



Cadena de Productos Industriales de Cuero

5to Foro Federal de la Industria

Región Pampeana

Jornada de Trabajo – 26 y 27 de mayo

Documento de Trabajo



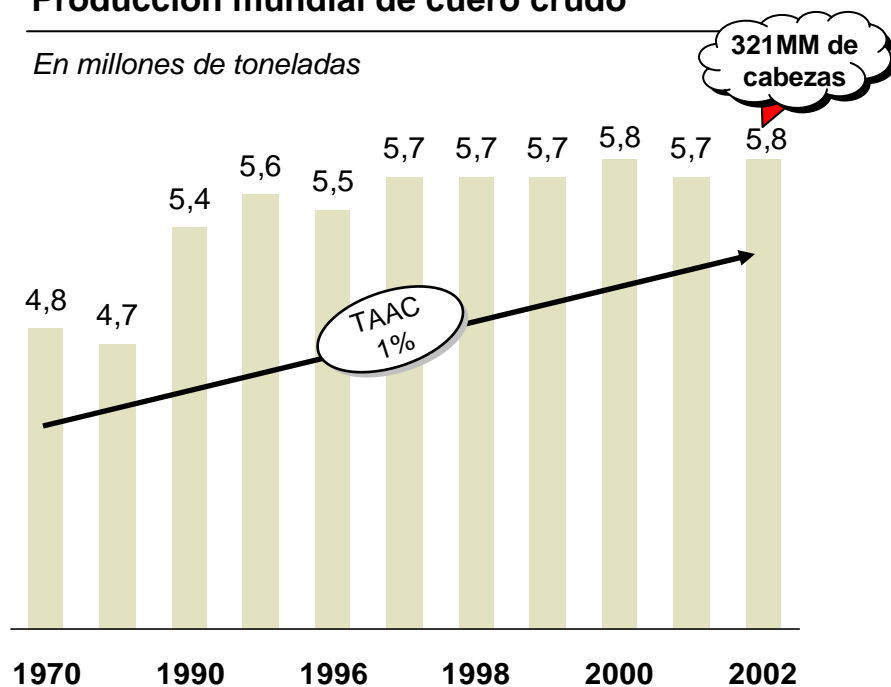
Enfoque del Trabajo y Objetivos

- Este informe preliminar ha sido elaborado para su utilización en el trabajo de las Mesas del 5to Foro Federal de la Industria (Región Pampeana)
- El mismo se elaboró en base a la revisión de estudios existentes, la generación propia de información y el contacto con diferentes eslabones de la Cadena de Cuero, Calzado y Marroquinería
- Particularmente, se destaca el trabajo elaborado y la participación de los integrantes del Foro Nacional de Competitividad Industrial del Cuero y sus Manufacturas, en desarrollo bajo la órbita de la Secretaría de Industria de la Nación
- Como resultado se intenta interpretar las visiones de los participantes de la Cadena de manera de servir de base al trabajo de hoy
- Se propone su análisis en forma conjunta y efectuar las observaciones que permitan agregar valor y generar una VISION COMUN y una AGENDA DE TRABAJO conjunto

La producción mundial de cuero crudo ha mostrado un lento ritmo de crecimiento durante los últimos 30 años, creciendo a una tasa menor al 1% por año

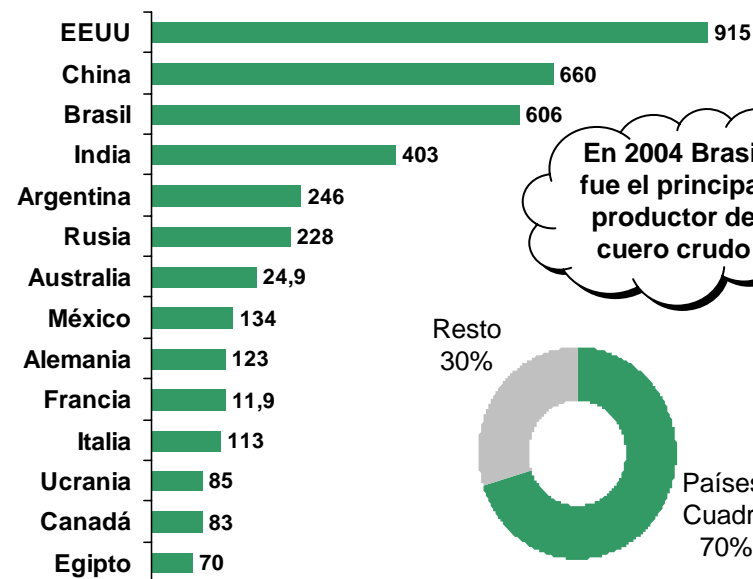
Producción mundial de cuero crudo

En millones de toneladas

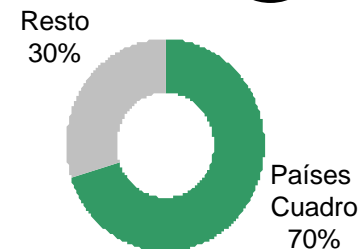


Principales productores

En miles de toneladas – Año 2002



En 2004 Brasil fue el principal productor de cuero crudo

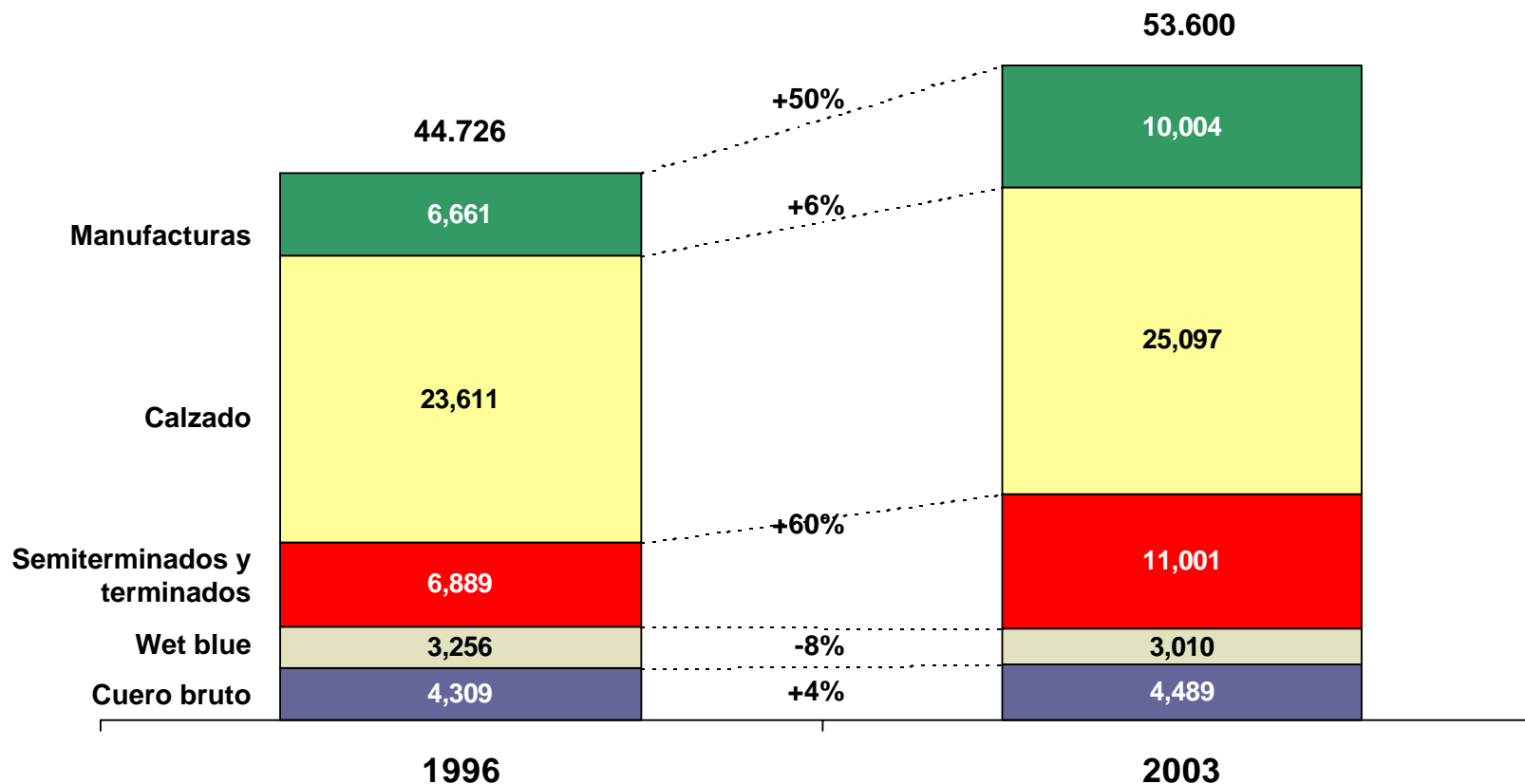


- El lento ritmo de crecimiento de la producción ha generado fuerte competencia por el insumo materia prima, y creciente sustitución por materiales alternativos
- Desplazamiento de la producción de manufacturas hacia países en desarrollo fundamentalmente por menores costos de mano de obra e importantes subsidios (gubernamentales, crediticios, impositivos, energéticos, etc.)

