

6



**UNIVERSIDAD NACIONAL AUTONOMA  
DE MEXICO**

**ESCUELA NACIONAL DE ESTUDIOS PROFESIONALES  
CAMPUS ARAGÓN**

**SITUACIÓN ECONÓMICA DE LA INDUSTRIA  
CURTIDORA ANTE LA APERTURA COMERCIAL.**

299619

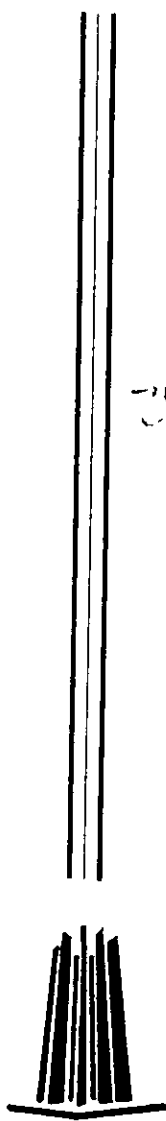
**T E S I S**

QUE PARA OBTENER EL TITULO DE:  
LICENCIADO EN ECONOMÍA  
P R E S E N T A:  
ÁNGEL DÍAZ ROJAS

ASESOR: LIC. RAÚL I. MORALES CHÁVEZ

CD. NEZAHUALCOYOTL. EDO. DE MÉXICO

2001





Universidad Nacional  
Autónoma de México

Dirección General de Bibliotecas de la UNAM

**Biblioteca Central**



**UNAM – Dirección General de Bibliotecas**  
**Tesis Digitales**  
**Restricciones de uso**

**DERECHOS RESERVADOS ©**  
**PROHIBIDA SU REPRODUCCIÓN TOTAL O PARCIAL**

Todo el material contenido en esta tesis esta protegido por la Ley Federal del Derecho de Autor (LFDA) de los Estados Unidos Mexicanos (México).

El uso de imágenes, fragmentos de videos, y demás material que sea objeto de protección de los derechos de autor, será exclusivamente para fines educativos e informativos y deberá citar la fuente donde la obtuvo mencionando el autor o autores. Cualquier uso distinto como el lucro, reproducción, edición o modificación, será perseguido y sancionado por el respectivo titular de los Derechos de Autor.

Agradecimiento.

---

A DIOS.

A LA UNAM

Por haberme dado la oportunidad  
y el privilegio de formar parte de ella.

A MIS PADRES

Por su cariño, apoyo y sus sabios consejos  
en todo momento.

A MIS HERMANOS

Por su ejemplo a seguir  
de lucha y perseverancia.

A LA FAMILIA MIRANDA SANCHEZ

Por haberme regalado su amistad tan valiosa  
y enseñarme los "secretos de la curtiduría".

Agradecimiento.

---

AL Lic. RAUL I. MORALES CHAVEZ

Por el tiempo regalado en la asesoría  
y elaboración de la presente tesis.

A MIS PROFESORES

Por los conocimientos que adquirí de ellos  
en cada eslabón de mi formación académica

A MIS AMIGOS

Con quienes compartí todo este tiempo  
de mi formación profesional.

# **Situación económica de la industria curtidora ante la apertura comercial.**

“Lo que diferencia a la piel de lo sintético,  
es la imperfección por naturaleza que tiene la piel,  
de la perfección por el hombre de lo sintético”.

# Contenido

Tema:	Pág.
Introducción.	
<b>Capítulo 1. La industria curtidora en América Latina.</b>	
1.1) La industria del cuero en Brasil. ....	5
1.2) La industria del cuero en Argentina. ....	11
1.3) La industria del cuero en Colombia. ....	18
1.4) La industria del cuero en Venezuela. ....	23
<b>Capítulo 2. La industria curtidora en México.</b>	
2.1) Antecedentes .....	29
2.2) Importancia del sector ganadero en la industria del cuero. ....	32
2.3) Proceso del curtido de la piel. ....	34
2.4) La industria curtidora. ....	37
2.5) ANPIC, la feria mexicana. ....	44
2.6) Crecimiento de la industria curtidora y sus retos. ....	45
<b>Capítulo 3. La industria curtidora ante el TLCAN</b>	
3.1) Tratados de libre comercio. ....	49
3.2) La industria curtidora mexicana en el comercio exterior. ....	52
3.3) Balanza comercial. ....	53
3.4) Desgravación arancelaria del TLCAN. ....	63
3.5) Fortalezas y debilidades de la industria curtidora mexicana. ....	67
Conclusiones.	
Bibliografía.	

---

## Introducción.

Actualmente el mundo se debate en la urgente necesidad de modernizarse con eficiencia e innovación.

La apertura económica iniciada el 15 de abril de 1986, con el ingreso de México al GATT y su culminación con la firma del Tratado de Libre Comercio con América del Norte, TLCAN, el cual entró en vigor el 1 de enero de 1994, obligan a nuestra contrastante economía a enfrentarla, pues como es sabido, oscila entre las perspectivas de ser considerada como nación del primer mundo, pero a su vez mantiene rasgos propios de país tercermundista.

La dinámica del sistema obliga a mantener mínimamente niveles de productividad que generen ganancias para atraer a los inversionistas tanto nacionales como extranjeros.

Bajo estas características, este trabajo de investigación aborda la situación económica de la industria de la curtiduría en México, la cual, es un reflejo de la situación por la que atraviesan otras ramas de la actividad productiva del país, como la desintegración de las cadenas productivas y la competencia desleal ante la creciente apertura comercial, pero también, un porcentaje mínimo de la planta productiva tiene una participación exitosa en el comercio exterior.

A pesar de la firma de tratados de libre comercio con diferentes países de tres continentes, por los cuales podemos tener un acceso directo y trato preferencial a mercados externos y poder obtener los beneficios que nos brindan, principalmente con el objetivo de lograr un crecimiento económico y sostenido tanto en el corto como en el largo plazo, sólo las grandes empresas, que representan un porcentaje muy reducido del total de la industria son las beneficiadas y el porcentaje mayor de la industria que son la micro, pequeña y mediana empresas son las que enfrentan el peligro de desaparecer porque no están en posibilidades de competir

---

ni en calidad ni en costos de producción, tanto en el mercado interno como en el externo

Ante esta problemática se presenta esta investigación, la cual se divide en tres partes:

En el primer apartado, se expone de manera representativa la situación que existe en América Latina, enmarcándola con cuatro países, de los cuales se hace mención de los dos principales países latinoamericanos dentro del sector curtidor como lo es Brasil y Argentina y los dos países restantes, Colombia y Venezuela, en los cuales, su participación dentro del sector curtidor es menor.

En la segunda parte, se abordan los antecedentes de la curtiduría y la situación en la que se encuentra la industria curtidora mexicana.

La tercera parte, tiene la finalidad de presentar el comportamiento de la industria en el comercio exterior, principalmente con América del Norte, con Estados Unidos de Norteamérica y Canadá, los cuales forman parte del Tratado de Libre Comercio con América del Norte.

Y finalmente, se presentan las conclusiones del trabajo, donde se hace mención de algunas posibles acciones que ayuden, principalmente a la micro y pequeña empresa, a ser más competitiva ante la creciente apertura comercial.



---

# Capítulo

# 1.

## **La Industria curtidora en América Latina.**

En la industria curtidora, a nivel mundial, el tan esperado aumento de la demanda se dio de la peor manera: fuerte e inesperada.

Durante los últimos años, en que el mundo económico se vio conmovido por las diversas crisis -México, Sudeste Asiático, Rusia, Brasil, etc.-, el sector cuero fue acomodándose, no sin problemas, ante la baja en las ventas y la caída de precio de sus productos. En estos años se vio en el mercado, para vender, que la principal materia prima no abundaba.

La crisis económica mundial, con su secuela de aumento de la pobreza, además de dolor, trajo otro resultado: la baja en el consumo de carne y, como consecuencia, de la matanza y la disponibilidad de pieles.

En algunos sectores, como el calzado y la vestimenta, la disminución del uso de cuero tuvo que ver en gran medida con la moda y esa variable no entró en los cálculos del consumo. Por otra parte, en estos años el sector automotriz considero al tapizado de cuero cada vez un elemento suntuoso y día a día lo ha incorporado a versiones estándar de sus líneas de producción. Es decir que entre las nuevas modas como la automotriz y las recuperadas en zapatos y ropa, el cuero retoma su nivel de consumo.

El renovado uso del cuero se hace presente en los desfiles de distintas formas ya sea en la ropa como en los accesorios y se impone entre los creadores más importantes del mundo.

Con la recuperación de la demanda de cueros a nivel mundial, se llega a tal grado que se habla de un "redescubrimiento" de este material noble y dócil que ha conquistado a la moda tanto para la indumentaria como para la decoración. Esto se debe a distintos factores, entre ellos el perfeccionamiento de la industria curtidora que ha refinado cada vez más sus procesos y a la creatividad, que ha puesto en el cuero una amplia gama de colores, texturas y calidad en terminados.

Como es sabido, las pieles son una materia prima que su oferta depende de otras industrias como la ganadera y de un mercado, el alimentario. Hoy en todo el planeta nuestra materia prima es escasa y tiene precios más altos. Las ferias del sector, que se han llevado a cabo últimamente, fueron un éxito en lo referente a visitantes en busca de negocios, pero éstos fueron escasos por falta de productos y por los precios altos.

El problema es que la demanda de la materia prima aumenta justo en momentos en que se desatan enfermedades que recientemente han azotado el ganado en Europa, como la crisis de "el mal de las vacas locas"<sup>1</sup> y en América Latina

<sup>1</sup> Entreviú, cuarta semana de enero del 2001, investigación especial.

"El mal de las vacas locas" o EEB (encefalopatía espongiforme bovina), fue detectada por primera vez en Gran Bretaña en 1985. Es una enfermedad degenerativa del cerebro, afecta también al sistema nervioso central de la vaca y de momento no tiene cura. Se produce a través de un agente básico, el príon, el cual es una proteína alterada que se distribuye por el cerebro, la espina dorsal y el sistema nervioso, cuando el número de priones alcanza una masa crítica comienza un proceso de conversión sobre otras proteínas y el desenlace es la muerte. La única fuente de infección admitida por los científicos oficialmente es la alimentación del ganado con piensos elaborados con harinas de animales, aunque no se descarta la posibilidad de contagio a través de la sangre o los pastos.

La epidemia empezó en la década de los 80's, cuando en el Reino Unido se varió el proceso de elaboración de las harinas cárnicas, los priones capaces de resistir altas temperaturas, no eran eliminados durante la fabricación del pienso y se incorporaban así a la cadena alimentaria del ganado británico, desencadenando la epidemia. Durante la década de los 90's se sucedieron los embargos y desembargos de carne británica en el continente europeo, la falta de una política común en la Unión Europea al respecto, y el contrabando permitió que diferentes naciones incorporaran a sus cabañas ganaderas animales infectados, la exportación de harinas cárnicas inglesas fue otra forma de introducción del mal.

Hasta el año de 1996 no admitieron los científicos británicos la posibilidad del contagio a los seres humanos, meses después de que se produjera la primera muerte. La EEB, en las personas, se presenta como una variante de la enfermedad de Creutzfeldt-Jakob (ECJ), la cual es una enfermedad neurodegenerativa mortal y actualmente incurable. El proceso, desde que se hace evidente se desarrolla a lo largo de 12 a 14 meses, momento en el que se produce la muerte del enfermo. Hasta el momento, los casos oficialmente reconocidos han sido en Inglaterra, contabilizando cerca de 90 víctimas, Francia con tres, y la República de Irlanda con un afectado.

