La industria del calzado y cuero en América Latina

Por Alejandra Flechas

La problemática que afrontan algunos sectores manufactureros de la región y los desafíos que deberán asumir los países para superarla.

El sector manufacturero ha sido reconocido como uno de los grandes polos de ocupación de mano de obra en América Latina. Deja cifras representativas en el PIB[1] y es uno de los sectores que generan marcas de alta recordación, debido, entre otros, a su fuerte presencia en el mercado de tiendas y establecimientos. Pero como la mayoría de industrias en este sector, la del calzado y cuero ha sido considerablemente afectada por la centralización de la mano de obra en Asia, amenazando las fábricas y el empleo. Si se analiza la situación de los países de la región, se pueden encontrar varios aspectos en común:

- aumento progresivo, invasivo y desenfrenado de importaciones de productos principalmente asiáticos,
- gran cantidad de empresas no formales que operan en ciclos estacionarios de producción,
- marcadas irregularidades en los controles aduaneros y de registro, promoviendo un ambiente propicio para el contrabando y el *dumping*,[2]
- clausura de empresas y talleres debido a fracasos comerciales e iliquidez.

En definitiva, una gran fragilidad de los fabricantes de la industria y pocas herramientas para enfrentarse al mercado global. Resulta interesante analizar cómo cada país decide enfrentar la situación. Por un lado están los que plantean fuertes medidas de protección e inversión en el desarrollo y crecimiento de la industria; otros que tienen acciones de protección (poco contundentes) pero al mismo tiempo intentan abrirse a las exigencias de la globalización, jugando un poco a apostarle a ambas partes para que al final predomine la ley del más fuerte. Finalmente hay países, como Chile, totalmente abiertos, que confinan la fabricación y se especializa en el servicio y la comercialización.

Tenemos el blanco el negro y el gris. Las zonas blancas y negras tienen una dirección clara y evidente, mientras que la gris se presta para sorpresas y cambios de curso que podrían afectar gravemente a alguna de las partes en juego: los fabricantes por un lado, y los comercializadores por el otro.

FEDECCAL F.G.[3] de Chile, en su presentación del 7º Foro latinoamericano de la industria del calzado,[4] declara:

> «Chile, país sin barreras. La protección al olvido. Hay que aprender a competir en un mercado global y cambiante sujeto a exigentes normas».

Sin duda es una dirección radical. Asimismo lo son las medidas proteccionistas y de estimulación a la industria que tienen Brasil y México, pero cuando entramos en la nublosa zona gris, es preciso preguntarse qué posición se debe adoptar. Está claro que la respuesta va a depender del estado particular de cada país, sin embargo bastaría con analizar a los países que cruzaron la línea y se encuentran en el blanco o el negro para entender un poco más las consecuencias de un modelo y del otro.

No es posible crecer sin bases fuertes, no es posible pretender mercado exclusivo de servicios e intermediación sin mercado de base, es irresponsable no tener en cuenta el desamparo al que se enfrentan los trabajadores de fábricas y talleres una vez que estos son cerrados por incapacidad de operación, y es pretencioso esperar que de la noche a la mañana los desempleados puedan ser los mismos acreedores. Esto sólo es posible mientras el todopoderoso crédito así lo permita.

Publicado el 01/10/2013

---

1. Según resultados del «7 foro de cámaras de calzado de América Latina, Montevideo Uruguay».
2. El dumping o competencia desleal consiste en vender un producto a un precio inferior al coste incurrido para producirlo, con el objetivo de competir más eficazmente en el mercado. Disponible en: dicionário the e-comic. Acceso: 13 Mayo 2013.
3. Cámara de industrialesdel cuero, clazado y afines, Chile.
4. Celebrado en febrero del 2013 en Montevideo, Uruguay.

FOROALFA
ISSN 1851-5606
https://foroalfa.org/articulos/la-industria-del-calzado-y-cuero-en-america-latina