El comercio internacional del complejo cuero en su conjunto asciende a U\$S 53.600 MM (47% corresponde a calzado de cuero) y muestra un fuerte crecimiento de Semiterminados, Terminados y Manufacturas y una disminución de Wet Blue

Comercio mundial del complejo cueros

En millones de US\$ - Período 1996/2003

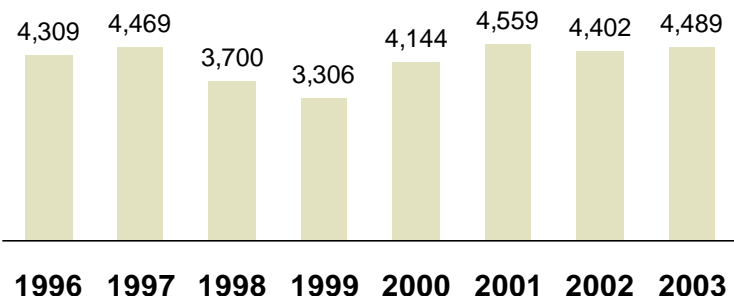


Fuente: Comtrade, elaboración propia

El comercio mundial de cueros crudos alcanza los US\$ 4.500 MM, siendo Estados Unidos el principal exportador mundial y China el principal importador

Comercio mundial de cuero crudo

En millones de US\$ - Período 1996/2003

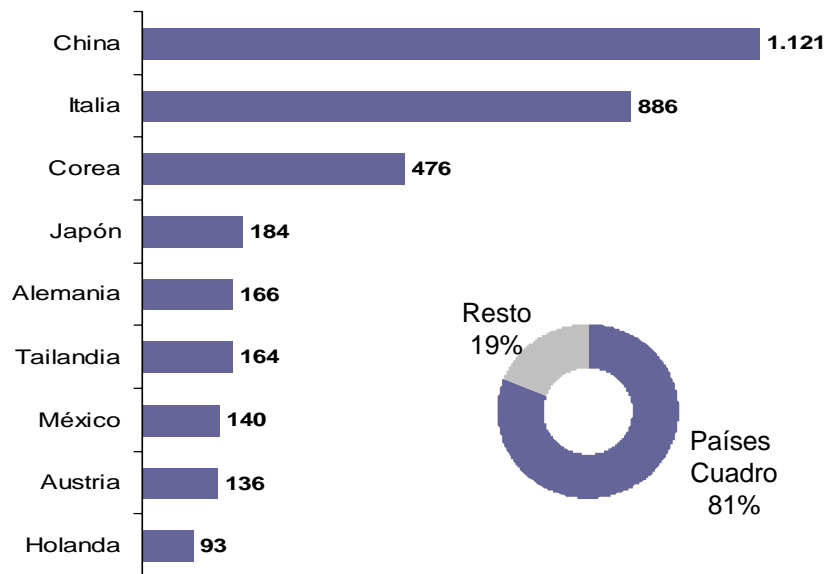


Principales características

- Existe un vital estancamiento en la producción de cueros crudos
- Si bien se observa una creciente participación de los países en desarrollo, los principales exportadores son los países desarrollados productores de bovinos
- La Argentina prácticamente no participa en el comercio de cueros crudos
- China habría desplazado a Italia como principal importador de cuero crudo en el último año. Las manufacturas italianas se han dejado de fabricar en Italia para ser procesadas en China y algunos países del este europeo

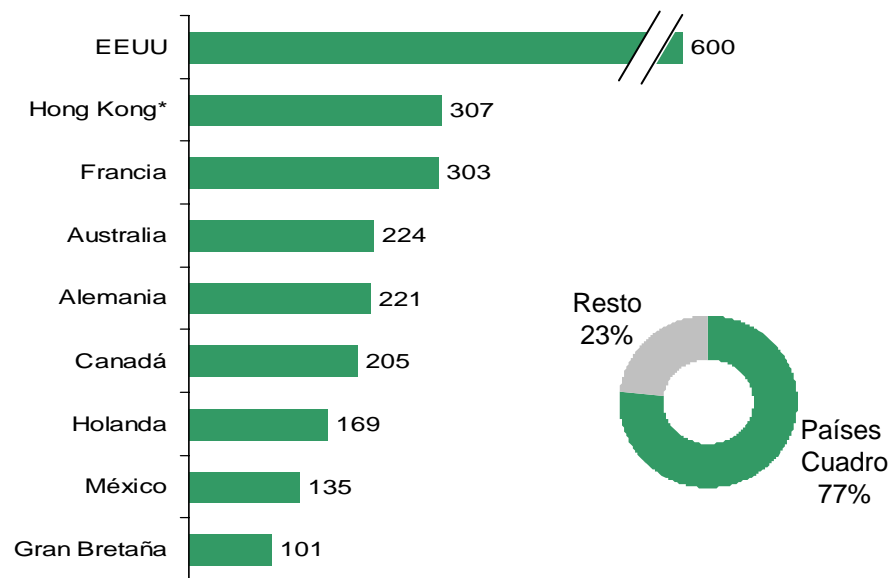
Principales países importadores de cuero crudo

En miles de toneladas – Año 2003



Principales países exportadores de cuero crudo

En miles de toneladas – Año 2003

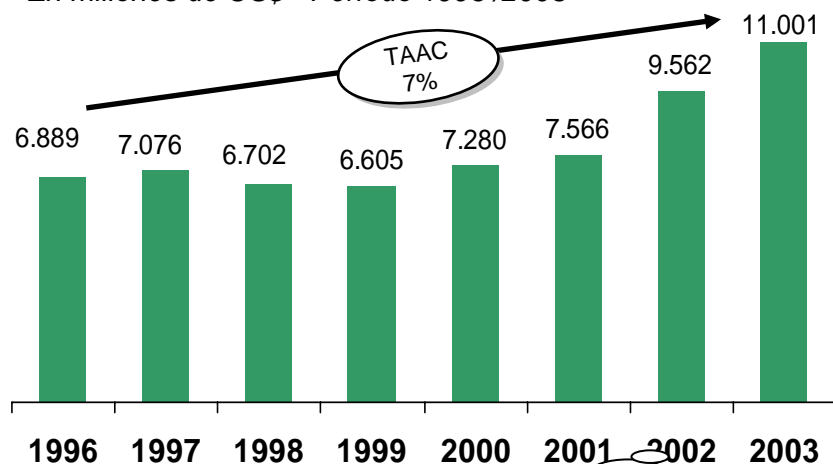


Fuente: Comtrade

El comercio de cuero semiterminado y terminado tuvo un record US\$ 11.000MM en el año 2003

Comercio mundial de cuero semiterminado y terminado

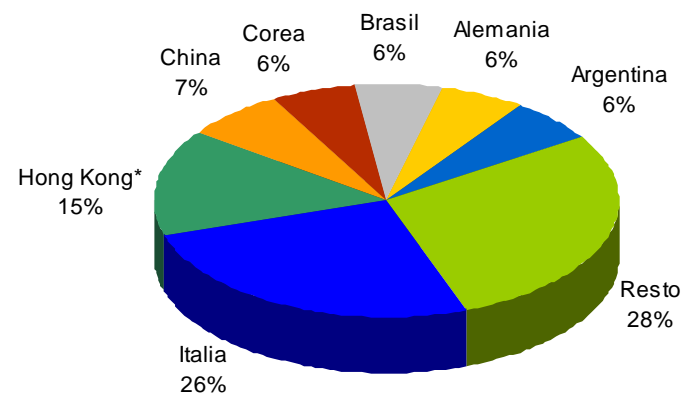
En millones de US\$ - Período 1996 /2003



Demanda liderada por los principales productores de manufacturas (países asiáticos)

Principales exportadores de cuero semiterminado y terminado

Año 2003

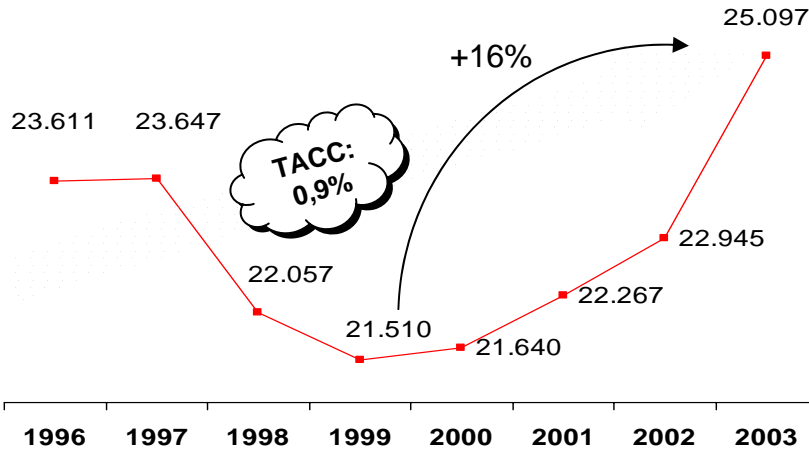


* Hong Kong no tiene producción propia

China es el principal exportador de calzado y manufacturas de cuero

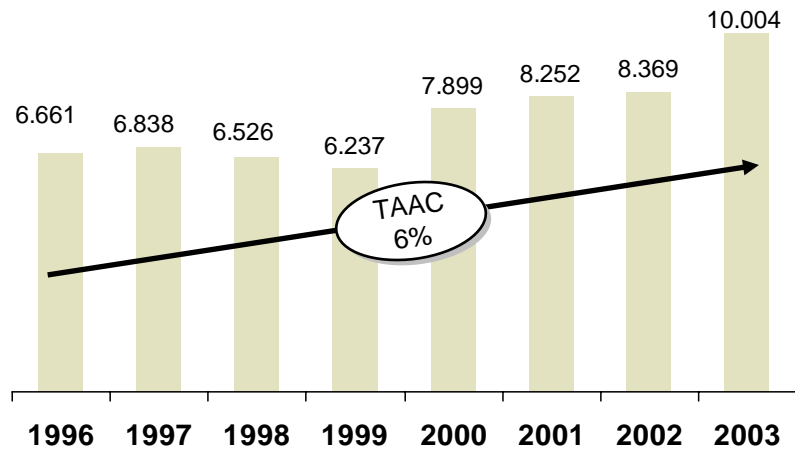
Comercio mundial de calzado de cuero

En millones de US\$ - Período 1996 /2003



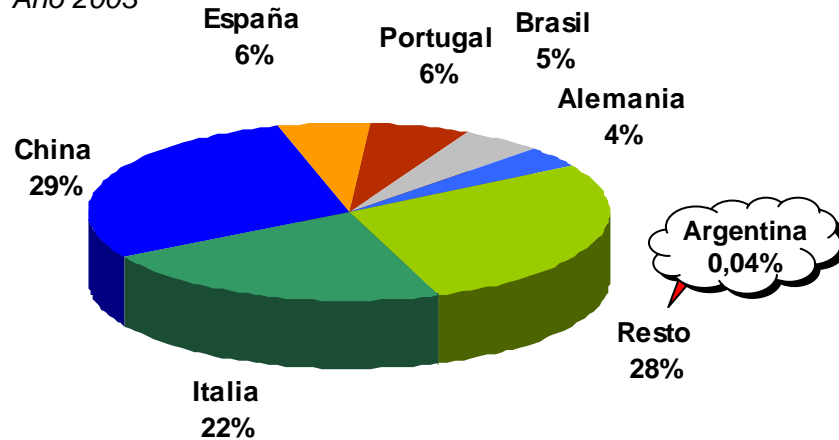
Comercio mundial de manufacturas de cuero