Cronología: En septiembre de 1985, el primer diagnóstico de EEB en una vaca de Pitsham, en Sussex, Gran Bretaña y en noviembre de 1986 la identificación formal de la EEB en varios rebaños ingleses; en 1989 se registran los primeros casos en Irlanda; en 1990, casos de vacas locas en Portugal y en mayo del mismo año en Francia, Alemania y Austria prohíben por primera vez la importación de bovino británico; en marzo de 1991 el primer caso de EEB en Francia; en 1992, en el Reino Unido se registran 37,280 animales con la enfermedad, año récord; en mayo de 1995, muere Stephen Churchill, primera víctima de la nueva variante del Creutzfeldt-Jakob; en marzo de 1996, se da el embargo comunitario de las exportaciones de vacuno británico, en abril, comienza el sacrificio de reses británicas; se eliminan 4 millones de cabezas, en junio, la comisión europea crea un comité científico para investigar la enfermedad; para noviembre y diciembre de 1997, se registran las primeras vacas locas en Bélgica y Luxemburgo; en 1998, España prohíbe la importación de vacuno de Portugal; y para el 2000, en el mes de noviembre, España admite el primer caso de EEB y se convierte en el undécimo país europeo afectado por la enfermedad, en esas semanas se prohíbe el uso de piensos de harinas cárnicas en toda la Unión Europea y se amplía la lista de material específico de riesgo (MER) que no pueden ser consumidos por los humanos.

La vaca como materia prima, en específico su piel, al igual que en el caso de los cosméticos, las pieles y curtidos de bovino no representan ningún peligro, ya que el príon no ha demostrado capacidad de contagio a través de la piel.

la "fiebre aftosa"<sup>2</sup>, en el caso de Argentina que surgieron casos de epidemia en abril del 2001, y de Brasil en los estados de Rio Grande del Sur y Santa Catarina, ya que se detectó aftosa en cuatro propiedades rurales de esa región, lo cual frena el consumo de carne y por lo tanto la disponibilidad de cueros, especialmente en Europa. A lo que se le suma la disponibilidad de cueros pero de mala calidad provenientes de América del Sur debido a que suelen estar marcados o con cicatrices.

Sin duda, en este contexto, los precios de todos los cueros han aumentado. Para algunas curtiembres europeas, esto significa que su economía se verá seriamente afectada.

Representante de curtiembres españolas e italianas han expuesto que: el problema es enorme, no solamente en Europa sino en todo el mundo. Hoy en día los mercados americanos han bloqueado su exportación y así los precios del

<sup>2</sup> Dinero hoy, junio del 2001, pág. 84.

*La fiebre aftosa (F A), se le denomina glosopeda y constituye una de las cuatro enfermedades más importantes que afectan a los animales. La F. A. del ganado vacuno es una enfermedad altamente contagiosa que ataca casi exclusivamente a los animales de pezuña hendida, domésticos y silvestres: bovinos, cerdos, cebras y venados, incluso se ha informado de un caso en un hipopótamo. Le caracterizan la formación de vesículas, ampollas, erosiones (aftas) y úlceras en la mucosa bucal y nasal, también afecta la piel del animal en áreas específicas.*

*El virus se transmite por contacto directo de los animales sanos con los enfermos y no enfermos que están contaminados o que ya se curaron de la enfermedad y que son portadores del virus por el resto de sus vidas. Por lo general la transmisión se hace a través de las gotitas de secreción nasal y salival que expulsan los animales al respirar, toser o estornudar. El hombre rara vez se infecta con estos virus y en esos casos la enfermedad es leve en él. Sin embargo, al entrar en contacto con los animales enfermos o con sus fluidos, se convierte en transmisor pasivo indirecto muy eficaz. De igual manera actúan algunos insectos, pájaros y caballos, así como las personas que conviven con los animales en las fincas o quienes las visitan sin ningún cuidado y protección. Los equipos y las instalaciones constituyen una fuente de infección terrible con cada brote epidémico, así como los ríos, riachuelos y lugares donde abreva el ganado.*

*La F. A. se caracteriza en el animal enfermo con: decaimiento general, pérdida del apetito, fiebre, pérdida de peso, intensa reducción en la producción de leche, babeo o coceo, cojera, chasquido de los dientes y de los labios. Las vesículas y las ampollas constituyen las lesiones más características de la enfermedad, pero no son exclusivas de esta enfermedad. Se presentan en la boca, mucosa nasal, en la piel de las patas delanteras y en medio de las pezuñas, en las ubres y otras regiones donde luego se transforman en aftas y úlceras. Estas lesiones húmedas se infectan secundariamente con bacterias que generan un daño mayor incompatible con la vida del animal.*

*No existe tratamiento eficaz hasta ahora, los antibióticos sólo evitan la infección bacteriana excesiva de las lesiones expuestas: vesículas, aftas y úlceras. El virus se inactiva por la luz solar, el calor a 80 grados centígrados por tres minutos, ácido menor de seis o alcalino mayor de nueve (ácido cítrico al 2%, ácido acético al 2%, carbonato de sodio al 4%).*

*En México, se registraron casos de fiebre aftosa que duró ocho años (1946 - 1954), a causa de la introducción al país de 300 cebúes brasileños aftosos.*

cuero han aumentado hasta niveles catastróficos. De continuar esta situación por un tiempo prolongado, las consecuencias podrían ser que los fabricantes se inclinen hacia otros productos. Es por ello que la industria de la marroquinería, directamente afectada por la situación, podría enfrentar el problema en un futuro al llegar a un punto en que el cuero sea considerado un material de lujo y, para que los productos sean accesibles para el consumidor, ya no podrán ser "totalmente" de cuero, sino que deberán conformarse con tener adornos o aplicaciones de dicho material.

Actualmente, en América latina, los grandes proveedores mundiales de cueros -en sus diversas etapas de proceso- como Brasil, Argentina, Colombia y en menor medida Venezuela, se encuentran en situación virtual de caos generado por la sobre demanda de pieles.

### **1.1) La Industria del cuero de Brasil.**

El sector brasileño de curtiembres está constituido por 500 empresas entre terminadores de cuero y curtiembres tradicionales.

Brasil cuenta con la infraestructura y el abastecimiento creciente de materia prima, (piel), necesaria para mantener a su industria de cuero en pleno funcionamiento. Pero, los cueros son de baja calidad, cada día se exporta más cuero bajo la forma de wet - blue, (piel en cromo).

La industria del cuero de Brasil dependía de una fortísima industria del calzado, situación que cambio desde 1993 a medida que el consumo mundial de calzado de cuero fue disminuyendo y aumentando la presión ejercida por las importaciones de calzado sintético a bajo precio.

De acuerdo a ABICOURO, una de las asociaciones nacionales de curtidores de Brasil, actualmente se compra menos cuero porque muchos fabricantes de calzado ahora utilizan grandes cantidades de material sintético. El mercado esta inundado por productos baratos de Asia.

Para aliviar esta situación, muchas empresas se ven obligadas a cerrar, temporal o permanentemente sus sectores de acabado y se concentran en la producción de cuero curtido a cromo (wet – blue). Algunas otras de las curtiembres más grandes como Bracol, han diversificado su producción entrando en el mercado de cuero para tapicería de automóviles y muebles que es la única área de la industria del cuero que crece en estos momentos.

Ante la incertidumbre económica del país, por la situación tan volátil por acontecimientos tanto internos como internacionales, trae consigo la preocupación de los empresarios curtidores tanto por una apreciación como por una depreciación de la moneda, ya que puede traer algunas ventajas para la industria curtidora de Brasil, pero también puede traer desventajas, ya que los precios de los productos nacionales serán más competitivos a medida que el tipo de cambio se torne más favorable a los clientes extranjeros que los compran, pero aquellas empresas que obtuvieron algún crédito en dólares tendrán dificultades para cumplir con los pagos correspondientes, además de los precios de productos importados como maquinaria e insumos químicos que subirán considerablemente.

En lo que se refiere a las exportaciones de Brasil, prácticamente todo el cuero (97%) exportado es de origen bovino y el restante 3% es caprino y ovino, y su venta es principalmente cuero ya curtido (wet – Blue).

Italia es el principal país importador de cuero de Brasil (34% del total exportado), y Europa es el principal continente importador el que representa el 59% para la Unión Europea, otros mercados importantes son Hong Kong y Estados Unidos.

De acuerdo a investigaciones de ABICOURO, las razones por las que han aumentado las ventas de wet - blue, principalmente a Europa, se debe a los siguientes factores:

- Ausencia de impuestos de exportación sobre wet – blue, en Brasil y de importación, en Europa.
- La legislación ambiental muy estricta en Europa, principalmente en Alemania e Italia, torna muy cara la producción de wet – blue en ese continente
- Y las ventajas considerables de las economías de escala de las que gozan los productores de wet – blue brasileños y argentinos, reduciendo costos a esta altura del proceso.

Así, a pesar de su enorme abastecimiento de materia prima nacional, Brasil está en desventaja en varios aspectos cuando se trata de competir con los países de la Unión Europea. Los compradores europeos aprovechan los bajos costos de producción y tratamiento de Brasil y se agrega el verdadero valor al cuero en plantas de acabado en Europa.

En lo que se refiere a la ganadería brasileña, proveedor de materia prima, están cambiando sus áreas de crianza tradicionales del sur del país, como el estado de Río Grande del Sur, hacia los estados del norte y centro-oeste, como Mato Grosso, Goiás y Ceará. En estas regiones, la tierra y la mano de obra son más baratas y las áreas de pastoreo son más grandes.

Durante los últimos diez años el rebaño brasileño ha crecido y la tendencia es que continúe haciéndolo en otros más, este comportamiento es totalmente contrario a la tendencia mundial actual. Se calcula que el rebaño brasileño esté entre 146 y 165 millones de cabezas y que la faena anual sea de 27 a 30 millones de animales.

**Cuadro 1.1**  
*Tamaño del rebaño, faena y*  
*Porcentaje anual de animales faenados.*

Año	1980	1995	2010
El rebaño	90,600	165,100	220,000
Faena	13,850	27,000	48,000
Animales faenados anual ( % )	15.29	16.35	21.82

*Fuente: CNPC – Conselho Nacional da Pecuaria de Corte*

El cuadro 1.1, muestra que hacia el 2010, el rebaño habrá llegado a 220 millones de cabezas (17.54% del total mundial). Actualmente, el rebaño de Brasil representa aproximadamente, 16% del rebaño mundial. El rebaño brasileño esta compuesto por muchas razas bovinas diferentes, especialmente, por el Cebú, introducido al país desde la India. Esta raza se distingue de las otras debido a su coloración principalmente blanca y su joroba formada, la cual dificulta el proceso de curtido de los cueros de Cebú cuando se destinan para la tapicería.

Además de la cría de cabras y de las ovejas llamadas cabrettas (ovejas “de pelo”). Su piel se utiliza para fabricar guantes finos y otras prendas de vestir. Brasil curte actualmente 7 millones de cueros de cabretta por año.

La cría de cabrettas es la actividad más importante para los pobladores rurales de la “sertao”, una de las regiones más secas y pobres del noreste del Brasil. Equitativamente se crían un 50% de ovejas y otro tanto de cabras y existen alrededor de 6.7 millones de ovejas en la “sertao”, que abarca los estados de Bahia, Sergipe, Ceará, Piauí, Pernambuco, Alagoas y Paraíba, entre otros. Bien conocidas con el nombre de cabrettas, estas ovejas son típicas de la región y el 70% de ellas no posee una raza definida aunque predomina una especie llamada Creole, que es muy fuerte pero poco productiva. El 30% restante se divide en tres razas de ovejas: New Morada, Somalis y Santa Ines. Estas ovejas “de pelo” son el resultado del esfuerzo de la oveja de lana para adaptarse a las severas condiciones de la región de sertao.



La New Morada, que debe su nombre a la tonalidad rojiza de su pelo, goza de la ventaja de ser pequeña y por lo tanto, menos demandante de alimento que las otras dos. Originaria de África y llevada al Brasil por los portugueses, la New Morada habita en la región desde hace 500 años.

Por su parte, la raza Somalis garantiza su supervivencia gracias a su capacidad de almacenar grasa en su cola, lo que le permite alimentarse aún en tiempos difíciles. De las tres, la Santa Ines es la más común. Fue desarrollada en la región a través de las constantes cruces que se realizaron durante décadas y que dieron como resultado este tipo de oveja que es muy resistente. Este animal es más grande y es capaz de vivir en distintos ambientes; su tamaño es el ideal para la industria del calzado de cuero.

