

desarrollo productivo

C

uero, calzado y afines en Chile

¿Una industria en desaparición o en búsqueda de un nuevo destino?

László Kassai



NACIONES UNIDAS



Red de Reestructuración y Competitividad

División de Desarrollo Productivo y Empresarial

Santiago de Chile, diciembre de 2000

Este documento fue preparado por el Sr. László Kassai, Consultor de la División de Desarrollo Productivo y Empresarial de la CEPAL, en el marco del proyecto CEPAL/IDRC "Reestructuración industrial, innovación y competitividad internacional en América Latina Fase II". El presente documento no ha sido sometido a revisión editorial. Las opiniones expresadas son de exclusiva responsabilidad del autor y pueden no coincidir con las de la Organización.

Este estudio fue elaborado en estrecha colaboración con diferentes expertos e investigadores de este sector fabril. Se agradece la muy valiosa cooperación del Gerente General de la Cámara del Cuero, Calzado y Afines F.G (FEDECCAL), Sr. Pedro Beriestain. Gracias a su asesoría y sus conocimientos se ha logrado un trabajo que también satisface las necesidades del sector de cuero y calzado en Chile. Es impensable no reconocer el apoyo del Director de la DDPE/CEPAL, Sr. Jorge Katz, quien ha guiado y motivado el trabajo y releído el texto en sus muchas versiones. Además se agradece la colaboración de la Sra. Claudia Marro, que intervino en la recopilación de las encuestas, las contribuciones del Sr. Rudolf Buitelaar de la DDPE/CEPAL y el trabajo de Paulina Barrera, María Helena Charalamby y Paula Warnken, que no han perdido el ánimo en editar las diferentes versiones. Por último, la responsabilidad del contenido de este estudio queda en mis manos.

Publicación de las Naciones Unidas

LC/L.1463-P

ISSN: 1020-5179

ISBN: 92-1-321694-7

Copyright © Naciones Unidas, diciembre de 2000. Todos los derechos reservados

N° de venta: S.00.II.G.143

Impreso en Naciones Unidas, Santiago de Chile

La autorización para reproducir total o parcialmente esta obra debe solicitarse al Secretario de la Junta de Publicaciones, Sede de las Naciones Unidas, Nueva York, N. Y. 10017, Estados Unidos. Los Estados miembros y sus instituciones gubernamentales pueden reproducir esta obra sin autorización previa. Sólo se les solicita que mencionen la fuente e informen a las Naciones Unidas de tal reproducción.

Índice

Resumen	5
I. Condiciones iniciales y cambios recientes en la industria chilena del cuero, calzado y afines	7
1. Condiciones básicas.....	7
2. Cambios fundamentales.....	8
II. Evolución histórica del sector del cuero y calzado en Chile y el entorno internacional	11
1. La etapa de la industrialización "temprana"	11
2. Shock importador, crisis y reestructuración entre 1975 y 1982	12
3. El entorno internacional	13
III. Desempeño industrial y comercio exterior entre 1986 y 1997	17
1. Aspectos coyunturales	17
2. El desempeño de los diversos sectores de la industria	20
IV. Organización industrial, estrategia empresarial y marco institucional	27
1. Estructura, tamaño y reorganización industrial	27
2. Articulaciones predominantes en el sector del cuero y calzado	28
3. Industria del cuero	31
4. Industria del calzado	32
5. Industria de marroquinería.....	36
6. Instituciones y políticas	36
7. Demanda	37

V. Propuesta de desarrollo futuro del sector del cuero y calzado chileno	41
Bibliografía	45

Índice de cuadros

Cuadro 1	Desarrollo de la ocupación y número de establecimientos en la industria del calzado entre 1967 y 1982	12
Cuadro 2	Tendencias de la producción mundial de cueros entre 1989-1996 y países más importantes.....	13
Cuadro 3	Tendencias de la producción de calzado en el mundo 1980-2000.....	14
Cuadro 4	Producción, consumo y comercio exterior de calzado en países seleccionados en 1996.....	15
Cuadro 5	Evolución de la ocupación, de la cantidad de establecimientos y de las inversiones	19
Cuadro 6	Evolución de la participación e índices de la productividad entre 1986 y 1997	19
Cuadro 7	Desempeño del sector cuero entre 1986 y 1998	20
Cuadro 8	Desempeño del sector calzado entre 1986 y 1998.....	22
Cuadro 9	Desempeño del sector marroquinería entre 1986 y 1998.....	24
Cuadro 10	Organización del sector industrial y comercial del cuero, calzado y artículos de cuero en Chile en 1998.....	28
Cuadro 11	Algunos ejemplos de articulación directa entre agentes económicos en el sector del cuero y calzado	29
Cuadro 12	Tres empresas y la procedencia de sus insumos	30
Cuadro 13	Estructura de la industria del calzado en Chile en 1998 (estimación).....	32
Cuadro 14	Desarrollo del Grupo BATA en Chile entre 1993 y 1998	34
Cuadro 15	Estructura de la demanda por calzado y marroquinería y sus sustitutos en Chile	38
Cuadro 16	Tendencias mundiales a largo plazo según regiones y áreas	42
Cuadro 17	Re-articulación del sector cuero, calzado y afines en Chile con una especialización regional según la materia prima y reinserción internacional.....	43