En millones de US\$ - Período 1996 /2003



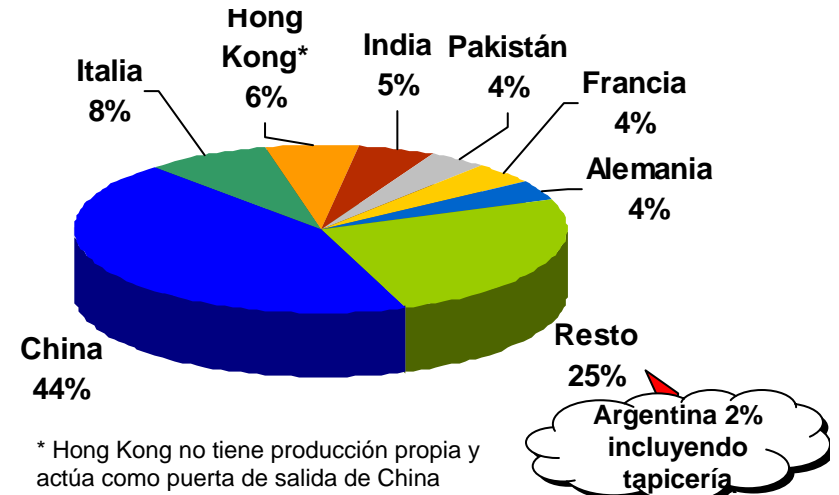
Principales exportadores de calzado de cuero

Año 2003



Principales exportadores de manufacturas de cuero

Año 2003



Fuente: Comtrade

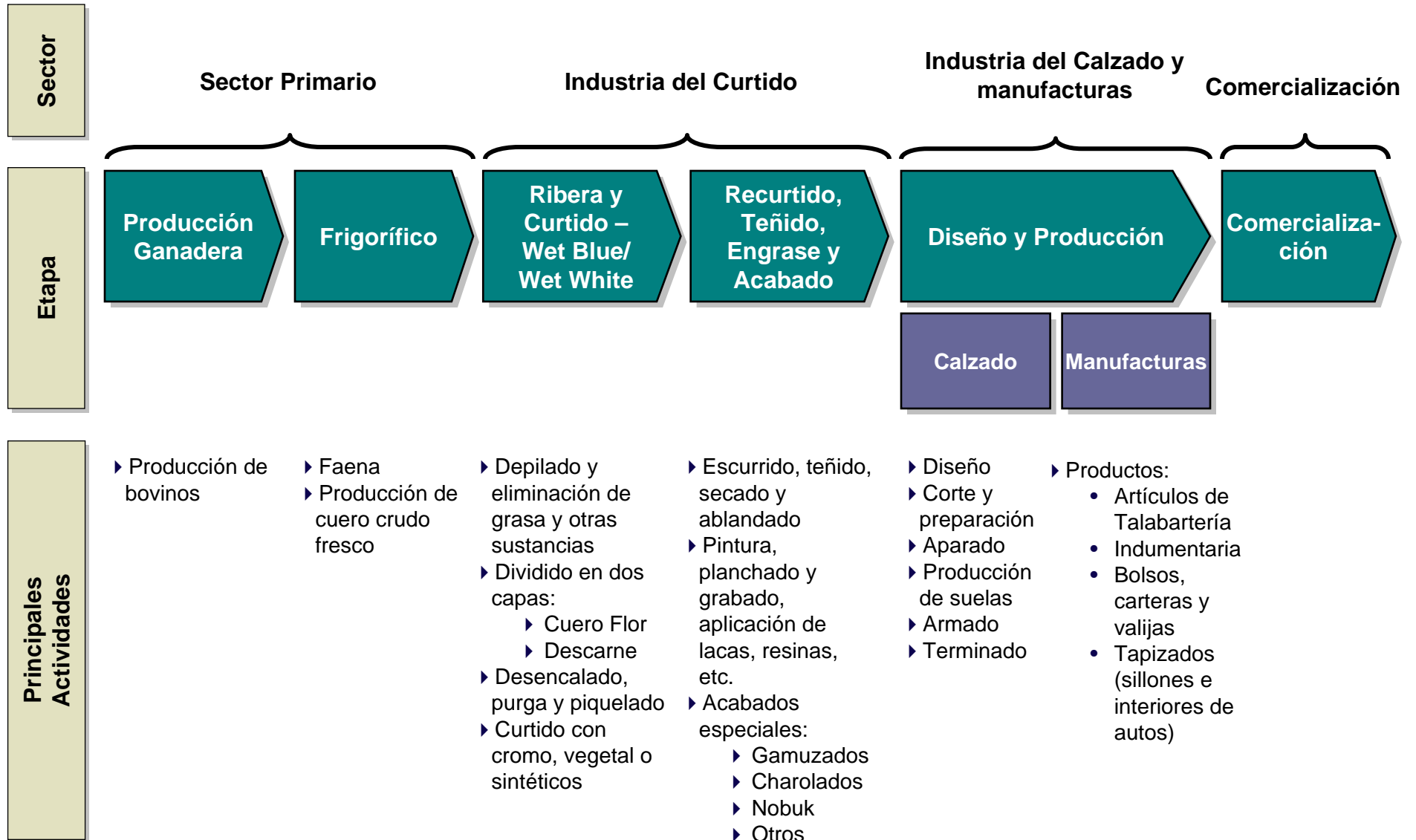
* Hong Kong no tiene producción propia y actúa como puerta de salida de China

La industria, a nivel mundial, está en pleno proceso de transformación

Principales tendencias del comercio mundial del complejo cuero

- ▶ Los países desarrollados productores ganaderos muestran una tendencia creciente a exportar cuero sin elaboración y a importar calzado y manufacturas de cuero
- ▶ Por el contrario, los países asiáticos (China, Vietnam, Indonesia, India), importan materia prima cuero wet blue, semiterminado y terminado y exportan calzado y manufacturas
- ▶ Esto ha generado un alto grado de segmentación en la producción de calzado de cuero: los países desarrollados (Italia, España, Portugal) producen alta gama y valor agregado y los países en desarrollo (China, Brasil, México, S.E. Asia), calzado barato
- ▶ Actualmente, uno de los segmentos más dinámicos de las manufacturas de cuero es el de la tapicería para automóviles y muebles
- ▶ Como en la industria del calzado, la producción de manufacturas de cuero se ha ido relocalizando en función los bajos costos de la mano de obra y los beneficios por subsidios, pero con diferentes grados de segmentación

La cadena de cuero es sofisticada...



...generando una gran cantidad de mano de obra en su fase industrial

| | Cuero Crudo | | Curtido | Industria | | |
|----------------------|---|--|---|--|--------------|---|
| | Productores | Frigoríficos | Curtiembres | Calzado | | Manufacturas |
| | | | | Deportivo | No deportivo | |
| Concentración | Baja <ul style="list-style-type: none"> • 600 ha por productor | Media / Alta <ul style="list-style-type: none"> • Producción: 40% concentra 90% de la faena | Alta <ul style="list-style-type: none"> • Producción: 15 concentran 80% • Exportación: 15 concentran el 85% | Alta <ul style="list-style-type: none"> • En calzado deportivo el cuero está perdiendo peso como insumo | Baja | Baja <ul style="list-style-type: none"> • Mayoría de Pymes |
| Cantidad de empresas | 250.220 | 430 establecimientos | 300 curtiembres | 750/800 fábricas | | 500 empresas |
| Empleos | 150.000 | 60.000 | 20.000 (8.000 indirectos) | 26.000 (14.000 indirectos) | | 9.000 (9.000 indirectos) |
| Facturación | U\$S 2.800MM | U\$S 3.900 MM (productos cárnicos) | U\$S 1.000 MM (e) | N/D | | U\$S 337 MM |
| Ubicación geográfica | <ul style="list-style-type: none"> • Buenos Aires: 37% del ganado • La Pampa: 6,5% del ganado | <ul style="list-style-type: none"> • Buenos Aires: 56% • La Pampa: 2% | Fuerte concentración en Buenos Aires y Santa Fé | | | 80% en Capital Federal y Buenos Aires |

La cadena de valor del cuero tiene un enorme potencial de generación de valor en la medida que se avance en sus diferentes etapas

Ejemplo Cadena de Valor en Mocasín Masculino

| | Cuero Fresco | Cuero Wet Blue | Cuero Terminado | Corte, Aparado, Armado, Solado y Terminado | Comercialización | Precio de Venta (Sin IVA) |
|-----------------------------|-------------------------------------|--|--------------------------|--|----------------------------------|---------------------------|
| Valor Incorporado por Etapa | 4.4% \$ 6 | 9.5% \$ 11 | | 31.7% \$ 38 | 54.4% \$ 65 | 100% \$ 120 |
| Principal insumo utilizado | 5% del cuero de un bovino de 420 kg | 2.4 kg de cuero fresco | 1.8 kg de cuero Wet Blue | 0.3 m ² de cuero terminado (capellada) / Suela / Partes e Insumos | Par de Mocasines de Hombre | |
| Precios de Referencia | US\$ 1 – 1.1 por kg Cuero Fresco | Cuero Tipo Calera: US\$ 16-20 / m ² | | Costo Mano de Obra: \$ 6 - 8 / HH | Precio de Venta (con IVA) \$ 145 | |