El problema reside que en esta región, las cabrettas son criadas por familias locales de una manera antigua y poco productiva. Los ganaderos del lugar tienen poca información acerca de temas tan importantes como la higiene, vacunas, alimento especial, cuidados durante las épocas de sequía, etc. La consecuencia es que la crianza de animales no resulta lo suficientemente rentable y las familias dedicadas a ella se encuentran en condiciones de extrema pobreza.

Sin embargo, este sombrío panorama parece empezar a cambiar gracias al trabajo del EMBRAPA, el centro de estudios más importante dedicado a las ovejas y cabras ubicado en la ciudad de Sobral, perteneciente al estado de Ceará. El primer paso que dio la institución para mejorar la productividad y calidad de las cabrettas fue crear un manual de instrucciones de crianza con detallados pasos a seguir.

Según los técnicos de EMBRAPA, el secreto radica en la forma de alimentación y en el tipo de alimento que se le da a los animales. En el marco de la crianza "tradicional" el ganadero debe esperar dos años hasta que las ovejas estén listas para ser sacrificadas. Este largo período de espera se debe a las existentes

épocas de escasez de alimentos, cuya consecuencia, además, es la pérdida de calidad tanto de la piel como de la carne del animal.

El nuevo sistema de crianza creado por EMBRAPA es sencillo: las ovejas nacen en la época de las lluvias que es durante la primera mitad del año y se les mantiene en campos llenos de pasto verde y nutritivo. Al mismo tiempo, los ganaderos deben aprovechar la estación lluviosa para plantar legumbres y forraje para utilizar luego durante la estación de sequía.

La última etapa del proceso la cual se denomina "etapa de terminado", es donde el animal es alimentado con el forraje almacenado y así su peso aumenta entre 150 y 200 gramos diariamente. La mayor ventaja de este sistema es que el ganadero sólo debe esperar 6 meses a partir del nacimiento del cordero para poder sacrificarlo y, al mismo tiempo, se garantiza una alta calidad de carne y del cuero. Para los ganaderos, el cuero de las cabrettas representa el 20% de las ganancias que obtienen por cada animal. Estos cueros son materia prima de gran valor.

En la zona hay pocas curtiembres dedicadas al procesamiento del cuero de cabretta. La más importante es la Curtume Cobrasil Ltda. de Parnaíba, Piauí, que procesa 7.000 cueros de cabra y cabretta por día. La materia prima proviene del noreste de Brasil y también se importa de Nigeria, Sudáfrica y Etiopía. La empresa exporta el 20% de su producción a España e Italia y vende grandes cantidades de cueros a la industria calzadista del sur de Brasil donde los productores se dedican al calzado de exportación.

Por otro lado, la Curtume Europa de Teresina (también estado de Piauí) pertenece al conocido grupo Europa, dedicado a la curtiduría. Brasil produce alrededor de 7 millones de cueros de cabretta por año y de ese total, un millón sale de las instalaciones de Curtume Europa, ya sea en wet blue o como cuero terminado.

Esta curtiembre importa aproximadamente 2 millones de cueros de cabretta de países africanos como Senegal, Nigeria, Costa de Marfil y Camerún. El wet blue es exportado a Europa, especialmente a España e Italia y también a Turquía. En

cuanto a los cueros terminados, algunos se venden a las fábricas de calzado y empresas exportadoras del sur de Brasil y la mayor parte se exporta a EE.UU.

A pesar de la disminución de la producción brasileña de calzado durante los últimos cinco años, Brasil sigue siendo uno de los principales productores de calzado del mundo.

## **1.2) La Industria del cuero en Argentina.**

La industria del cuero de Argentina mantiene un ritmo de cambios, ubicándose cada vez más empresas como "proveedores internacionales" de primer nivel. Con incesantes inversiones en renovación de plantas y certificación de normas de calidad, avanzan en el cada vez más competitivo mercado exterior. La baja en la disponibilidad de pieles, la concentración empresarial, el precio de la piel y los sesenta años de CICA ( Cámara de la Industria Curtidora Argentina ), son un marco de referencia para abordar su industria de la curtiduría. Una mirada panorámica sobre la industria argentina del cuero, presenta grandes retos, sorpresas y algunas incógnitas.

Con un stock ganadero que baja incesantemente, el sacrificio en caída permanente por la baja en el consumo y las exportaciones de carne, la provisión de pieles para la industria se sigue deslizando hacia una zona gris.

En la Argentina del Siglo XX, el consumo de carne cayó de 90 a 58 kilos / año por habitante, y las exportaciones en los últimos cuarenta años pasaron de casi 800 mil toneladas anuales a sólo 279 mil.

En 1998, el sacrificio fue uno de los menores de los últimos años, contándose oficialmente 9.5 millones de animales. A esta cifra habría que sumarle un casi diez por ciento que no llegan a las estadísticas del Estado, pero están muy lejos de los

16 millones de la década de los 80's. Con este panorama, el rodeo bajó a menos de 48 millones y se estima que siga bajando.

Estos datos no hacen más que constatar las dificultades de abastecimiento que enfrentan las curtiembres, y la progresiva gravedad de esta situación.

En este contexto resulta un escenario inestable para los precios de la piel, dado que cualquier pequeña reducción temporaria de la oferta o pico de demanda arrastra rápidamente los precios a la alza.

Una parte de la industria curtidora argentina logró en la última década producir el mayor desarrollo del sector de los últimos años, dentro de los países con tradición curtidora. Produjo un reequipamiento y renovación de plantas espectaculares, con la incorporación permanente de la más actualizada tecnología italiana.

Al ritmo de los cambios del mercado, las principales empresas se orientaron a cubrir la demanda del sector de tapicería, primero para hogar y oficina y actualmente para la potente industria automotriz. La calificada demanda del sector automotriz, obligó a las empresas y a buena parte de sus proveedores a recorrer el camino de la certificación ISO 9001 y 9002, logrando posicionarse definitivamente en la calificación de "proveedores internacionales".

Esto que para la industria argentina fue un duro sendero hacia llegar a un mercado seguro, mostró durante 1998 que todo tiene sus sinsabores. La más grande empresa automotriz, y mayor consumidor de cuero para automóviles -la General Motors- cerró por 60 días, poniendo un duro freno a la producción argentina, que llegó a caer hasta un 40%.

Pasado el problema, los envíos fueron normalizándose y las empresas recuperando su ritmo de trabajo de embarques, mes a mes durante 1999.

Por otra parte, durante este período los segmentos del mercado que más rápidamente reaccionaron fueron los demandantes de cuero semiterminado, evidenciando que el mercado prefería comprar commodity y asegurarse la provisión de materias primas. Las ventas de cueros terminados bajaron, y así

cortó un sostenido crecimiento que permitió en 1997 que más del 50% de las unidades exportadas lo fueran con acabado final.

En el año 2000, los curtidores argentinos reunidos por su asociación, celebraron el 26 de octubre, "El día del Curtidor". Al ser el día en que cumplió su 60° Aniversario la Cámara de Industria Curtidora Argentina (C.I.C.A.), en la reunión estuvo centrado el discurso del presidente, el Dr. Eduardo Wydler, en la conflictiva situación planteada por las demandas de la Unión Europea. La cual, ha venido reclamando la eliminación -que ya estaba concertada- de pequeños aranceles que según la UE han trabado la libre salida de las pieles argentinas. Situación que genera preocupación del sector curtidor local ante la posible salida de pieles sin curtir, complicando aun más su provisión de materia prima.

Al mismo tiempo el presidente de CICA criticó la actitud de la UE por que a Argentina le exige un mercado de materias primas abierto pero le aplican restricciones al ingreso de sus productos industrializados.

Los curtidores tienen presente que la decadencia en la provisión de pieles que sufren tiene su origen en la caída de las exportaciones argentinas de carne. Estas son castigadas desde hace veinticinco años por los subsidios y limitaciones europeas.

Argentina representa uno de los principales países de Latinoamérica, la cual enfrenta problemas de competitividad debido al tipo de cambio como el que existe actualmente. A pesar de ello, la industria de la curtiduría y del calzado se ha modernizado en tecnología y organización industrial, gracias a ello la industria continúa en pie, es por ello, que para tener una visión de la actitud activa y agresiva del empresario argentino ante las exigencias que impone la apertura de la economía y superar los problemas internos, se mencionan algunas de las características de las curtiembres de mayor participación en el mercado mundial:

### **Curtiembre Arlei S.A.**

La empresa ha certificado recientemente las normas ISO 9001 con la empresa RW TÜV, siendo la primera curtiembre de Argentina en lograrlo. La ventaja se manifiesta en la confianza propia y la del cliente en el producto y en el servicio que ofrecen. Este proceso hace que en su compañía no exista la improvisación: todo tiene su estudio, su prueba y contraprueba, hasta que esta aceptada. Además de la ISO 9001, Arlei trabaja para obtener, la certificación de QS 9000. Estas son las normas de Quality Sistem para la industria automotriz.

Arlei que tiene mas de sesenta años en el mercado y actualmente esta a cargo de la segunda y tercera generación. A fines de los ochenta incorporó la curtiembre de cromo, trabajando fundamentalmente en el negocio de la tapicería en semiterminado y terminado.

Arlei cuenta con tres plantas en las cuales trabajan casi 1.500 personas. La tecnología es de última generación, siendo la casi totalidad de las máquinas de origen italiano. Produce en el sector cromo esencialmente cuero para tapicería automotriz y de muebles, incorporó hace dos años la elaboración de fundas para muebles "ready to use", y también cuero para capellada. En la planta de curtido vegetal, suela para plantas de calzado y vaqueta para cinturones.

Su producción se orienta mayoritariamente a los Estados Unidos, y en menos medida a otros mercados del mundo, incluido el doméstico. Se considera que en el futuro esa tendencia se mantendrá porque en Latinoamérica, es donde mejor pueden competir.

En la producción de suelas, Arlei se dirige hacia América Latina, Oriente y Europa, en ese orden. En este sector, la compañía es una de las más antiguas y experimentadas y actualmente la más grande de Sudamérica.

Se menciona que se tiende a consolidar tanto a las grandes empresas como a las pequeñas, especialmente las de escasa estructura pero con excelente diseño e

innovación y mucha agilidad. Por otra parte tenderán a desaparecer las empresas medianas.

#### **CIDEC S.A.**

CIDEC es una curtiembre que durante sus primeros 55 años de vida –y esta cumpliendo 60- se dedicó exclusivamente a la producción de cuero para calzado y marroquinería, y hoy en día trabaja un 50 por ciento para esos sectores y el resto para tapicería.

CIDEC ha buscado un socio para aumentar el capital y tener la posibilidad de reestructurarse y modernizarse. Llegando a un acuerdo y concretar el ingreso de la empresa chilena Beltrán Ilarreborde y logrando una sociedad muy exitosa. La modernización para CIDEC, en los últimos dos años, ha sido una fuerte inversión en laboratorio y maquinarias de última tecnología.

#### **CURTARSA**

CURTARSA, una tradicional curtiembre argentina cuya planta, ubicada a 80 kilómetros del Buenos Aires, fue comprada hace cuatro años por la empresa Italian Leather. Pasando CURTARSA a ser una de las curtiembres más modernas del mundo con una capacidad de producción de 6.000 cueros / día.

Elabora cueros semi terminados para tapicería de muebles y automóviles, de los cuales un 50% son tratados en las plantas de terminación en Italia. El resto se exporta a sus clientes de los Estados Unidos.

En la nueva planta trabajan unas 450 personas en varios turnos, de acuerdo a las necesidades de cada sector. Ese personal ha sido capacitado para trabajar en una planta que esta estructurada sobre una depurada sistematización de procesos, controles automáticos, y donde la mayoría debe manejar terminales de computación. Todo el transporte se hace por cadenas y cintas automáticas.

También los productos químicos son cargados en forma automática. En el depósito se convierten a líquido los productos que no se reciben en ese estado,

para ser enviados, a cada una de las diferentes piletas, por cañerías subterráneas mediante aire comprimido.