Índice de gráficos

Gráfico 1	Índices de producción del cuero y calzado entre 1979 y 1997	18
-----------	---	----

Índice de recuadros

Recuadro 1	Una empresa típica de calzado fuera de Santiago.....	33
Recuadro 2	Estrategias de subcontratación de una empresa de calzado infantil en Chile	35
Recuadro 3	Relevancia y comportamiento de una gran tienda	39

Resumen

El presente trabajo examina el desarrollo del sector productor del cuero, calzado y marroquinería en Chile entre 1986 y 1998. El desempeño de esta rama de la producción industrial chilena es pobre en comparación con el promedio de la industria y también cuando lo comparamos con la trayectoria de su contraparte en otros países del mundo. Se trata, aparentemente, de un sector productivo para el que Chile no reúne ventajas comparativas claras, tanto por no contar con cueros de buena calidad como por la ausencia de mano de obra calificada o artesanos de larga tradición. En función de ello, se escucha muchas veces decir que, a mediano plazo, podría resultar conveniente que el país reorientara sus factores de producción a un uso más rentable.

Contrariamente a este cuadro pesimista, un grupo no pequeño de productores de cuero, calzado y artículos de marroquinería ha logrado superar los rigores del mayor clima competitivo que vive la economía chilena tras la apertura y desregulación de la actividad productiva, manteniendo "razonable" capacidad competitiva según patrones internacionales. Frente a ello surgen dos preguntas básicas: ¿Por qué esta rama tomada en su conjunto no pudo lograr mayor cohesión funcional, territorial e institucional como para enfrentar más eficientemente las vicisitudes impuestas por las reformas estructurales, y ¿cuáles son las razones que explican la supervivencia de las firmas que han logrado sobrellevar el cambio en el régimen global de incentivos prevalente en la sociedad chilena en las últimas dos décadas?

A fin de estudiar estos temas, se emplea aquí un marco teórico que integra hechos históricos, fenómenos macroeconómicos y decisiones empresarias frente a cambios en variables económicas convencionales, hechos tecnológicos de carácter exógeno y procesos de transformación institucional del medio chileno. Este enfoque sistémico gira en torno a la noción de "distritos industriales" o "clusters" sectoriales o locales que ha venido recibiendo creciente atención en la literatura sobre desarrollo industrial a lo largo de la última década.¹

Para examinar los temas anteriormente planteados, se analizan diversos rasgos estructurales de la industria del cuero y calzado en Chile, entre los que sobresale la baja calidad del recurso natural cuero, el reducido tamaño del mercado doméstico, la heterogeneidad de los grupos empresarios y la informalidad de la trama de relaciones institucionales que caracterizan a esta rama productiva. Además, se describen los cambios fundamentales que el modelo de organización industrial ha ido sufriendo en años recientes. Nos referimos a la clara desintegración vertical que fuera experimentando el modelo de organización del trabajo en los establecimientos fabriles, al aumento considerable del rol que cumplen en este ámbito de la actividad productiva las grandes cadenas de comercialización, las marcas (locales e internacionales) y la reorganización de la industria doméstica como efecto de la reestructuración del comercio mundial a partir de 1991 (capítulo I).

Con el fin de entender la estructura y el comportamiento actual de esta industria en Chile, es necesario recuperar la incidencia de lo histórico (capítulo II). El impacto del cambio en el modelo global de incentivos prevalente en la sociedad chilena en los años ochenta, el fracaso "adaptativo" de esta industria entre 1986 y 1998, los cambios del entorno internacional, etc. son cruciales para comprender su situación actual (capítulo III).

Para realizar este trabajo hemos complementado información secundaria y entrevistas –35 en total– realizadas durante el curso de 1998 a diferentes empresas, productoras y comercializadoras, de esta industria, además de entrevistar a proveedores, instituciones y expertos del sector. Dichas entrevistas nos permiten profundizar en el análisis de la estructura interna de los varios subsectores que integran la industria –curtiembres, fábricas de calzado, firmas de marroquinería– y explorar los "encadenamientos" y articulaciones que existen hoy por hoy en Chile entre las empresas productoras de artículos de cuero, sus proveedoras de insumos intermedios y las cadenas de comercialización que distribuyen su producción a nivel minorista y del consumidor final. Se incorpora en esta parte del trabajo un tema novedoso: la incidencia del cambio de la estructura de demanda sobre el proceso de desarrollo sectorial. En efecto, la creciente participación de las grandes tiendas y la incidencia de las marcas aparecen como dos temas centrales de la conducta contemporánea de la industria del calzado, que parece imposible soslayar de cara al futuro. También se hace hincapié en esta parte del trabajo el deterioro que ha ido sufriendo el marco institucional y las políticas públicas relacionadas con esta actividad productiva en Chile (capítulo IV).