Ejemplo Cadena de Valor en Cartera Dama

| | Cuero Fresco | Cuero Wet Blue | Cuero Terminado | Corte, Armado y Terminado | Comercialización | Precio de Venta (Sin IVA) |
|-----------------------------|--------------------------------------|--|------------------------|--|----------------------------------|---------------------------|
| Valor Incorporado por Etapa | 6% \$ 11 | 14% \$ 19 | | 40% \$ 60 | 40% \$ 60 | 100% \$ 150 |
| Principal insumo utilizado | 15% del cuero de un bovino de 400 kg | 4 kg de cuero fresco | 3 kg de cuero Wet Blue | 0.5 m ² de cuero terminado / Forro / Herrajes / Insumos | Cartera dama | |
| Precios de Referencia | US\$ 1 – 1.1 por kg Cuero Fresco | Cuero Tipo Calera: US\$ 16-20 / m ² | | Costo Mano de Obra: \$ 8 / HH | Precio de Venta (con IVA) \$ 180 | |

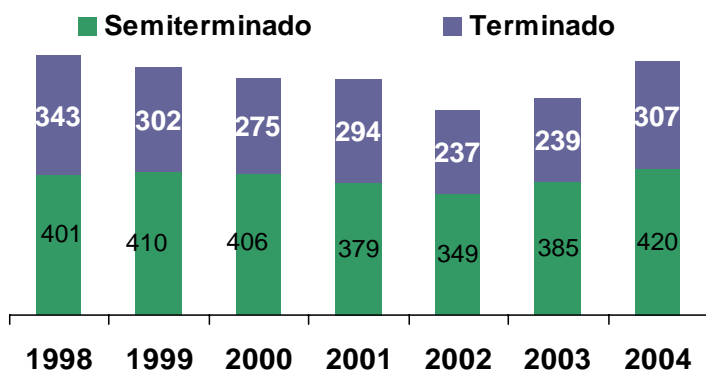
En su conjunto, el perfil exportador de la cadena se concentra en las primeras etapas industriales, a diferencia de Brasil, donde el peso mayor se encuentra en las etapas finales

| | | Cuero Crudo | Cuero Wet Blue, Descarnes, Terminado y Semiterminado | Cortes y Fundas | Calzado y Manufacturas de cuero |
|------------------------------------|---------------|-------------|--|-----------------|-------------------------------------|
| <i>En US\$ millones – Año 2004</i> | | | | | |
| ARGENTINA | Exportaciones | 0 | 727 | 170 | Calzado: 9.1 Manufacturas: 96.2 |
| | Importaciones | 3.2 | 11.6 | 16.8 | Calzado: 15.1 Manufacturas: 29,6 |
| | Saldo | -3.2 | 715.4 | 153.2 | Calzado: -6.0 Manufacturas: 66.6 |
| BRASIL | Exportaciones | 2,3 | 1.239 | 23.6 | Calzado: 1.809 Manufacturas: 195 |
| | Importaciones | 10 | 100 | 56.6 | 72 (calzado y sus partes) |
| | Saldo | -7,7 | 1.139 | -33.0 | |

Las curtiembres están fuertemente orientadas al mercado externo habiendo producido un importante proceso de mejora en la productividad y en la calidad de sus productos, logrando mantenerse a la vanguardia tecnológica

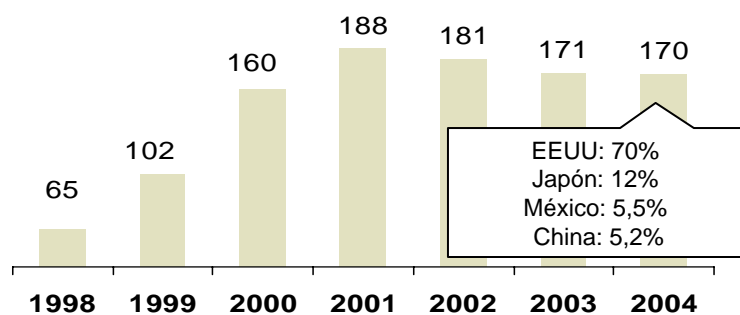
Exportaciones de cuero terminado y semiterminado*

En us\$ millones – Período 1998/2004



Exportaciones de cortes y fundas para tapicería

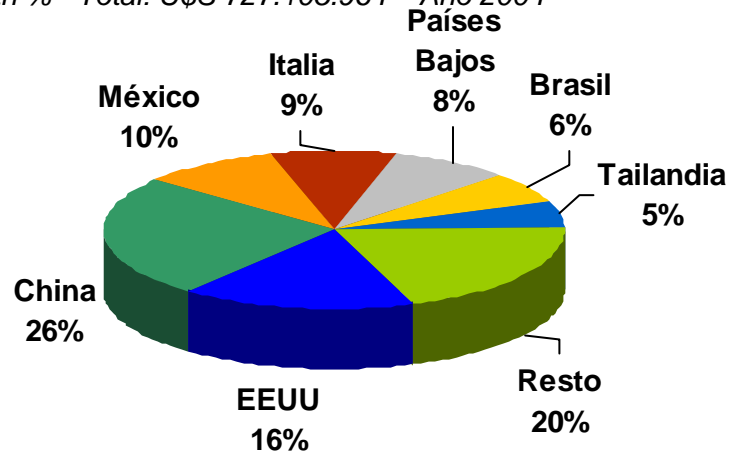
En us\$ millones – Período 1998/2004



En el mundo aproximadamente el 25% de todos los cueros destinados a la industria automotriz provienen de la Argentina

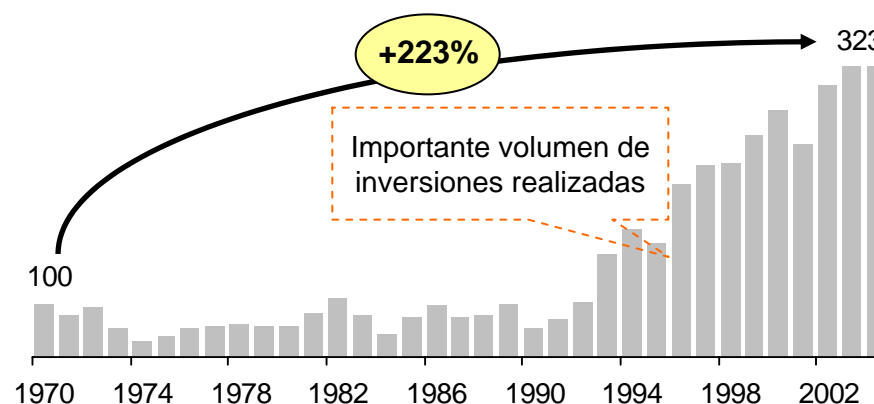
Destino de las exportaciones

En % - Total: U\$S 727.105.964 – Año 2004



Productividad por obrero – Industria del curtido

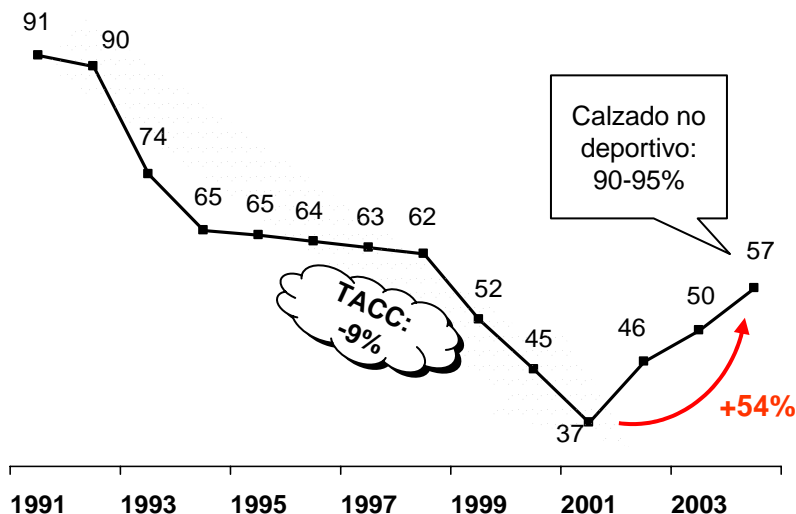
Índice año base 1970=100 – Período 1970/2004



Luego de la marcada caída observada en los '90 (en parte explicada por la fuerte importación desde Brasil) el sector calzado se recupera, aunque aún está lejos de los niveles máximos alcanzados

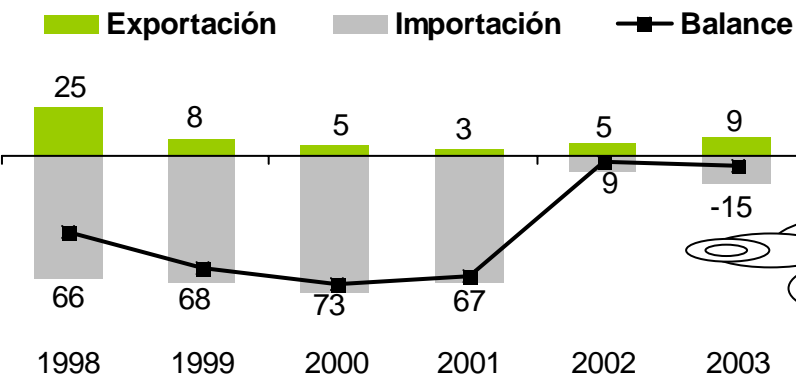
Producción de calzado

En millones de pares



Balanza comercial de calzado de cuero

En us\$ millones



Fuerte presencia de Brasil como origen de las importaciones argentinas de calzado (70/80%), con un fuerte impacto sobre la producción local