La empresa ha construido una planta para el tratamiento de sus efluentes que es única en Latinoamérica. Su capacidad es equivalente a la que se necesita para tratar los efluentes de una ciudad de 500.000 habitantes.

#### **Antonio Espósito S.A.**

Sin renunciar a sus antiguos valores de curtiembre familiar, en los últimos diez años Espósito ha dado un giro de excelencia profesional respaldado por una incesante inversión en plantas y tecnología, que ha dado como resultado que la empresa registre un sólido desarrollo comercial. Sus directivos aseguran que junto a la calidad, uno de los atributos que destacan a la empresa es ser "previsible".

La mayor parte de su producción corresponde a cuero terminado para tapicería y, en menor medida, semi terminado para la industria automotriz. Para el mercado local produce cuero para vestimenta, sector en el cual fue un proveedor esencial.

Espósito abarca los tres grandes mercados mundiales: Asia, Europa y Estados Unidos. Para lograrlo, han construido una red comercial y de distribución, haciendo acuerdos con empresas en cada una de las zonas estratégicas.

A partir de la firma, en septiembre de 1997, del acuerdo con la norteamericana Anghen, ubicada en Highpoint, Carolina del Norte, distribuyen a todo el mercado de Estados Unidos y Canadá. Utilizando el depósito y la red de representantes que posee esta empresa tiene una presencia mucho más fuerte en la región y accede a toda la gama de clientes, de los más grandes a los más chicos.

En el sector producción, Espósito ha automatizado recientemente su planta de terminación y planean mudar y renovar próximamente la parte de recurtido y secado. La empresa fue creciendo y trasladando sus plantas hacia zonas más industriales, en donde planearon el nuevo reagrupamiento.



### **Grunbaum, Rico & Dacourt S.A.**

La empresa Grunbaum, Rico y Dacourt S.A., GR&D, fue adquirida recientemente en un 55% de su paquete accionario por la estadounidense Lackawanna Leather Company.

La tradicional compañía argentina posee una de las plantas más modernas del mundo y desde hace muchos años es una de las principales exportadoras locales.

Sus objetivos están puestos en aumentar la producción de cuero para automóviles y aumentar la capacidad de producción de la curtiembre, de 10.000 a 20.000 cueros por semana.

La ventaja de producir en Argentina es que la empresa esta cerca de la materia prima. De esa forma GR&D mantendrá su identidad como productora y sus productos serán comercializados por Lackawanna.

Argentina ha producido la mayor expansión en la industria del cuero de los últimos años, fuera de los países de Oriente. Por eso, los productos de GR&D atenderán principalmente al mercado de USA, pero no se piensan abandonar el resto de los mercados internacionales que ha desarrollado esta empresa durante tantos años.

### **SADESA**

SADESA es el más grande productor y exportador argentino de cuero curtido y uno de los líderes mundiales en la producción de calzado de alta calidad y cueros accesorios.

La compañía ha cambiado recientemente su orientación comercial, ampliando su fuente de materia prima a orígenes como Estados Unidos y Australia, además de abrir una curtiembre en Tailandia en 1999 para inaugurar una línea de cueros innovadores de alta tecnología.

SADESA ha atendido el reclamo de la preservación del medio ambiente, inaugurando en agosto de 1999, una planta de tratamiento de aguas residuales,

de tecnología europea, para asegurar que todos sus afluentes cumplan o excedan los standards internacionales.

SADESA posee y opera curtiembres en Argentina, Uruguay, Paraguay, Brasil y Tailandia. Emplea alrededor de 3.000 trabajadores en el mundo y tiene una vasta red comercial a nivel internacional.

Las perspectivas de crecimiento del sector del cuero está supeditado a la recuperación de la crisis nacional. Aunque se le acuse de ineficiente al sector, basta tener en cuenta para comprobar que esto no es cierto: es que a pesar de los sube y baja que ha tenido la Argentina entre inflación, hiperinflación, deflación y recesión, la industria del cuero sigue en pie porque es dinámica y tiene todas las condiciones para desarrollarse.

### **1.3) La Industria del cuero en Colombia.**

El año 2000 marcó una nueva tendencia en el sector curtidor colombiano; después de haber mantenido durante los últimos años una línea de baja demanda y problemas de comercialización en su producto por efectos de la recesión en Colombia y la crisis económica mundial como la vivida en el Sudeste Asiático, Rusia y Brasil principalmente, se inició una demanda del exterior fuerte e inusitada. Por los diferentes tipos de cuero por efecto de la moda en su utilización y con destino principalmente a la tapicería, tanto para muebles como para el sector automotriz, único segmento del mercado que ha venido creciendo en el mundo y que cambió el panorama en el ámbito mundial y particularmente en Colombia.

El precio del cuero crudo se mantuvo en unos niveles relativamente constantes hasta mediados del año 1999, y permitió que los curtidores en los últimos años no aumentaran el precio del cuero terminado, en consideración a la difícil situación que ha venido atravesando el sector del calzado, afectando la rentabilidad de la

curtiembre al asumir el incremento de otros costos como mano de obra y servicios; a pesar de que el sacrificio de ganado disminuyó entre 1997 y el año 1999 en un 11.3%, al pasar de 2.5 millones de cabezas a 2.26 millones en 1999.

Sin embargo en el año 2000 tuvo un crecimiento de 3.5% al pasar a 2.34 millones, pero los animales sacrificados mostraron en promedio una disminución en su peso del orden del 26% en los machos y del 22% en las hembras.

A partir del año 2000 la demanda externa superó ampliamente a la interna y las condiciones de pago y precio también fueron mejores en el exterior; todo esto producto de la globalización de la economía que ante una fuerte demanda sacudió los precios de la materia prima en el mundo repercutiendo también en el precio del producto final. Como consecuencia el precio del cuero crudo tuvo un repunte de más del 300% haciendo más difícil la situación de liquidez de las curtiembres que vieron la necesidad de aumentar su flujo de caja en una proporción similar, transfiriendo sólo parte de éste al precio del producto final. La política de pago para la compra del mismo se alteró hasta el punto de no existir en este momento plazos razonables.

El curtidor ha sido el eslabón de la cadena que más se ha visto afectado no sólo por los problemas de liquidez que le generó, en un sector catalogado de alto riesgo financiero que no permite obtener recursos frescos, sino ante la necesidad de romper un esquema de mercadeo ante sus clientes no acostumbrados ya a aumentos en su materia prima ni a una sana política de pagos.

Las cifras de la Muestra Mensual Manufacturera del DANE reflejan como el sector del cuero y sus productos tuvieron un crecimiento de 26.67% en producción frente a un -8.22% de 1999 y el incremento en ventas fue de un 32.08%; por su parte el sector calzado presentó tasas en los mismos rubros de 15.03% y 12.87%, respectivamente después de muchos años de venir decreciendo.

La demanda del exterior por los diferentes tipos de cuero Colombiano ayudada por una tasa de cambio más favorable; fijó las exportaciones para el año 2000 en

U\$87.9 millones frente a U\$53.1 millones del año 1999, incrementándose un 65.5% en dólares y 109.8% en kilos, lo que representa U\$ 34.8 millones y 15.584 toneladas, vale la pena destacar el aumento en U\$ 22.3 millones en cuero en azul lo que representa un incremento de 369.3%; de igual forma las exportaciones de cuero crudo se incrementaron 85.0% en valor y 31.0% en kilos (U\$ 824.6 mil y 619 toneladas). También crecieron las exportaciones de cuero crust y terminado de bovino que en su conjunto totalizaron U\$ 34.0 millones frente a U\$ 24.9 millones del año 1999, para un crecimiento de 34.0%. La exportación de cuero de reptil también creció 9.8% en cueros brutos (U\$ 1.2 millones) y 38.4% en cueros preparados (U\$ 2.4 millones).

De esta forma, el sector curtidor se ha venido convirtiendo en un exportador neto generando la mayor balanza comercial de la cadena en contraste con los sectores de calzado y manufactura que han visto disminuir sus exportaciones y aumentar sus importaciones.

El 90% de las exportaciones se han dirigido principalmente a Italia (33.0%), Venezuela (12.2%), Estados Unidos (9.8%), Singapur (8.9%), China (6.0%), México (5.6%), Bélgica (5.8%), Hong Kong (3.4%), España (2.5%), Tailandia (2.1%), Reino Unido (1.7%) y Guatemala (1.6%).

Vale la pena destacar el crecimiento que tuvieron en el año 2000 las exportaciones, a Italia en un 187.0% (18.8 millones de dólares), China 174.1% (3.3 millones de dólares), Estados Unidos 49.6% (2.6 millones de dólares), Hong kong 230.3% (2 millones de dólares), Brasil 100.0% (1.1 millones de dólares), México 28.9% (1 millón de dólares), Reino Unido 250.5% (1 millón de dólares), Taiwan 352.7% (1 millón de dólares) y Ecuador 178.6% (738 mil dólares); de tal forma que el 90% del crecimiento de las exportaciones se dirigió en un 54% a Italia, 9.5% a la China, 7.5% a Estados Unidos, 6.0% a Hong Kong, 4.6% a España, 3.4% a Brasil, 3.2% a México y 3.1% al Reino Unido. Solamente Bélgica presenta un decrecimiento en las exportaciones del 33.3% equivalente a U\$ 1.0 millón de dólares.

Las importaciones de cueros y pieles tuvieron auge después de la apertura económica pero desde el año 1993 han venido disminuyendo paulatinamente ubicándose en el año 2000 en U\$ 8.5 millones e inferior en U\$ 233 mil con relación al año anterior, a pesar de que en 1999 se mostró un decrecimiento de -45.3% (U\$ 7.26 Millones), lo anterior como resultado de los precios internos más favorables como consecuencia de una tasa de cambio más real.

La importación de cueros en azul continúa siendo la de mayor participación dentro de las importaciones con un 42.9% (U\$ 3.6 millones) pero disminuyó con relación al año 1999 cuando fue del 55.1% (U\$ 4.8 millones), le sigue cuero crust y terminado con el 35.8% (U\$ 3.0 millones), y pieles depiladas de porcino 4.0% (U\$ 337 mil)

Por otra parte, los principales países de origen de las importaciones corresponden a Estados Unidos 41.4% (U\$ 3.5 millones), Chile 11.07% (1.0 millón), Ecuador 8.5% (U\$ 724 mil dólares), Italia 6.1% (U\$ 520 mil dólares), Brasil 5.8% (U\$497 mil dólares), Argentina 5.6% (U\$ 476 mil dólares), Venezuela 4.5% (379 mil dólares), España 4.0% (U\$342 mil dólares) y Taiwan 3.9% (U\$329 mil dólares); todos ellos con pérdida en su participación desde 1998.

Es de resaltar que en el año 2000, las importaciones de marroquinería y calzado continúan aumentando dramáticamente 52.2% en el primero (U\$6.9 millones) y 37.2% en el segundo (U\$17.2 millones), lo anterior en contraste con la generación de divisas del sector curtidor de U\$ 79.4 millones frente a la del año anterior de U\$ 44.4 millones lo que representa un crecimiento de 79.2%, convirtiéndose en la mayor dentro de la cadena productiva.

Durante la mayor parte del año 2000, el comportamiento del sector curtidor se vió afectado por el incremento desmedido en los precios del cuero crudo y en los diferentes costos de producción como consecuencia de la demanda del exterior y del aumento del tipo de cambio que encareció buena parte de los insumos que en su mayoría son importados. El 29 de Diciembre del 2000, el gobierno promulgó el

Decreto 2704 mediante el cual prohibía por un término de cuatro meses la exportación de cuero crudo o salado y restringe la exportación de cuero en azul previendo un posible desabastecimiento de cuero para el mercado Colombiano y esperando que las exportaciones se lleven a cabo con un mayor valor agregado, la expectativa del Decreto fue tal que generó alzas en el precio del cuero crudo al intentar cumplir los contratos de exportación antes de la salida del mismo.

