial Statistics*. 1995 - 1996.

ENCUESTAS REALIZADAS

Argentina

- Segubot S.A.
- Pietra's
- Anca Creaciones
- Boatting Shoes
- Gravana S.A.
- Tor-Wac
- De la Cruz
- J.T. Creaciones S.A.
- Daniel Solda y Asociados
- Arian's S.R.L.
- Ricardo Cabana
- Línea Vanguard
- Grimoldi
- Unisol S.A.
- Alpargatas Calzados S.A.
- Cámara de la Industria del Calzado
- ACUBA (Asociación de Curtidores de Bs.As)

Brasil

- Beira Rio
- Paquetá Calçados
- Vulcabras
- Grandene
- Abicalçados

Uruguay

- Cámara de la Industria del Calzado
- Alpargatas S.A. (comercializadora de Topper)
- Bagnulo Hnos.
- Bert S.A.
- Calzados León
- Castro Taibo S.A.
- COTRACAL (empresa cooperativa)
- Janka S.A.
- Pasqualini S.A.
- Teen's Cuer Ltda.
- Yosi Ltda.



Ajudando o Brasil a expandir fronteiras

www.funcex.com.br

Endereço/Adress

Av. Rio Branco, 120, Grupo 707, Centro
20.040-001 Rio de Janeiro RJ - Brasil

Telefones/Calls

(55.21) 2509-2662, 2509-4423

Fax

(55.21) 2221-1656

E-mail

funcex@funcex.com.br