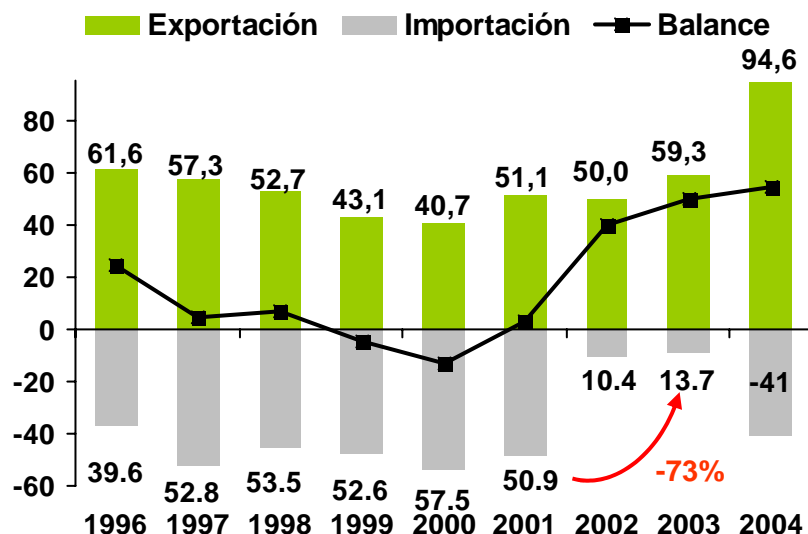
Principales características y tendencias

- Durante los '90 la industria se vio afectada por la fuerte apertura comercial, la instauración del MERCOSUR (frente a una industria altamente competitiva como la brasilera) y la apreciación real del peso
- Previo a la devaluación el nivel de utilización de la capacidad instalada alcanzó valores de entre 20 y 25%, y luego del fuerte repunte de los últimos años la industria ya estaría operando a plena capacidad
- La participación de la producción nacional en el consumo de calzado se redujo durante los '90 (pasó de 95% a 60%) y, luego de la devaluación, muestra una tendencia creciente (81% en 2003)
- Tomando el complejo calzado en su conjunto, las exportaciones de calzado de cuero adquirieron mayor importancia pasando a representar más del 50% del total (vs. 38% en 2001)

La salida de la convertibilidad impulsó a la industria de manufacturas de cuero (no incluye tapicería) y la balanza comercial volvió a ser superavitaria

Balanza comercial de manufacturas de cuero

En us\$ millones – Período 1996-2004

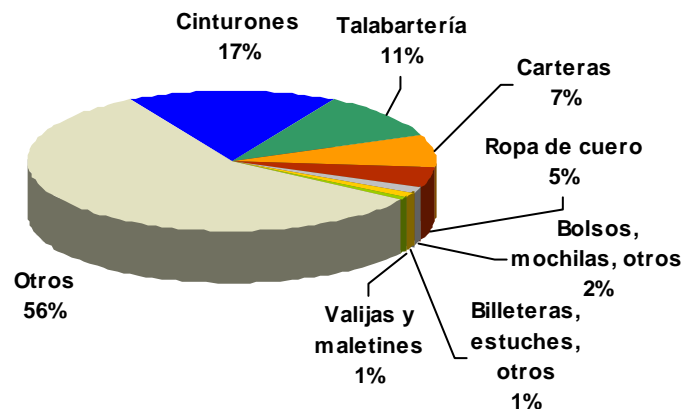


Situación actual de la industria

- La salida de la convertibilidad impulsó a la industria a través de la sustitución de importaciones (fundamentalmente en las gamas media y baja), el incremento en el flujo de turistas (gamas media y alta) y la diversificación e incremento en las exportaciones
- Este mayor dinamismo llevó el uso de la capacidad instalada al 70% desde el 30% que se registraba en 2001
- Sin embargo, se observó una caída en la rentabilidad ya que no se pudo trasladar a precios todo el aumento en los costos (altamente dolarizados)
- Post devaluación se observa una caída generalizada del valor en dólares por kilogramo exportado
- EEUU (48%), Japón (12.6%) y China (9%) son los principales destinos de las exportaciones

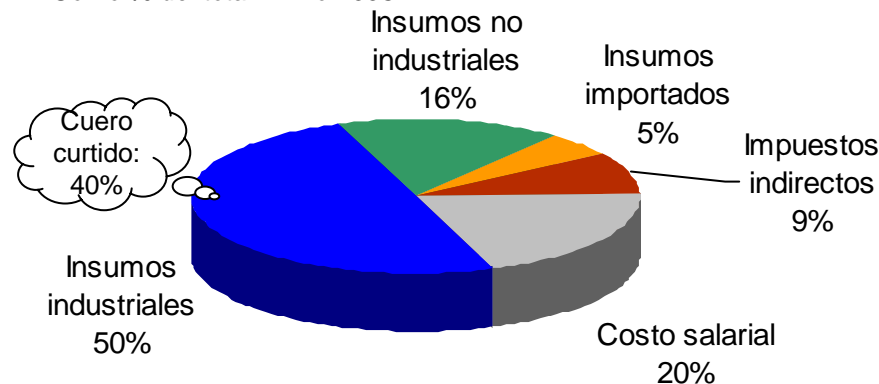
Exportaciones por producto

En us\$ millones - Año 2004



Estructura de costos

Como % del total – Año 2003



La Cadena del Cuero se encuentra frente a una oportunidad de expansión local e internacional, junto a la posibilidad de incrementar sustancialmente el valor agregado...

- ▶ Mercados internacionales en fuerte crecimiento
- ▶ Cuero nacional reconocido internacionalmente
- ▶ Industria curtidora técnicamente sofisticada
- ▶ Excelente diseño local y algunas experiencias exitosas de productos innovadores
- ▶ Gran potencial del sector como generador de empleo
- ▶ Posibilidad de aumentar valor agregado sin restricciones de capital significativas (especialmente en calzado no deportivo y manufacturas de cuero)

Para ello, debe operar sobre un conjunto de temas clave que afectan su competitividad y su estabilidad en el largo plazo

Temas clave que impactan sobre la competitividad de la cadena

Disponibilidad y calidad de materia prima

- ▶ Estancamiento en la oferta
- ▶ Oferta de cuero inelástica y no beneficios al productor por mejoras en la calidad de cuero
- ▶ Menor calidad del cuero disponible para curtiembres
- ▶ Faena de animales chicos disminuye tamaño de cuero
- ▶ Limitaciones al abastecimiento de cuero de calidad para manufacturas

Estructura de reintegros y derechos

- ▶ Inestabilidad e incertidumbre de la estructura arancelaria y de reintegros para el sector
- ▶ No incentiva las exportaciones de mayor valor agregado (calzado y manufacturas)

Mano de obra

- ▶ Escasez de mano de obra capacitada particularmente en los calzado y manufacturas
- ▶ Insuficiencia de instituciones formadoras (ex escuelas de artes y oficios)

Escala – Problemática Pyme

- ▶ Legislación laboral para trabajo fazon / domicilio
- ▶ Carga impositiva elevada
- ▶ Escala
- ▶ Necesidades de un mayor desarrollo en la capacidad de gestión de las PyMEs del sector (calzado, manufacturas)

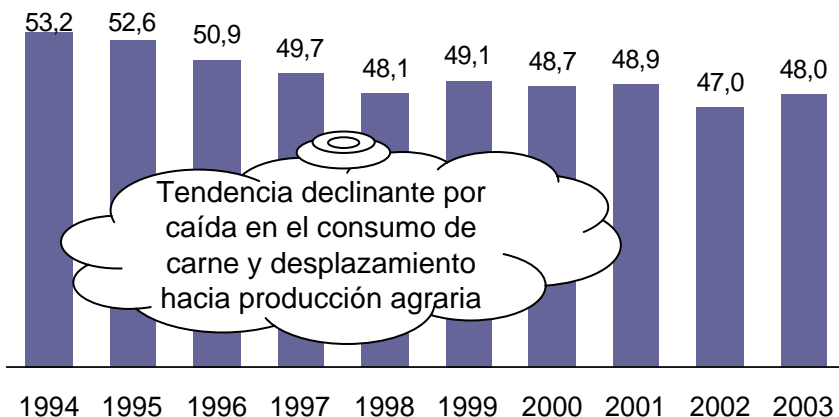
Vinculación de los eslabones

- ▶ Bajo grado de integración y asociatividad entre eslabones:
 - Para exportaciones
 - Para compras de insumos
 - Acciones colaborativas entre eslabones más fuertes a los más pequeños

Dado que el cuero es un subproducto del bovino y éste de la faena, la oferta de cuero crudo (determinada por los productores) es inelástica al precio. La oferta de cuero se mantiene entre 11 y 13 millones de cueros anuales