Cuando se estimaba que los precios estaban encontrando su techo se creó una nueva demanda en el mundo motivada por la enfermedad de las vacas locas, los brotes de aftosa en Europa y América que disminuyeron el consumo de carne cerrando su exportación desde los países afectados y repercutiendo en el suministro de pieles; nuevamente los precios del cuero se fueron al alza pero con mayor énfasis en el cuero en azul o wet blue por ser el más demandado en Italia y los países asiáticos, la tasa de cambio también ayudó a que las exportaciones de este tipo de cuero se aumentaran presionando el precio de la materia prima en Colombia.

La situación anterior ha afectado el consumo de cueros pues las ensambladoras ante el aumento de los precios y la incertidumbre en la entrega han decidido cambiar la tapicería de cuero perdiéndose así buena parte de un mercado demandado para el cuero en azul Colombiano, igualmente se afectará el consumo de tapicería para muebles pues el incremento en los precios del producto final por la cantidad de decímetros de cuero que se requieren para una confección hará que se vuelvan exclusivos por los altos costos; la industria de calzado y marroquinería verá cada vez más productos sintéticos que reemplazarán el cuero y así la demanda se disminuirá significativamente presionando nuevamente los precios a la estabilización pues ninguna industria en el mundo puede sobrevivir a un incremento en los precios de su materia prima tan pronunciados, que como en el caso Colombiano lo ha llevado a niveles cercanos a países como Argentina donde la calidad del cuero es muy superior al de Colombia.

El curtidor, con la mayor inversión dentro de la cadena, debe seguir buscando mercados de exportación ya que el consumo nacional no tiene la capacidad de absorber todo el cuero que producen las curtiembres y es preocupante el incremento en las importaciones de calzado y marroquinería que sumado al contrabando técnico y abierto ha afectado el mercado nacional disminuyéndolo año tras año; de otro lado se ha presentado una gran resistencia al aumento en los precios del cuero terminado por parte de los sectores de calzado y marroquinería razón por la cual el curtidor no ha podido transferir la totalidad del incremento a su producto, pero el mayor valor afectará el consumo nacional en una economía con un alto índice de desempleo y síntomas que parecen mostrar nuevamente signos de desaceleración.

Lo sucedido en el mundo durante el año 2000 ha hecho que muchos países apliquen medidas restrictivas a la exportación de cueros crudos y en azul con el objeto de proteger su materia prima y generar más empleo en sus países tal como Brasil, Polonia, República Checa y la India, Colombia no fue la excepción.

La baja en el sacrificio de ganado que se ha venido observando en algunas regiones del país parece obedecer a una retención por parte de los ganaderos ante la posibilidad que se abre para Colombia de la exportación de carne, al ser certificado parte del país como libre de aftosa con vacunación.

#### **1.4) La Industria del cuero en Venezuela.**

La industria curtidora de Venezuela vive hoy la peor crisis del sector que se tenga memoria en el país.

Existen actualmente unas 20 curtiembres en actividad, la mayor parte de las cuales dependen, en gran medida, de la demanda de la industria del calzado nacional. Por su parte, el sector zapatero tiene serios problemas desde 1995,

debido al fuerte ingreso de calzado del sudeste de Asia, tanto en forma legal como de contrabando. Esto ha provocado el cierre de un 60% de las fábricas de calzado, especialmente medianas y pequeñas. Actualmente quedan unas 250 de las 650 empresas que existían al comenzar la década de los 90's.

Para ilustrar el dilema que enfrenta la industria del calzado basta decir que, según una de las asociaciones del sector -CAVENIC-, casi 30 millones de pares de calzado ingresaron ilegalmente a territorio venezolano en 1998, contra una demanda total de aproximadamente 57 millones de pares. Las exportaciones de calzado referentes a ese mismo período fueron insignificantes y los datos oficiales registran tan sólo 200 mil pares exportados.

La Asociación Venezolana de Curtidores fue víctima de esta crisis a fines del año pasado cuando muchos curtidores dejaron de pagar su cuota de asociados y varias curtiembres del centro del país formaron otras agrupaciones. La consecuencia directa de su desaparición fue que se silenció a la única voz que representaba a las tenerías a nivel nacional.

CAFACA, la asociación de proveedores de componentes y materias primas, recientemente reactivada, es la que está tratando de reagrupar a las curtiembres bajo una misma bandera en un intento de ayudarlas a enfrentar la crisis con confianza y reestablecer su voz a nivel nacional.

El sector curtidor enfrenta problemas diversos. La gravedad no es sólo por la muy baja demanda de las fábricas de calzado, sino por la escasez de pieles brutas.

La mayor parte de las tenerías se dedican a pieles bovinas y sólo algunas que se especializan en pieles exóticas, el cocodrilo venezolano. Por otra parte, los cueros bovinos disponibles tienden a ser más pequeños, de tamaño similar al de las pieles argentinas, pero de calidad más baja. Además presentan la joroba característica del cebú y muchas marcas de garrapatas, típicas del clima tropical de los llanos venezolanos.



Actualmente, los ganaderos venden el 80% de su producción de cueros salados a compradores italianos y brasileños que pagan por adelantado. La posibilidad de que los curtidores locales hagan lo mismo está limitada por sus dificultades financieras. Por ese motivo, el curtidor se ve obligado a pagar su materia prima al contado y, después de procesarla tiene que esperar 180 días para recibir el pago de los fabricantes de calzado. De esta manera, el curtidor es, a la vez, proveedor de materia prima y fuente de financiamiento de los zapateros.

Los bancos venezolanos cobran una tasa de interés que no baja del 23% anual - con una expectativa inflacionaria del 15%-, y la mayoría de las curtiembres no están preparadas para soportar este tipo de situación.

A fines del año 2000, cuando la mayoría de las fábricas de calzado estaban cerradas debido al feriado de Navidad, hubo una enorme oferta de cueros y muchas curtiembres rechazaron entregas a precios muy bajos. En los meses siguientes se produjeron dos situaciones que cambiaron rápidamente el panorama: 1) la matanza se redujo drásticamente; y 2) la inusitada demanda internacional hizo que los ganaderos empezaran a vender su producto a los compradores extranjeros que pagaban al contado. El efecto fue que las curtiembres locales, con sus problemas de flujo de caja, se encontraran frente a la amenaza de cierre y bancarota a medida que el abastecimiento de pieles disminuía, y los ganaderos exigían pagos inmediatos.

El efecto fue que el precio de la piel en el mercado venezolano se elevó a niveles internacionales

Situación que obligó que en el mercado nacional se empezarán a analizar diversas alternativas de solución. La primera sería la intervención directa del gobierno para mantener muchas curtiembres a flote (muy poco probable en Venezuela), dando un giro hacia una política de proteccionismo a la industria. La segunda depende de la reactivación del sector zapatero nacional, que lucha por combatir las importaciones de calzado asiático a bajo precio, y está proponiendo iniciativas innovadoras para consolidar lo que queda de este sector económico. La tercera, y quizás, la solución a más largo plazo, es que los curtidores venezolanos se

adapten al incesante proceso de globalización presente en todos los sectores de la industria. Las curtiembres deberían considerar la posibilidad de bajar sus exportaciones de wet-blue, con baja rentabilidad, y concentrarse en exportar cuero acabado con mayor valor agregado, como hacen Argentina o Brasil

El problema radica, como ocurre en otros países latinoamericanos, en la lentitud de la industria curtidora para adaptarse a cambios radicales.

Cómo se ha visto, los curtidores no son los únicos bajo presión en esta situación. Tanto los fabricantes de calzado como los proveedores de componentes enfrentan serias dificultades y su futuro está íntimamente entrelazado con el del sector curtidor. Los productos importados continúan inundando el mercado y la lentitud en los pagos perjudica el flujo de caja de los principales proveedores

Actualmente, hay en Venezuela tres asociaciones que agrupan a las empresas del sector zapatero: CAVENIC – Cámara Venezolana de Industriales del Calzado; ANPMICALS – Asociación Nacional de la Pequeña y Mediana Industria del Calzado y Similares; y CAFACA – Cámara Venezolana de Fabricantes de Componentes y Productos Afines para el Calzado.

En reciente reunión de ANPMICALS y CAFACA, lanzaron la iniciativa nacional “Emergencia en el Sector Calzado” para combatir la situación de deterioro progresivo en la industria zapatera. Explicando que el impuesto de 300% sobre las importaciones provenientes de China está siendo burlado por importaciones de otros países de Asia a los cuales no se les aplica ese arancel. Adicionalmente la corrupción existente en las aduanas venezolanas ha empeorado durante la presente administración, como se puede observar en el cuadro 1.2, a pesar de los intentos de efectuar reformas en el servicio. Es importante mencionar que el sector zapatero emplea más de 25.000 personas, mucho más que la industria petrolera nacional.

Cuadro 1.2  
*En pares de calzado*

AÑO	PRODUCCIÓN	DEMANDA	IMPORTACION	CONTRABANDO
1995	47,250,343	34,875,343	11,262,000	1,113,000
1996	51,359,069	26,829,000	8,433,000	16,097,069
1997	57,522,157	25,487,550	14,879,925	17,154,682
1998	56,371,560	18,287,360	8,927,955	29,156,245

Fuente: CAVENIC. Cámara Venezolana de Industriales del Calzado. Estadísticas de Oferta/Demanda 1995 - 1998

Ante esta situación, dirigentes de CAFACA, sugieren algunos caminos de acción para enfrentar la crisis del sector:

- Que las asociaciones trabajen en conjunto para presionar al gobierno para que elimine la corrupción reinante en las aduanas y detenga el flujo del contrabando, que gradualmente destruye empresas y empleos.
- Cotizar en dólares todos los productos utilizados en la fabricación para evitar la falta de competitividad provocada por el bolívar, moneda venezolana que esta sobrevaluada.
- Implantar un programa de exportaciones tanto para componentes como para calzado, utilizando las facilidades y los créditos para exportación ofrecidos por el BANCOEX – Banco de Comercio Exterior, que ha creado junto con CAVENIC, un programa de exportación de calzado y quiere incluir a los fabricantes de componentes, asociados a CAFACA, el mismo programa.
- Aprender a competir tanto en el ámbito nacional como en el internacional, identificando mercados, modas y nichos. Mejorar la calidad y cumplir los plazos de entrega.
- Definir qué precio y qué producto quiere el minorista local de calzado.

- Trabajo conjunto del fabricante de calzado y el proveedor de componentes y el minorista para producir el calzado que efectivamente requiere el consumidor final.

Ante estas propuestas de CAFACA, que se dieron a finales del año 1999, ha provocado algunas iniciativas importantes. La primera fue la realización de la feria de componentes EXPOCOMP 2000 que, patrocinada por esta asociación, tuvo lugar en junio. Esta dio a la industria local el impulso que tanto necesitaba, devolviendo el entusiasmo y la confianza a las empresas, pues el nivel y la cantidad de visitantes fue muy superior a lo que se esperaba.

De igual forma CAFACA está promoviendo show-rooms en la región andina y en el Caribe, llevando el producto venezolano directamente a los posibles compradores en sus propios países, como lo hace la mexicana Anpic. Por ahora, se ha realizado un show-room en La Habana y otro en Ambato, por invitación de la ASOFACAL – Asociación Ecuatoriana del Calzado. La estrategia es aprovechar las ventajas del Pacto Andino que prevé un arancel de 0% entre los países del bloque.

De acuerdo a especialistas del ramo, la calidad de los componentes venezolanos es superior a los de la competencia colombiana y mexicana. Por lo que ante esta situación y ante una visión exportadora es necesario explotar al máximo las ventajas ofrecidas por los acuerdos comerciales del Pacto Andino. Por otra parte, consideran que el sector se beneficiaría por su ubicación geográfica y su condición de nación caribeña.

---

# Capítulo

# 2.

## La industria curtidora en México.

“El animal, nace adornado  
con dibujos y colores.  
El hombre, con el innato deseo  
de adornarse.”  
*Anónimo.*

### 2.1) Antecedentes.

El cuero es uno de los bienes cuya relación con el género humano puede remontarse hasta la más remota antigüedad.