Del diagnóstico aquí efectuado surge con claridad una propuesta de política sectorial relacionada con la posible revitalización competitiva de este sector. La misma involucra cuatro ejes temáticos: a) ordenamiento del comercio exterior; b) desarrollo de "miniclusters" locales; c) mejoramiento del cuadro institucional y, finalmente d) búsqueda de un modelo de organización de la producción más flexible y con mejor capacidad de adaptación a los nuevos escenarios internacionales que exhibe la industria del cuero y calzado (capítulo V).

¹ Audretsch, D.A (1997); Mayer-Stamer, J. (1997); San Martín B., F. (1995); Stumpo, G. (1996); Humphrey, J. y Schmitz, H. (1995); Rabellotti, R. (1995); Schmitz, H. (1995); Khalid, N. y Schmitz, H. (1994).

I. Condiciones iniciales y cambios recientes en la industria chilena del cuero, calzado y afines

1. Condiciones básicas

1.1 El significado de la calidad del recurso natural “cuero”

Históricamente la producción de cueros frescos está marcada por la cultura agraria de Chile. En lo que respecta al ganado bovino y ovino, la crianza de reses se efectúa en pastizales con alto porcentaje de parásitos y cercados con alambres de púas, factores que influyen en forma negativa en la calidad del animal y de su cuero. En el curso del siglo XX, y a diferencia de otros países (Unión Europea, Argentina, Estados Unidos), Chile sólo experimentó una modernización moderada del sector ganadero. Al comenzar a producir calzado en forma industrial se genera una demanda creciente por cuero curtido de mejor calidad. En una primera etapa esta demanda se pudo satisfacer gracias a la mecanización de las curtiembres, por una parte, y a la optimización del empleo de productos químicos en el proceso del curtido, por otra. Sin embargo, a partir de la apertura comercial de los años 1970 la desventaja relativa del recurso natural doméstico se tornó más y más evidente ante la posibilidad de obtener cueros del exterior de mejor calidad y precio.

1.2 Mercado interno reducido

El reducido tamaño del mercado interno es un hecho que no sólo se refleja en la magnitud de la demanda y que tiene un efecto restrictivo sobre el desarrollo sectorial, sino también en el escaso desarrollo de *entornos competitivos* para las empresas y de una "cultura" doméstica consolidada en esta materia. Con referencia a este último, por lo visto, la escasa cantidad de agentes económicos perjudicó el desarrollo de instituciones tecnológicas, de capacitación sectorial, de colegios de diseñadores, de asociaciones o de gremios. La imposibilidad de repartir los altos costos fijos de instalación y mantenimiento de estos entornos competitivos, y la creación de un "capital social" intangible de importancia para el desarrollo de largo plazo de esta industria probablemente constituyó una de las razones fundamentales por las cuales el sector no ha logrado enfrentar adecuadamente las amenazas externas. A esto hay que sumarle además un debilitamiento de las asociaciones gremiales y sindicales durante el gobierno militar y la falta de interés por una política de fomento estatal durante los años noventa.

1.3 Heterogeneidad e informalidad y el peso económico del sector

Aparte de las industrias mencionadas, el sector engloba proveedores del ámbito de la industria textil, la industria metalmecánica (herrajes, matrices, maquinarias), la industria química (pegamentos, productos químicos necesarios para curtir), relacionados con la producción de goma, plásticos (PVC, PU y otros materiales) y la producción de suelas, sólo por nombrar los más relevantes.

Existe en este campo productivo una gran cantidad de agentes informales que juegan un papel importante trabajando en paralelo con el sector "formal" de esta industria. Aquellos cumplen muchas veces el papel de "maquiladores" o de trabajo a destajo, especialmente en tareas como aparado y costura en las industrias del calzado y marroquinería.

Otras empresas, que juegan un papel parecido para las curtiembres, son las suelerías, cuya función consiste en comercializar el cuero sobrante, con lo cual disminuyen los costos de almacenamiento de las curtiembres, poniendo dichos sobrantes a disposición de talleres y reparadoras pequeñas. Estas empresas son también intermediarias de material de producción como herrajes, telas, hormas, forros, suelas, hilos y pegamentos para las empresas de menor tamaño.

Como consecuencia de esta heterogeneidad e informalidad, se piensa que las cifras disponibles subestiman el peso económico, social y político del conjunto. Como se verá más adelante, esta subestimación se ve aún más potenciada por la institucionalidad incipiente.

2. Cambios fundamentales

预览已结束，完整报告链接和二维码如下：

https://www.yunbaogao.cn/report/index/report?reportId=5_3198