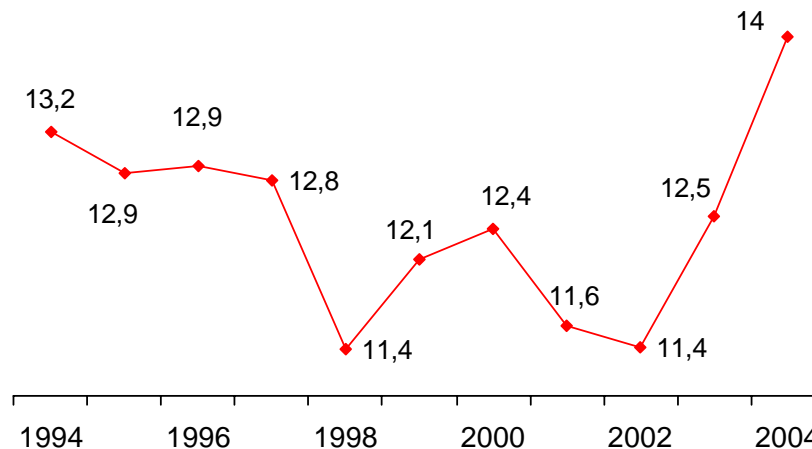
Existencia de ganado bovino

En millones de cabezas – Período 1993-2004



Faena de ganado bovino

En millones de cabezas – Período 1993-2004

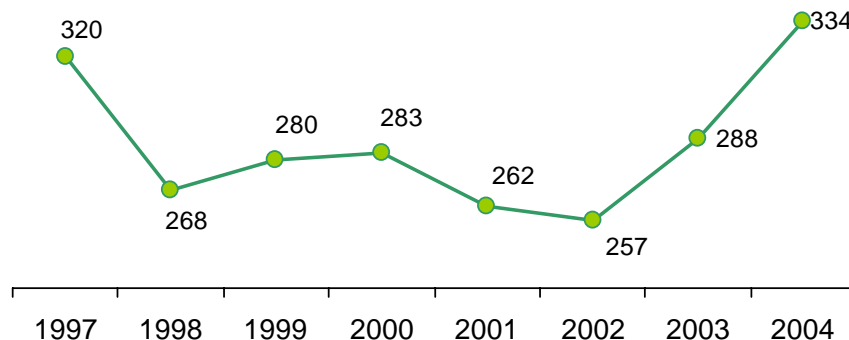


Principales características

- Al representar el cuero sólo el 10% del valor del animal y no recibir el productor ingresos específicos por el mismo, la oferta de cuero no está determinada por su precio
- Esta situación dificulta la adopción de prácticas de mejora de la calidad por parte de los productores agropecuarios.
- En los últimos dos años se observó un repunte en el consumo interno de carnes y en las exportaciones que determinó un incremento del 10% en la faena de vacunos y se redujo el rodeo

Producción de cuero bovino curtido

En toneladas – Período 1993-2004



La falta de incentivos al productor genera dificultades para la mejora de la calidad y el incremento de la oferta

Principales defectos de la piel vacuna

- ▶ Daños producidos por bacterias, garrapata y epidemias
- ▶ Lastimaduras por alambre de púa
- ▶ Espinillo
- ▶ Marca de fuego en zonas aprovechables del cuero
- ▶ Picaduras de la Mosca de los Cuernos
- ▶ Golpes y lastimaduras producidas por picana (durante el transporte)
- ▶ Disparos en la matanza
- ▶ Puntazos y tajos en desuello
- ▶ Mala condición de entrega

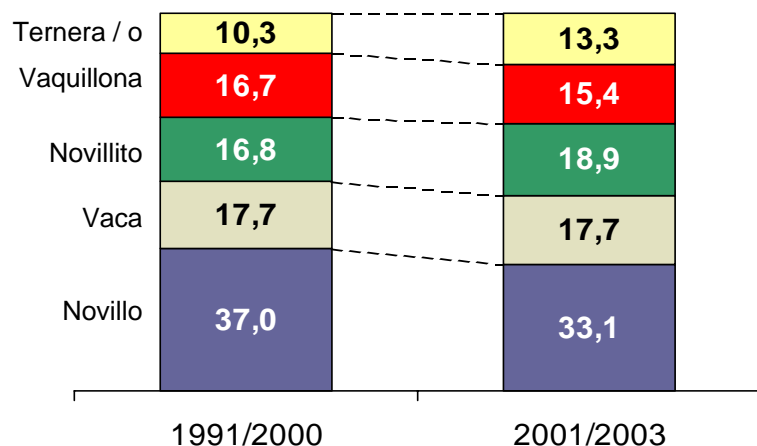
- ▶ La mayoría de los daños se detectan recién durante el proceso de curtido
- ▶ La mala calidad del cuero representa para la Cadena una pérdida anual de U\$S 230 MM una vez industrializados los cueros

Mosca de los Cuernos

- Afecta el 70/80% de las partidas de cuero en Argentina, especialmente en verano
- Representa el 20% o más del valor del cuero en curtiembre

Distribución de la faena

Como % del total



Cantidad de m² de cuero por animal

- ▶ Ternera / o 3,0
- ▶ Vaquillona 3,5
- ▶ Novillito 3,5
- ▶ Vaca 4,5
- ▶ Novillo 4,5

El incremento del tamaño de los animales puede generar caída de calidad en el cuero flor para algunas aplicaciones

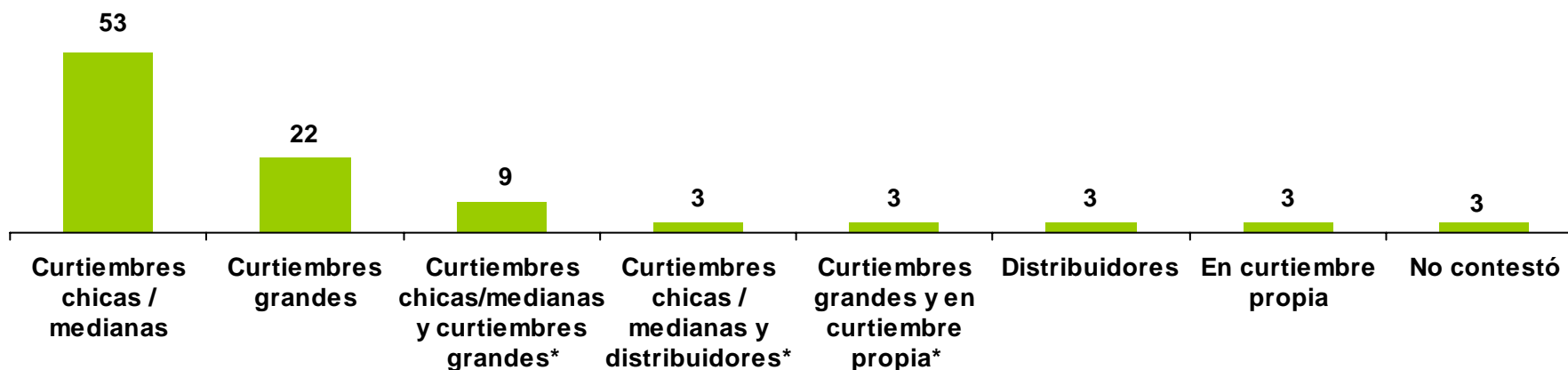
La industria de calzado y manufacturas de cuero enfrenta algunos problemas de abastecimiento de cueros de calidad, aunque la oferta ha mejorado en los últimos años

Problemas de abastecimiento de la materia prima

- La industria curtidora destina la mayor parte de su producción (80%) al mercado externo por razones de volumen y de condiciones de pago y por reducción del mercado interno
- Adicionalmente, las curtiembres que exportan son, en general, las grandes curtiembres que producen el cuero de mejor calidad y atienden el mercado local con menor foco
- En el caso de la industria del calzado existirían mayores dificultades para el abastecimiento de cuero (relación calidad / precio, disponibilidad y volumen). En el caso de productos elaborados de alta gama, existe necesidad de importar la materia prima (centralmente de Italia)
- A pesar de esto, el abastecimiento local de cueros de calidad ha mejorado sustancialmente
- Adicionalmente, también han surgido problemas en el abastecimiento de partes y componentes que durante los '90 eran importados y que luego de su encarecimiento tras la salida de la convertibilidad no encuentran sustitutos de calidad en el mercado doméstico
- A esta situación se agrega la baja articulación entre los distintos eslabones de la cadena

Proveedores de cuero en la industria de manufacturas de cuero

Como % del total –Año 2004



Fuente: CEPAL, Encuesta realizada por CEP a 40 empresas industriales del sector de manufacturas de cuero, elaboración propia

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

En el mundo la estructura Arancelaria promueve el mayor valor agregado. En Argentina la estructura de derechos no parece suficiente para el desarrollo de los eslabones con mayor potencial de generación de valor

| Aranceles a la importación | Cuero salado | Cuero Wet Blue | Cuero semi y terminado | Tapicería | Calzado | Manufacturas del cuero |
|-----------------------------------|--------------|----------------|------------------------|-----------|---------|------------------------|
| UE | 0% | 0% | 5.5-6.5% | N/D | 5.8% | 2.7-9.7% |
| EEUU | 0% | 0% | 0% | N/D | 0-37.5% | 2.4-20% |
| ASIA (China) | 5% | 5-8.4% | 5-8.4% | N/D | N/D | N/D |
| BRASIL | 2.0% | 4-10% | 8-10% | 18% | 20% | 20% |
| ARGENTINA | 2.0% | 4-10% | 8-10% | 18% | 20% | 20% |