El hombre en su afán de protegerse sus partes vulnerables tuvo que recurrir tempranamente a su inventiva para diseñar y construir elementos de protección: abrigo y calzado, utilizando como materia prima todo aquello que a primera mano la suministraba la naturaleza; pieles de los animales que mataba como defensa o en busca de alimento, a partir de esto se puede apreciar la importancia y relación con la ganadería.

Así, desde la prehistoria las pieles siempre han tenido una importancia especial para la humanidad; sus primeros usos eran principalmente de utilidad para la protección del cuerpo humano, probablemente los primeros elementos de protección debieron ser muy rudimentarios, una piel echada sobre los hombros y un pedazo de cuero enrollado en los pies.

Las pieles fueron muy apreciadas por los antiguos egipcios, que fueron los primeros en usarlas para fabricar una extensa variedad de prendas de vestir ornamentales, se han encontrado muchos artículos hechos de piel perfectamente conservados en tumbas egipcias de hace aproximadamente 3,000 años A. de C.

El cuero es una materia prima, que transpira y absorbe más del 30% de su peso en humedad, sin verse disminuidas sus cualidades de confort, ha servido como símbolo único en todos los atavíos de mujeres y hombres. Los primeros materiales curtientes que se usaron fueron de origen vegetal, tales como las cortezas de pino, granada, zumaque, nuez de agalla, bellotas, etc.

La curtiduría es una de las más antiguas artesanías que se conocen como tal; hasta la fecha aún se conservan curtidores que trabajan todavía con procesos y sistemas heredados de generación en generación como secretos de familia, y que persisten en la creencia de que los sistemas modernos de curtido no pueden dar cueros comparables a los obtenidos por los métodos antiguos.

En México, el desarrollo de la industria data del siglo XVII. Aunque en forma rudimentaria y careciendo de maquinaria conveniente, esta rama industrial, tuvo una evolución paulatina en los años de 1806 a 1854, en cuyo periodo empezó a destacarse; por aquellos años el consumo de cuero curtido estuvo encauzado principalmente a guarniciones, sillas de montar y en general a toda clase de talabartería; y en menor proporción a la fabricación de calzado.

Hasta los años de 1854 a 1886, en que se establecieron las redes ferroviarias más antiguas del país decayó el uso del cuero en los usos tradicionales del transporte animal; sin embargo, las calidades y cantidades aumentaron para proveer a la

industria del calzado y en menor grado a la textil. La industria comenzó a tecnificarse y a desarrollarse, surgiendo el curtido a cromo, mismo que fue inventado por Denis en Francia en 1884.

La principal materia prima de la industria curtidora, la constituye el cuero crudo procedente de animales como son el ganado bovino, equino, ovino, porcino, reptiles, marinos y algunas pieles exóticas reglamentadas. Siendo las principales especies que se trabajan las de bovino (55%), ovino y porcino (30%) y exóticas (15%).

La calidad del cuero esta determinada por factores como: raza, edad y sexo del animal, porcentaje de fierro, parásitos y de manera especial por el cuidado en ranchos y establos; así como, por el tipo de matanza y desuello mecánico o manuales. Estos últimos desafortunadamente en la gran mayoría de los rastros se siguen utilizando, provocando cortadas y agujeros que demeritan la calidad y aprovechamiento del cuero.

De las necesidades de materia prima (cueros crudos) que tiene la industria curtidora nacional, en bovino importa el 50% aproximadamente; en caprino alrededor del 65%; en ovino el 85% y el porcino importa el 100% (no obstante de ser un gran productor de este tipo de cueros, la totalidad de los cueros nacionales se transforman en chicharrón para consumo humano).

Las pieles en México se destinan principalmente para la elaboración de calzado 60%, marroquinería (cinturones, carteras, portafolios, juegos de escritorio, etc.) 20%, vestimenta y otros 20%.

No obstante al permanente cambio que cada época histórica del hombre va imponiendo derivada de cuestiones de moda en general y de las costumbres imperantes en el momento, el cuero y los productos de cuero han permanecido siempre como materiales de aceptación universal por su calidad y su estética.

A pesar de que en nuestra época moderna han logrado producirse artificialmente productos sucedaneos de cuero de aceptable calidad, los productos de cuero siguen gozando de gran prestigio: los mejores zapatos, los más finos muebles y las más estilizadas prendas de vestir son de cuero, los más lujosos automóviles son forrados sus asientos de cuero, y una gran variedad de artículos que igualmente se elaboran de cuero como maletas, bolsos, maletines, billeteras, artículos deportivos, etc.

Esta atracción por el cuero se debe en parte a la durabilidad y belleza estética del producto terminado y al toque exclusivo que se le imprime.

## **2.2) Importancia del sector ganadero en la industria del cuero.**

La materia prima utilizada por la industria del cuero y sus manufacturas proviene del sacrificio del ganado, siendo este por lo tanto, el factor limitante en la disponibilidad del cuero. En última instancia, el incremento en la producción de pieles, tanto para curtición como para manufacturas, depende de la evolución del sector ganadero y de la tasa de faenamiento.

Es preciso anotar que el aumento de la materia prima, pieles, esta en función directa del sacrificio del ganado, y este de la demanda por carne para consumo interno y exportación. Ya que la piel es un subproducto del animal que no representa, en promedio, más del 4 ó 5% del valor del mismo.

Así, sin un sector ganadero bien desarrollado y fuerte, se dificultaría en gran parte el avance general de la industria curtidora. Por lo que debe de interesar a los integrantes de los diferentes subsectores el futuro que pueda tener la ganadería mexicana. Por la enorme relación que el sector ganadero tiene con la industria del cuero, calzado y manufacturas. De esta forma, al tener presente la gran dependencia que se tiene con la ganadería, se podrían realizar mejores



proyecciones para el futuro de la industria y poderse acercar más a la realidad y así tener el empresario un manejo más acertado en sus decisiones empresariales.

Actualmente, por falta de financiamiento y el ingreso de importaciones en grandes volúmenes con dumping, la ganadería (bovina) nacional sufre un estancamiento con un hato de 21 millones de cabezas, el mismo desde 1994.

A pesar de aplicar aranceles compensatorios a las importaciones provenientes principalmente de Estados Unidos, además de que estamos recibiendo carne de Nueva Zelanda y Australia<sup>3</sup>, a precios bajos, apoyados con subsidios que otorgan sus gobiernos, no se han tenido los efectos deseados, ya que en las importaciones se incurren en falsificaciones de facturas, y en contrabando.

Asimismo, la banca de desarrollo, en particular FIRA (Fideicomisos Instituidos en Relación con la Agricultura), no cumple con su función de colocación de créditos, por lo que se hace necesario la revisión de las instituciones financieras relacionada con el campo, su efecto real que se tiene, porque de otra manera, la ganadería estará en serios problemas.

En 1999, el 68.5 por ciento de los activos de FIRA se ubicaron en valores de renta fija, y su colocación de crédito se concentró en un 54 por ciento en siete estados y en su mayoría fue para actividades agrícolas. Por lo que en este sentido la banca de desarrollo ha utilizado sus recursos para comprar y vender papel comercial en lugar de buscar mecanismos de asignación de crédito y fomentar la actividad agropecuaria.

Actualmente el territorio mexicano tiene más aptitudes para la ganadería que para cualquier otra actividad agropecuaria, y hoy 110 millones de hectáreas se aprovechan para el ganado. Sin embargo, el hato de 21 millones de cabezas según la Confederación Nacional Ganadera (CNG), y de 28.3 millones para la Secretaría de Agricultura, se ha mantenido estancado desde 1994; no ha habido repoblación por falta de créditos.

### 2.3) Proceso del curtido de la piel.

*"La piel nace, el cuero se hace"*

*Anónimo.*

Antes de mencionar los pasos del curtido de la piel, cabe mencionar que en español la palabra "cuero", además de servir de término genérico para toda la industria, se utiliza indiscriminadamente para señalar cualquier estado de la materia prima. Pero además se utilizan términos como: cuero verde, piel fresca, cuero crudo, piel en bruto, piel salada, cuero seco, para definir distintos estados de la piel cruda o en bruto; y cuero en tripa, piel piquelada, cuero azul, piel terminada, cuero curtido, etc. para poder definir la piel que haya sido sometida a algún tipo de proceso. Por lo que la confusión es múltiple.

Teniendo presente lo anterior, se puede tener mayor claridad en los términos de acuerdo a lo siguiente:

**Piel:** se refiere a la piel fresca o en bruto, así como a la piel en etapas previas a la curtición.

**Cuero Azul:** se refiere a un estado de la piel después de haber sido sometida a proceso de curtición al cromo.

**Cuero:** se refiere a la piel curtida sea o no terminada y además se utiliza como término genérico para definir el conjunto de la industria.

Así, se tiene como definición de cuero a la piel de los animales transformada en una sustancia inalterable, que no puede entrar en putrefacción.

---

<sup>3</sup> El Financiero, enero 29 del 2001, pág. 34.

El proceso del curtido de pieles puede variar, ésto esta en función de los conocimientos y experiencias de los curtidores, del grado de tecnificación con que cuentan las empresas y del grado de especialización de la mano de obra.

En una forma general se exponen los pasos para el curtido de la piel, es importante su conocimiento para poder evaluar su impacto en el desarrollo tecnológico y sus efectos en el medio ambiente.

El proceso empieza desde: 1) la piel seca, verde salado o fresca, del 80% al 90% es verde salado, por lo general; 2) Remojo, consiste en tratarla con agua, con la finalidad de devolverles su estado natural, rehidratar la piel, así como limpiarlos de sangre, suciedad y otras impurezas de la piel, existen diferentes equipos utilizados en este proceso como son los tanques, tambores y los paletos; 3) Pelambre o depilado, el objetivo de esta fase del proceso, es para eliminar o quemar el pelo o la lana y producir un aflojamiento de la estructura fibrosa con el fin de presentar la piel adecuadamente para los procesos del curtido, se realiza a base de reacción química ( sulfuro de sodio y cal ); 4) Descarnado, el principal objetivo es la eliminación del tejido subcutáneo y adiposo, dichos tejidos deben quitarse con el fin de facilitar la penetración de los productos químicos aplicados en fases posteriores. El descarnado de la piel puede realizarse manualmente mediante el cuchillo de descarnar, pero es una operación lenta y pesada, por lo que la mayoría de las empresas utilizan la máquina de descarnar, en la que las pieles se someten por el lado de la carne a la acción de unas cuchillas afiladas; 5) Desencalado, consiste en eliminar la cal y productos alcalinos de la piel, mediante el uso de sales ácidas, sulfato de amonio y ácidos ligeros o desencalantes, provocando un deshinchamiento; 6) Rendido, suele efectuarse en el mismo baño del desencalado, el objetivo es lograr por medio de enzimas pancreáticas y elastinas, un aflojamiento de la estructura de las fibras de la piel, al mismo tiempo se produce una limpieza de la piel como efecto secundario; 7) Pickleado o piquelado, en este proceso se trata al cuero desencalado y rendido para acidular la piel, bajando el PH y eliminando la alcalinidad, a base de ácidos sulfúrico y fórmico, permitiendo una difusión uniforme de los curtientes en el proceso del curtido, ya

sea a base de vegetales o actualmente el más usado a cromo, es a partir de aquí en donde las empresas se pueden convertir en potenciales contaminadoras del medio ambiente; 8) Curtido al cromo, es un procedimiento de curtición relativamente sencillo, que transcurre rápidamente, es fácil de regular y es adaptable, este tipo de curtición aceleró la transformación de una producción de cuero artesanal a industrial. De esta forma es el tipo de curtido más importante y se trabaja con sales de cromo y después de rodar unas horas en el tambor, se basifica añadiendo soluciones de productos químicos alcalinos, para su fijación; 9) después de escurrir la piel ya curtida lo que sigue es el raspado, en donde se empiezan a utilizar la maquinaria para la extracción del agua y darle el grosor a la piel, en el escurrido se reduce la humedad del cuero y se alisa utilizando una máquina en la cual el cuero pasa entre dos rodillos cubiertos de fieltros aplicándoles una elevada presión y en el raspado se obtiene el espesor uniforme del cuero curtido deseado, ya que posteriormente no se hace ningún otro ajuste al grosor; 10) Recurtido, es para la fijación del cromo y preparar la piel para darle la suavidad dependiendo para que va a ser utilizada; 11) Teñido o fondeado, en esta fase se le da a la piel una coloración determinada a base de colorantes, anilinas y ácidos; y 12) Engrase, es hacer penetrar aceites sulfonados y sulfitados, para lubricar las fibras del cuero, proporcionándole la suavidad deseada y las propiedades al agua, la resistencia al desgarre y a la rotura<sup>4</sup>.

Hasta estos pasos del curtido es necesario el empleo de personal especializado que controle la calidad del producto.

Las restantes operaciones como el desvenado, en el que se elimina el exceso de agua y se alisa el cuero, el secado en donde se reduce el contenido de humedad del cuero, siendo de gran importancia el método que se utilice, pues influye en las características del cuero acabado, ya que se pueden utilizar maquinaria para el secado o simplemente utilizar secaderos al aire libre, y el acabado, el cual es el conjunto de operaciones efectuadas al cuero seco, tanto por el lado de la flor como por el lado de la carne para corregir defectos, estos tratamientos dan vida,

---

<sup>4</sup> Información de Teneria Hermanos Miranda, proporcionada por Juan Guillermo Miranda Sánchez.

personalidad y calidad a un artículo terminado mediante su aspecto y tacto. En estas fases se necesita de igual manera el empleo de personal técnicos especializados que continúen controlando la calidad, además de la tecnología de punta que agilice el proceso del acabado. Estos dos factores son determinantes en el proceso ya que determinan en gran parte la calidad del producto y su costo de producción.

En general el cuero, un subproducto de la carne, ya curtido se convierte en el insumo principal de la industria del calzado, además se usa también para prendas de vestir, tapicería, talabartería y artículos de marroquinería como: cinturones, carteras, portafolios, llaveros, encuadernaciones de libros y un sin fin de objetos con inigualable textura y elegancia.

En lo referente con el medio ambiente, la Cámara de la Industria de la Curtiduría, en especial la del estado de Guanajuato, donde se concentran el mayor número de tenerías, llevan a cabo actividades con curtidores para opinar y decidir estrategias para el corto plazo sobre aspectos ecológicos, ya que se necesita garantizar una industria curtidora que sea económica, ecológica y tecnológicamente competitiva.

Dentro de las actividades ecológicas se pretende que los curtidores aprovechen al máximo los materiales, los reciclen y reutilicen dentro de lo posible y apliquen tratamiento a las aguas descargadas a los drenajes.

## **2.4) La industria curtidora.**

Esta industria incluye el curtido y acabado de piel y cuero, la cual es intensiva en capital y requieren de cambios tecnológicos constantes para mantenerse en los estándares internacionales. Los insumos principales además de la piel y cuero están los productos químicos como: cal, sales, cromo, formiato de sodio,

pigmentos, lacas, adhesivos, anilinas, hiposulfito y preparados para el engrasado del cuero.

El segmento de mercado que mejor desempeño muestra es el de productos de piel destinado a los mercados medio y medio alto donde las mejoras en calidad y precio les han abierto espacios de consumo.

Actualmente es difícil medir el tamaño de la planta industrial curtidora del país, esto se debe, en parte, porque un gran número de estas fábricas no están registradas ante organismos empresariales como las Cámara Nacional de la Industria de la Curtiduría, y por otra, que un número importante de pequeñas empresas se mantienen dentro de la economía informal.

Cuadro 2.1  
PRINCIPALES CARACTERÍSTICAS DE LA INDUSTRIA

RAMA DE ACTIVIDAD Y ESTRATOS DE PERSONAL OCUPADO	UNIDADES ECONOMICAS	PRODUCCION BRUTA		TOTAL	INSUMOS		VALOR AGREGADO (MILES DE PESOS)
		TOTAL	VALOR DE LOS PRODUCTOS ELABORADOS (MILES DE PESOS)		TOTAL	MATERIAS PRIMAS Y AUXILIARES (MILES DE PESOS)	
INDUSTRIA DEL CUERO, PIELES Y SUS PRODUCTOS	2,348	2,203,953.9	1,929,344.0	1,483,810.9	1,145,558.1	720,143.0	
0 a 2 Personas	1,015	47,684.8	42,431.0	29,049.1	24,127.0	18,635.5	
3 a 5 Personas	622	112,616.6	98,494.5	62,554.5	50,926.0	50,062.1	
6 a 10 Personas	280	180,396.8	141,835.7	97,487.2	80,844.4	62,909.6	
11 a 15 Personas	119	153,536.6	140,353.8	90,908.2	77,548.5	62,628.4	
16 a 20 Personas	78	159,755.7	150,238.8	109,774.3	86,239.1	49,981.4	
21 a 50 Personas	148	491,077.0	484,061.6	345,281.3	278,881.0	145,795.7	
51 a 100 Personas	52	482,827.9	447,004.1	362,050.2	295,745.7	120,777.7	
101 a 250 Personas	27	326,250.7	288,551.6	226,788.2	161,547.4	99,462.5	
251 a 500 Personas	5	85,324.2	47,743.5	44,997.6	30,814.8	40,326.6	
501 y más Personas	4	184,483.8	128,829.4	114,920.3	58,884.2	69,563.5	

FUENTE: INEGI. XIV Censo Industrial, Industrias Manufactureras, Extractivas y Electricidad. Censo Económico, 1994.

En el país existen tres cámaras de curtidurías, la Cámara de Industria de la curtiduría en el estado de Guanajuato, que agrupa alrededor de 400 empresas; la Cámara Regional de la Industria de la Curtiduría en el estado de Jalisco, que agrupa alrededor de 80 empresas y la Cámara Nacional de Industria de la

Curtiduría, que agrupa 100 empresas. La Industria de Curtiduría en México genera aproximadamente 12,000 empleos directos.<sup>5</sup>

Si en función del número de trabajadores distinguimos el tamaño de la empresa, para observar como esta conformada la industria curtidora, tenemos los siguientes criterios de estratificación, publicados en el Diario Oficial de la Federación (CDOF) el 30 de marzo de 1999:

Cuadro 2.2

TAMANO	SECTOR		
	CLASIFICACION INDUSTRIA	POR NUMERO DE COMERCIO	EMPLEADOS SERVICIOS
MICROEMPRESA	0 - 30	0 - 5	0 - 20
PEQUEÑA EMPRESA	31 - 100	6 - 20	21 - 50
MEDIANA EMPRESA	101 - 500	21 - 100	51 - 100
GRAN EMPRESA	501 EN ADELANTE	101 EN ADELANTE	101 EN ADELANTE

donde, con la información del cuadro 2.1 y midiendo con el cuadro 2.2, se puede observar que la Industria esta conformada en un 90% por micro y pequeñas empresas, en las que predomina una administración familiar que suele presentar ineficiencias operativas, acusan problemas de baja escala de producción, y el 8.4% de medianas empresas, mismas que se enfrentan ante problemas como rezago tecnológico, descapitalización y falta de abastecimiento de insumos nacionales (piel).

A pesar de estar conformada la industria curtidora en su mayor parte por micro y pequeña empresa, su participación en la producción total de la industria es menor a una tercera parte y en el comercio exterior su contribución es muy baja o nula, por el contrario, la mediana y grande empresa tienen una fuerte participación en estos rubros.

Esto se debe en gran parte, que la administración pública en vez de favorecer a la micro, pequeña y mediana empresa ha bloqueado voluntaria o involuntariamente

<sup>5</sup> Datos proporcionados por la Cámara de la Industria de la curtiduría en México.

su desempeño competitivo. Ya que las políticas seguidas se pueden caracterizar porque:

- El diseño de instrumentos ha sido bajo un esquema de oferta y no de demanda, esto ha dado como resultado que muchos de los programas con recursos no los hayan podido aplicar.
- No se ha realizado una evaluación de los programas de manera sistemática, y en aquellos casos que se ha realizado ha sido bajo un enfoque cuantitativo de cuántas empresas se han atendido, sin considerar el efecto real que se ha tenido.
- La falta de una estrategia clara y transparente para la apertura de empresas, ha dado lugar a que una gran parte de la micro, pequeña y mediana empresa se sitúen en la informalidad. En la informalidad se ubican empresas casi en su totalidad de subsistencia, por lo que su operación no responde a una lógica de crecimiento sino más bien de una de reproducción cotidiana de la pobreza.

Por lo que es necesario que este segmento de empresas se conviertan en uno de los ejes centrales de la acción pública, con criterios de transparencia en la acción y de coordinación entre las instituciones encargadas de operar estas políticas para la mejora continua de los programas, ya que este sector puede ser decisivo para la creación de oportunidades de empleos y crecimiento económico de la industria.

Por lo que las políticas deben de estar encaminadas en esquemas de promoción que alienten acciones conjuntas, mediante asistencia técnica, capacitación y mecanismos de apoyo financiero. Se debe de buscar la promoción de un aprendizaje colectivo, que aliente las interacciones empresariales, y fomente la competitividad, la creatividad y la innovación. Con el fin de que constituyan una base de expansión de la economía.

Así como orientar la política, para solucionar los problemas de este grupo de empresas, a atender la conformación de agrupaciones empresariales con



empresas de diferentes tamaños, en donde se pueden identificar diversas variantes:

- Empresa grande con empresas micro, pequeña y medianas de un solo sector.
- Empresa grande con empresas micro, pequeña y mediana de diversos sectores.
- Empresas micro, pequeña y medianas de diversos sectores.
- Empresas micro, pequeña y medianas de un solo sector.

Es por ello que la Secretaría de Economía pone en marcha programas de apoyo para el fomento de la micro, pequeña y mediana empresa, para elevar la calidad y competitividad de las mismas, mismos que proveería de incentivos a este tipo de empresas mediante créditos tanto por la banca comercial como por la banca de desarrollo, capacitación, respaldo de infraestructura, y programas de encadenamientos productivos cuyo objetivo es tratar de vincularlas con las cadenas productivas de las grandes empresas exportadoras.

Es necesario que para elevar la competitividad, tanto la capacitación y asesoría sean integrales, es decir, que se enfoquen en áreas clave de la micro, pequeña y mediana empresas como los procesos productivos, de administración, recursos humanos, tecnología, mercadotecnia, etc.

De esta forma, estas empresas podrán ofrecer un producto competitivo, capaz de incorporarse al comercio exterior.

También, al estar un gran número de microempresas ubicadas en el sector de la informalidad se combatiría este problema al trasladarse estos giros a la formalidad al momento de ser sujetos de crédito y recibir asesoría técnica y apoyos tecnológicos necesarios.

Pablo Lasso, secretario académico del Instituto Tecnológico de Estudios Superiores de Occidente (ITESO), en un análisis sobre el sector industrial local, sostiene que al estar conformado predominantemente la industria por micro y

pequeñas empresas, estas mantienen entre otras ventajas, la características de mantener relaciones casi familiares, las cuales son más humanas. Sin embargo, esta ventaja puede representar un obstáculo cuando la micro y pequeña empresa pretenden pasar a medianas e incidir en la globalización del mercado y el directivo de la empresa no tienen la preparación teórica necesaria. Por lo que no deben de impulsarse políticas de aliento o crecimiento para la pequeña empresa cuando sus directivos carecen de elementos teóricos, ya que tal situación puede ser destructora de las industrias pequeñas y talleres familiares. Por lo que es preferible respetar sus características de empresas familiares, es decir, que conserven sus características de autonomía y que al mismo tiempo establezcan una especie de red entre los fabricantes del mismo producto para garantizar volúmenes de producción más elevados. Otra posible salida para los talleres familiares o micro empresas, es que mantengan procesos de producción tan artesanales como hace un siglo, pero de muy alta calidad, esta opción podría evitar el cierre de empresas, el desplazamiento de la mano de obra y simultáneamente se elevaría el nivel de especialización<sup>6</sup>.