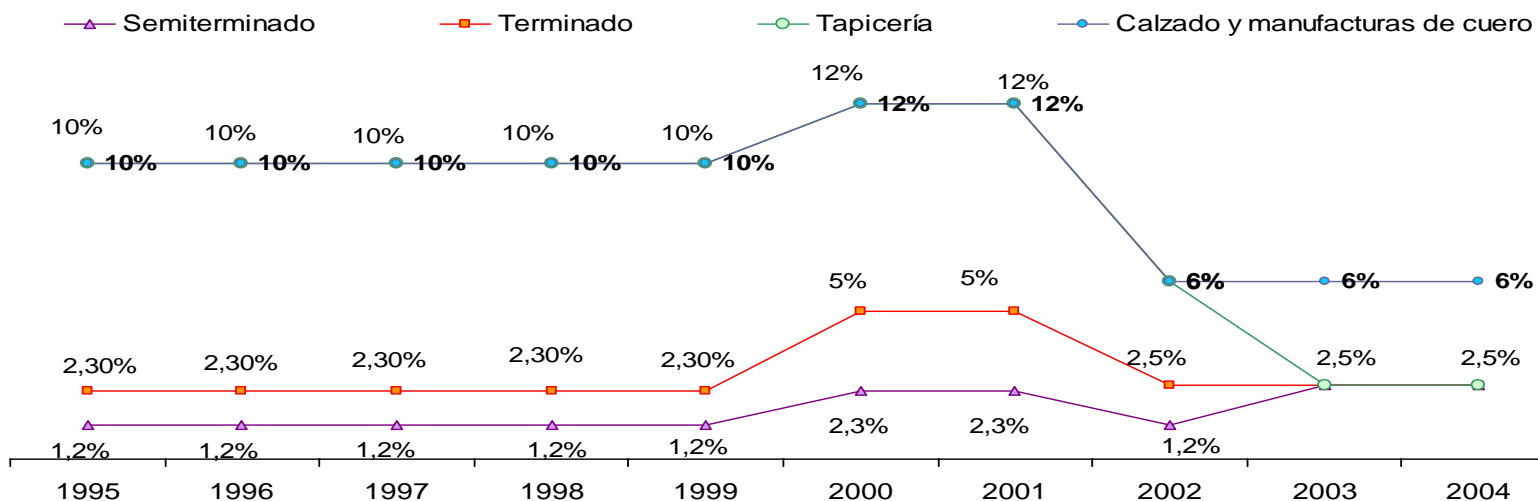
| Derechos de exportación | Cuero salado | Cuero Wet Blue ⁽²⁾ | Cuero semi y terminado ⁽¹⁾ | Tapicería | Calzado | Manufacturas del cuero |
|--------------------------------|--------------|-------------------------------|---------------------------------------|-----------|---------|------------------------|
| BRASIL | 9% | 7% | 0% | 0% | 0% | 0% |
| URUGUAY | 5% | 5% | 0% | 0% | 0% | % |
| ARGENTINA | 15% | 15% | 5% | 5% | 5% | 5% |

(1) Incluye descarnes en wet blue

(2) Cuero wet blue flor

Adicionalmente, los reintegros a los productos de mayor valor agregado han sufrido cambios significativos en los últimos 2 años...

Evolución de los reintegros a la exportación del complejo de cuero en Argentina



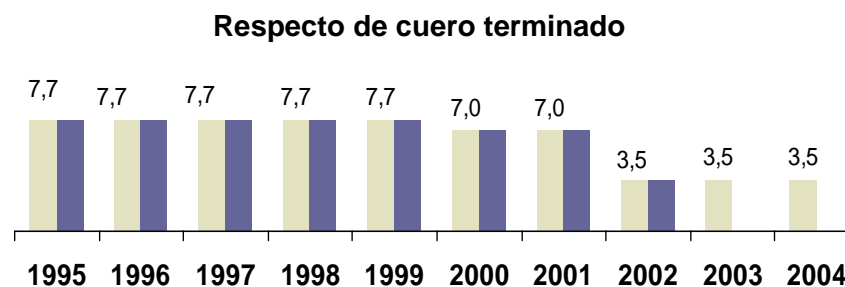
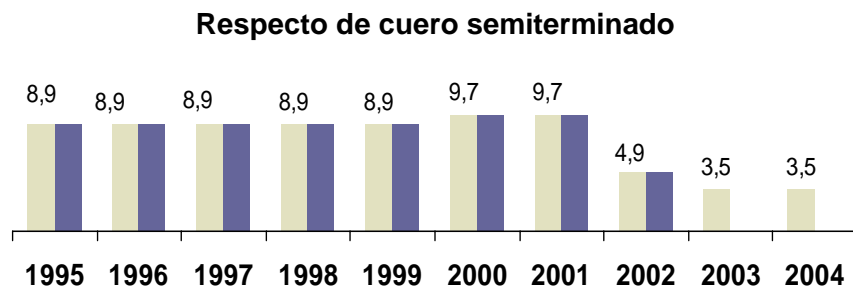
...habiéndose reducido los incentivos a exportar calzado y manufacturas de cuero

Diferencias entre reintegros a la exportación de calzado/manufacturas de cuero y tapicería y reintegros a la exportación de cuero semiterminado y terminado

En % – Período 1995 - 2004

Calzado y manufacturas de cuero

Tapicería



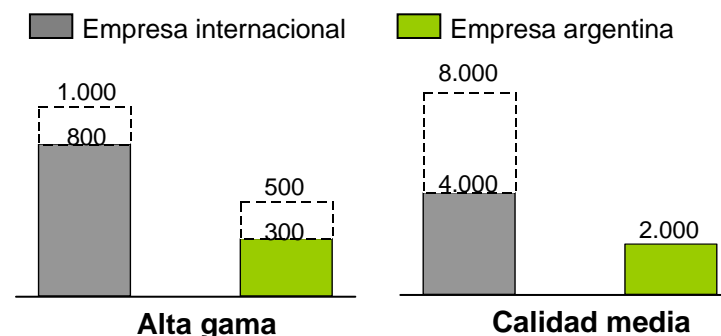
Las industrias del calzado y de manufacturas de cuero enfrentan la problemática propia de sectores con predominio de empresas PyMEs...

Falta de escala

- La crisis de los '90 generó la necesidad de diversificar la oferta para "sobrevivir"
- Esto incrementó la brecha de escala respecto a la frontera internacional restando competitividad fundamentalmente al calzado del segmento de calidad media donde el precio es un factor importante de competencia
- Menor peso en manufacturas

Escala promedio de producción

Pares producidos por día (incluye calzado deportivo)



Calzado

Acceso al financiamiento

- Problemas de falta de acceso PyME al crédito bancario, incluso para financiamiento de capital de trabajo muchas veces requerido
- Los plazos de financiamiento con proveedores se han reducido

Aspectos impositivos

- Alta incidencia en el precio final de venta (aprox. 25% en manufacturas, sólo de IVA e IB)
- Problema en la gestión de cobro de reintegros a la exportación / devolución del IVA

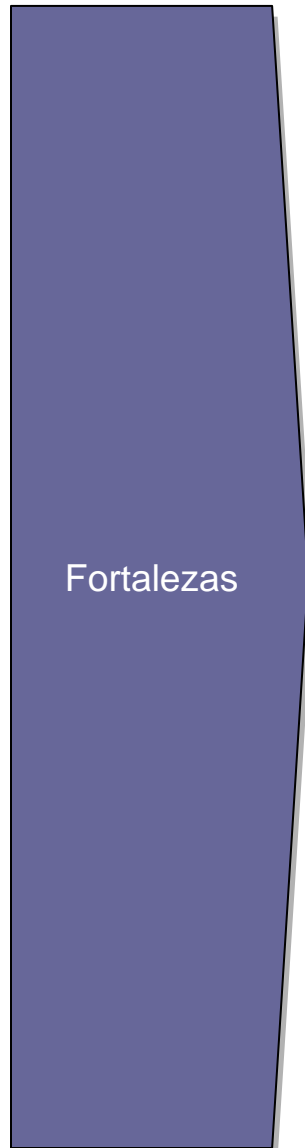
Dificultades para exportar

- En manufacturas, actualmente el margen de las exportaciones es menor que el de venta en el mercado interno (por los mayores costos de comercialización y logística en las primeras)
- Si bien las acciones de Cancillería y Fundación Export Ar han sido positivas, aún existen deficiencias en la organización de ferias comerciales. Marca país

Vinculación entre distintos eslabones

- Escasa promoción por parte de las grandes empresas a PyMEs que generan alto valor agregado
- Bajo grado de asociatividad

Análisis de fortalezas y debilidades del sector



- Conciencia de la necesidad de mejorar la calidad del cuero crudo y beneficiar al productor
- Desde el punto de vista de economía espacial, más del 90% de la cadena se ubica en los 4 distritos con mayor PBI per cápita
- El actual tipo de cambio favorece la actividad exportadora e incentiva la sustitución de importaciones
- Disponibilidad de mano de obra capacitada a costos competitivos

Cuero

- Alta escala de producción
- Fuerte orientación hacia el mercado externo
- Fuertes inversiones en la década pasada

Calzado

- Mano de obra calificada
- Fuertes inversiones en la década pasada (en calzado deportivo)
- Alta capacidad creativa
- Prestigio en Latinoamérica en moda y diseño

Marroquinería

- Mano de obra calificada
- Alta capacidad creativa para el desarrollo del diseño
- Prestigio en mercados internacionales por calidad y diseño
- Creciente inserción internacional
- Ausencia de competencia externa de importancia

Análisis de fortalezas y debilidades del sector (Cont.)

Debilidades

- Incentivos a la exportación no premian el valor agregado generado por las manufacturas
- Relación conflictiva entre eslabones productivos
- Estancamiento de la oferta local de materias primas
- Inadecuada relación precio/ calidad del cuero crudo
- Falta de prácticas asociativas en la cadena
- Falta de imagen/ país
- Problemas de daños por alambres, marcas de fuego y mosca de los cuernos que afectan la calidad del cuero (el daño provocado por la mosca de los cuernos representa más del 20% del valor del cuero en curtiembre)
- Inadecuado manejo de la hacienda en relación al cuero. Falta de capacitación / conciencia / manual de buenas de prácticas en el manejo del ganado (que incluya al transporte)
- Baja coordinación Sector Público-Sector Privado

Cuero

- Estancamiento del stock ganadero
- Alta capacidad operativa de las curtiembres ociosa (40%)
- Deficiencias en tratamiento del cuero en la cría y en horas previas a faena
- Problema de conservación del cuero crudo en saladeros y curtiembres chicas
- Eventuales problemas ambientales

Calzado

- Falta de experiencia exportadora
- Atomización del sector
- Alto nivel de informalidad
- Necesidad de oferta nacional de alta calidad de materias primas
- Baja producción local de insumos sintéticos y bases
- Bajo poder de negociación frente a grandes proveedores y clientes
- Escaso desarrollo o ausencia de estandarización

Marro- quinería

- Baja capacidad instalada
- Ausencia de financiamiento de exportaciones
- Apoyo insuficiente para ferias y exposiciones
- Alto nivel de informalidad

Análisis de oportunidades y amenazas del sector



- Tipo de cambio favorable para la exportación y sustitución de importaciones
 - Desarrollo de nuevos productos por efecto sustitución importaciones
 - Mercados internacionales en crecimiento y existencia de nichos de mercado a nivel mundial (tapicería, monturas, etc.)
 - Incipiente reactivación del mercado interno
- Cuero**
 - Aumento de cantidad de cueros exportados transformados en manufacturas
 - Diversificación del mercado de exportación
 - Alianzas con productores internacionales
 - Curtiembres PyMEs enfrentan mayor demanda por aumento de producción de manufacturas de cuero
 - Expansión de cueros no bovinos (ovinos y caprinos)
 - Calzado**
 - Sustitución de importaciones
 - Especialización en los segmentos medio-alto con productos diferenciados
 - Acuerdo de producción entre productores nacionales y grandes tiendas internacionales
 - Marroquinería**
 - Especialización en los segmentos medio-alto
 - Turismo extranjero asocia al cuero con productos típicos.
 - Penetración en mercados no tradicionales.

Análisis de oportunidades y amenazas del sector (Cont.)



- Pérdida de mercado por falta de políticas y promoción de exportaciones y estructura de reintegros
- Mayor deterioro de la estructura de exportaciones por reintegros y derechos
- Falta de medidas PRO Valor Agregado
- Ausencia de políticas de largo plazo respecto a derechos y reintegros a la exportación. Incertidumbre y discrecionalidad

Cuero

- Pérdida de materia prima por eventual salida de cuero crudo al exterior
- Falta de tipificación de los cueros (valor del cuero)
- Dificultad en la correcta asignación de beneficios a quienes contribuyen con mejoras en la calidad

Calzado

- Actual competencia con Brasil (devaluación del peso y del real)
- Falta de mano de obra en algunos puestos
- Exposición a saldos de temporada y contra-estación del hemisferio norte
- Exposición a competencia desleal interna
- Importaciones de China y Brasil

Marro-quinería

- Falta de mano de obra calificada
- Falta de financiamiento
- Disminución de oferta local de materia prima
- Ausencia de incentivos a la producción y exportación

Objetivos para los próximos años. Propuestas y acciones

Objetivos para los próximos años

- Transformar la estructura de la Cadena elevando sustancialmente la importancia de los eslabones con mayor valor agregado en la producción y el comercio
- En este sentido, alcanzar niveles de exportación totales para la cadena por U\$S 2.000 MM en 5 años
- Aumento de la mano de obra empleada en el sector en 50.000 empleos directos
- Incrementar las inversiones en U\$S 100 MM

Agenda de Trabajo: Lineamientos

- Estabilizar la estructura legal y arancelaria, derechos y reintegros, con la finalidad de promover el mayor valor agregado
- Mejorar la interacción de todos los eslabones de la cadena para potenciar su posicionamiento y competitividad
- Incrementar la oferta en cantidad y calidad del cuero crudo
- Desarrollar acciones para elevar la disponibilidad de mano de obra calificada y mejorar la gestión empresarial (capacitación/formación)
- Potenciar la capacidad de diferenciación de la industria (calidad, diseño, marca país)
- Implementar mecanismos de protección contra las manufacturas provenientes del Mercosur y Asia
- Apoyar la promoción de exportaciones de manufacturas de cuero
- Implementar mecanismos de apoyo financiero para el sector

Medidas y objetivos que conforman la agenda sectorial

| Lineamiento | Medidas | Objetivos |
|---|--|---|
| 1 Estabilizar la estructura legal y arancelaria | <ul style="list-style-type: none"> • Definir una estructura de derechos y reintegros estable que diferencie en forma significativa las distintas etapas de valor agregado • Acelerar la devolución del IVA y reintegros en particular a las Pymes • Simplificar el régimen laboral (en especial en talleres) e impositivo para las Pymes • Fijar horizonte de largo plazo para las condiciones y limitantes a exportaciones de materias primas incluyendo al cuero del resto de los animales | <ul style="list-style-type: none"> • Transformar la estructura de la cadena • Elevar exportaciones a U\$S 2.000 MM en 5 años • Incrementar la mano de obra ocupada por el Sector • Aumentar las inversiones |
| 2 Incrementar la oferta en cantidad y calidad del cuero crudo | <ul style="list-style-type: none"> • Establecer un programa de mejora de calidad de cuero en forma conjunta con la cadena de las carnes • Extender la trazabilidad para los cueros, concientizando y capacitando a los productores y articulando una acción Público-Privada (INTA) | <ul style="list-style-type: none"> • Elevar exportaciones a u\$S 2.000 MM en 5 años • Transformar la estructura de la cadena |
| 3 Potenciar la capacidad de diferenciación de la industria (calidad, diseño, marca país) | <ul style="list-style-type: none"> • Desarrollar programas de capacitación específica para empresarios del sector en temas clave (Calidad, Certificación, Procesos Industriales, Desarrollo de mercados externos, Diseño, etc.) • Integrar activamente el proyecto de desarrollo de Marca País • Impulsar el cumplimiento de normas de Calidad: ISO 9000, ISO 14000, QS 9000 y UDA06 • Desarrollar a través de organismos públicos y el sector privado, sistemas de estándares que permita uniformar moldes aplicados a las hormas y a los componentes | <ul style="list-style-type: none"> • Transformar la estructura de la cadena • Incrementar la mano de obra ocupada por el Sector • Elevar exportaciones a U\$S 2.000 MM en 5 años |

Medidas y objetivos que conforman la agenda sectorial (Cont.)

| Lineamiento | Medidas | Objetivos |
|--|--|---|
| 4 Implementar mecanismos de protección contra las manufacturas provenientes del Mercosur y Asia | <ul style="list-style-type: none"> • Establecimiento de cupos • Restricción al ingreso de manufacturas que no cumplan normas internacionales de calidad y trazabilidad en los cueros • Mejorar coordinación Sector Público-Sector Privado en negociaciones internacionales (incluyendo MERCOSUR) | <ul style="list-style-type: none"> • Transformar la estructura de la cadena • Incrementar la mano de obra ocupada por el Sector |
| 5 Apoyo a la promoción de las exportaciones de manufacturas de cuero | <ul style="list-style-type: none"> • Articular en conjunto cadena-sector Público la promoción de las exportaciones • Agilizar los trámites burocráticos para acceso a fondos públicos en monto y tiempo (Ej. Fundación ExportAr) • Generar un fondo para la promoción de las exportaciones | <ul style="list-style-type: none"> • Elevar exportaciones a U\$S 2.000 MM en 5 años |
| 6 Apoyo financiero | <ul style="list-style-type: none"> • Promover junto con otros sectores las modificaciones a la normativa que permita flexibilizar los mecanismos formales de acceso al crédito/financiamiento • Incluir al sector manufacturero de cuero entre los prioritarios para la recepción de créditos de fomento financiero (Fonapyme, Bice, SGR, otros) • Crear líneas de financiamiento para la capacitación y fomento de las exportaciones • Poner activas las líneas para proyectos de inversión (bienes de capital y repuestos) | <ul style="list-style-type: none"> • Transformar la estructura de la cadena • Elevar exportaciones a U\$S 2.000 MM en 5 años • Incrementar la mano de obra ocupada por el Sector • Aumentar las inversiones |

Medidas y objetivos que conforman la agenda sectorial (Cont.)

| Lineamiento | Medidas | Objetivos |
|--|---|---|
| <p>7 Desarrollar acciones para elevar la disponibilidad de mano de obra calificada y mejorar la gestión empresarial</p> | <ul style="list-style-type: none"> • Incluir / potenciar la participación del sector en el desarrollo de programas específicos de capacitación técnica en conjunto con el gobierno e incluyendo al sector agropecuario • Establecer un programa de concientización del OFICIO como salida laboral • Crear la categoría de aprendices de oficios con subsidios laborales • Integrar la cadena a un plan de diseño e innovación a nivel nacional | <ul style="list-style-type: none"> • Elevar exportaciones a U\$S 2.000 MM en 5 años • Incrementar la mano de obra ocupada por el Sector |
| <p>8 Mejorar la interacción de todos los eslabones de la cadena</p> | <ul style="list-style-type: none"> • Armonizar y potenciar una estructura permanente de todos los eslabones de la cadena (público/privada) • Incrementar las acciones de apoyo de Grandes Empresas a las Pymes para su desarrollo (diseño, desarrollo de mercados internacionales, tecnología, etc.) • Constitución de un organismo Público-Privado para el fortalecimiento de la cadena • Apoyo financiero a emprendimientos asociativos • Impulsar creación de Polos Productivos | <ul style="list-style-type: none"> • Transformar la estructura de la cadena • Elevar exportaciones a U\$S 2.000 MM en 5 años • Incrementar la mano de obra ocupada por el Sector • Aumentar las inversiones |

Medidas y objetivos que conforman la agenda sectorial (Cont.)

| Lineamiento | Medidas | Objetivos |
|------------------------|---|---|
| <p>9 Otras medidas</p> | <ul style="list-style-type: none"> • Facilidades para el desarrollo de Programas Ambientales de Mejora Continua <hr style="border-top: 1px dashed black;"/> • Asistencia en Programas de Disposición y Reciclaje de Residuos <hr style="border-top: 1px dashed black;"/> • Impulsar desde el Estado un mayor control sobre prácticas desleales de comercialización y ferias clandestinas <hr style="border-top: 1px dashed black;"/> • Fomento del comercio electrónico entre proveedores y clientes nacionales | <ul style="list-style-type: none"> • Reducir el riesgo de eventuales problemas ambientales • Transformar la estructura de la cadena |