En forma general, existe una deficiente integración de los procesos productivos que lleva a las empresas a abarcar varias etapas de las cadenas de producción a costa de bajos volúmenes y poca especialización.

Las empresas que están clasificadas como tecnificadas son las que tienen una producción mensual de 2500 cueros en adelante y las que están consideradas a nivel artesanal apenas y alcanzan niveles de producción de 800 cueros mensuales. Del total de estas empresas más de un 64% se ubica en León, Guanajuato.<sup>7</sup>

Ubicándolas en los espacios, tenemos que las grandes curtidorías se localizan sobre todo en León (38%), las medianas en Jalisco y León (58% entre ambas) y la micro y pequeña empresa se encuentran en Jalisco (39.9%).

---

<sup>6</sup> El Financiero, 21 de abril de 1992, pág. 10.

<sup>7</sup> Datos obtenidos de la Cámara de la Industria Curtidora del Distrito Federal.

Los principales estados en donde se encuentran establecidas industrias curtidoras son León, Guadalajara, Monterrey, Puebla, Toluca, Pachuca, Cuautla, Zona Metropolitana de la ciudad de México, Morelos, Oaxaca y Chiapas.

En lo que se refiere a la generación de empleos directos no es importante, por lo que retoma importancia en aquellas actividades laborales que indirectamente se relacionan con ella, siendo la principal la del calzado, como se puede observar en el cuadro 2.3, además como la marroquinería y la textil, por mencionar algunas

Cuadro 2.3  
PERSONAL OCUPADO

(Promedio anual de ocupaciones remuneradas)

RAMA DE ACTIVIDAD	1994	1995	1996	1997	1998	1999
CUERO Y CALZADO	92,557	83,409	88,708	93,083	90,157	90,175
EMPLEADOS	13,605	12,200	11,206	10,951	10,962	11,220
OBREROS	78,952	71,209	77,502	82,132	79,195	78,955

NOTA: Las cifras no presentan, en estricto sentido, el número de personas ocupadas, sino el número promedio de puestos remunerados que se estima fueron requeridos para la producción. En consecuencia, una misma persona puede ocupar uno o más puestos dentro de una o varias actividades económicas.

FUENTE: INEGI. Sistema de Cuentas Nacionales de México. Cuentas de Bienes y Servicios, 1988-1999.

Esta industria emplea una cantidad pequeña de mano de obra, en su mayoría es eventual y con bajo salario, situación que obliga al obrero a buscar un segundo empleo para poder cubrir sus necesidades básicas.

Como se puede observar, la industria curtidora enfrenta serios problemas ante la estrategia de apertura comercial, por la poca posibilidad de poder tecnificar la planta productiva, tomando en cuenta que la mayor parte que conforma esta industria es la micro y pequeña empresa que no se encuentran en condiciones de poder hacer inversiones en tecnología de punta que les permita utilizar técnicas de curtido modernas y puedan competir con una buena calidad del producto tanto en el mercado interno como en el externo y además de reducir los costos de producción. Obviamente, este tipo de tecnificación sólo lo pueden llevar a cabo

aquellas grandes empresas, que es un porcentaje muy reducido dentro de la industria curtidora, únicas capaces de poder competir en calidad y costos en el mercado exterior.

## **2.5) ANPIC, la feria mexicana.**

Una manera de promover y dar a conocer las oportunidades del sector a nivel internacional es a través de las ferias con prestigio internacional. En el caso de México, gracias al esfuerzo de expositores y compradores, ANPIC se ha consolidado como una gran feria, denominada por sus organizadores como "La gran feria". En su última edición realizada en marzo del 2001, aumentó su área de exposición en un 40 % respecto del año pasado albergando así a 1,320 expositores de gran renombre internacional. Este nuevo espacio, cubrió satisfactoriamente las necesidades de los expositores y compradores. Además, otra alentadora novedad fue la presencia del sector maquinarias, que ocupó un 30,23% del área de exhibición. Con este perfil, ANPIC 2001 fue un excelente escaparate en moda, tecnología y nuevos desarrollos para los fabricantes de calzado y marroquinería.

En esta ocasión, ANPIC 2001 contó con una superficie de 46.000 m<sup>2</sup> con un total de 1.320 expositores provenientes de 21 países. La presencia nacional representó el 65%, llegando así a 858 expositores dentro de los cuales se destaca el estado de Guanajuato con una participación del 68,22%. Le siguen México D.F. con el 14,38%, Jalisco con el 12,56% y Nuevo León con el 1,80%. El 35% restante pertenece al sector extranjero con una participación de 462 empresas. Los países destacados fueron Italia con 115 expositores, Brasil con 46, España con 42, Alemania con 15, Estados Unidos con 18 y Venezuela con 4.

Gracias a la nutrida participación de expositores, los compradores se acercaron a ANPIC para sumar la cantidad de 20.735 visitantes de 35 países de los cuales el

93.81 % (19.813) fueron locales. Los visitantes extranjeros que asistieron al evento sumaron un total de 922 provenientes de 35 países tales como:

Estados Unidos, Guatemala, El Salvador, Colombia, Italia, Brasil, Ecuador, Honduras, España, Perú, Rep. Dominicana, Venezuela, Canadá, Alemania, Costa Rica, Chile, Corea Del Sur, Paraguay, Puerto Rico, Portugal, Argentina, Egipto, Bolivia, Corea Del Norte, Taiwán, Inglaterra, Cuba, Sudáfrica, Jamaica, China, Bélgica, Nicaragua, Panamá, Suiza e Israel.

## **2.6) Crecimiento de la Industria curtidora y sus retos.**

A finales de 1994, con la caída del peso mexicano, la economía entró en crisis. El orientar la producción nacional hacia el mercado exterior como consecuencia de la caída del consumo interno se había presentado como la gran oportunidad para que México saliera del estancamiento en que se encontraba desde hacía muchos años. Pero con la fuga de capitales del país la Industria paró y el futuro parecía negro.

La idea de convertir a las exportaciones en el eje del crecimiento, resulta ser bueno, pero es difícil que de la noche a la mañana las empresas mexicanas coloquen sus productos en el mercado externo. Para lograrlo se necesitan de años de preparación que les permita alcanzar estándares internacionales de productividad y competitividad, además de un esquema propicio en materia de financiamiento y capacitación. Por lo que enfrentar la caída de un 40% y hasta 50% del mercado nacional a través de las exportaciones, era un objetivo que sólo las grandes y medianas empresas podrían lograrlo en el mediano plazo.

Tomando en cuenta como esta conformada la industria, en la que predomina la micro y pequeña empresa, lejos de orientar su producción a la exportación,

tienden a desaparecer frente a la competencia extranjera en su propio mercado, porque carecen de una visión a largo plazo y no poseen una estructura financiera que les permita modernizarse y capitalizarse<sup>8</sup>.

Hasta antes de la crisis de 1995, el mercado interno siempre había estado presente y a los curtidores eso les bastaba. Mientras el pueblo precisara de artículos de piel (principalmente de calzado y vestimenta), el sector tendría trabajo y habría estabilidad económica. La recesión que siguió a la depreciación del peso, sirvió solamente para demostrar la gran dependencia en que se encontraba el sector de un solo mercado. Los negocios se paralizaron y muchas curtiembres que siempre habían estado bien financieramente, de repente se encontraban al borde de la bancarrota. A unos pocos años después la industria curtidora muestra signos de una recuperación.

Después de la crisis financiera, algunas curtiembres han empezado a exportar más y desde entonces su dependencia del mercado interno ha disminuido considerablemente.

Según la Cámara de la Industria del Curtido en Guanajuato, CICUR, la depreciación afectó de forma más dura a las empresas del estado de Guanajuato donde muchos cerraron sus puertas aumentando el desempleo.

El sector se recuperó rápidamente gracias a la exportación y su entrada al mercado internacional. La competitividad traída por la depreciación del peso hizo posible la exportación de productos mexicanos, cuero, calzado y artículos de piel, en ese momento ocurrió una gran mejora en el comportamiento del mercado porque ahora ya no dependían tanto del poder adquisitivo del mercado interno.

Es importante resaltar que los movimientos en la paridad peso-dólar es un espejismo, ya que estos movimientos en el tipo de cambio en cualquier sentido le afecta a la industria, por un lado una depreciación fomenta las exportaciones, pero también encarece los insumos, y por otra parte una apreciación genera pérdida de

---

<sup>8</sup> El Financiero. 2 de mayo de 1995, pág. 24.

competitividad en el comercio exterior, dando como resultado una contracción de las exportaciones y fomenta las importaciones, generando problemas de déficit en la balanza comercial.

La industria del cuero esta estrechamente ligada a las cadenas productivas del calzado, la marroquinería y de la confección, principalmente, y es necesario que se le dé apoyo a cada uno de sus componentes del proveedor al productor final, si no, se tornará extremadamente difícil continuar creciendo, debido a que no tenemos los niveles de productividad que tienen nuestros socios comerciales tanto del Tratado de Libre Comercio de América del Norte (TLCAN), como del Tratado de Libre Comercio con la Unión Europea (TLCUE). Es por ello que actualmente dentro del sector curtidor nacional se están llevando a cabo conversiones, empresas integradoras y alianzas estratégicas con curtidores y clientes mexicanos y del extranjero.

No se pueden exagerar los efectos de la depreciación del peso sobre la industria del cuero nacional. Mientras muchos países consideran a la depreciación como un medio de salvar a las industrias exportadoras, en México el sector esta mal preparado. Sin tradición en la exportación del cuero ni de artículos de cuero, por lo que el sector ha demorado en adaptarse.

El mayor consumidor de cuero mexicano es la industria del calzado que por la crisis de 1995 estaba sufriendo debido a la inundación del calzado importado y de la misma recesión del mercado interno,

Por otra parte, la industria del cuero dependía y depende en gran parte de la importación de cuero, productos químicos y maquinaria cuyos precios subieron a más del doble de la noche a la mañana.

La situación financiera de México, como la de muchos países es demasiado vulnerable ante los fenómenos económicos tanto nacionales como internacionales, ello significa que es muy difícil que los curtidores puedan financiar aumentos de producción o invertir en tecnología de punta ante la incertidumbre de una

estabilidad económica. Es por ello que surge la necesidad de un espíritu de cooperación entre las curtiembres, actualmente son pocas con esta mentalidad y principalmente son las grandes empresas, para superar problemas de financiamiento.

La finalidad es asegurar el abastecimiento de la materia prima (piel), la inversión en plantas que permitan el tratamiento de residuos contaminantes, como el cromo, que van a parar al drenaje, la investigación en laboratorios para el control de calidad tanto de materias primas como del artículo final, al igual que la inversión en plantas procesadoras del curtido de piel con la tecnología de punta, financiada en conjunto por las empresas agrupadas, de esta forma el uso compartido de las instalaciones ofrece ventajas a los curtidores, este sistema permite que empresas relativamente pequeñas tengan parte en plantas caras y puedan utilizar el tipo de tecnología que no se tendría en una curtiduría individual.

De esta forma se puede competir de mejor manera ya que al dividir los costos, permite comprar la mejor tecnología existente y no solamente se tendría acceso a ella plenamente sino que aumentaría la productividad y la calidad del producto en todos los aspectos y obtener competitividad en un mercado global.



---

# Capítulo

# 3.

## La industria curtidora ante el TLCAN.

### 3.1) Tratados de Libre Comercio.

Desde fines de los años ochenta, se ha tratado de demostrar los efectos positivos que tiene la apertura comercial a largo plazo.

A la fecha, de acuerdo a la Secretaría de Economía, se han firmado 10 Tratados de Libre Comercio (TLC):

- 1994, Tratado de Libre comercio con E.E. U.U. y Canadá, TLCAN,
- 1995, Tratado de Libre Comercio con Colombia y Venezuela, TLC con Bolivia y TLC con Costa Rica,
- 1998, Tratado de Libre Comercio con Nicaragua,
- 1999, Acuerdo de Complementación Económica (ACE) con Uruguay, TLC con Chile,

- 2000, Tratado de Libre Comercio con la Unión Europea y TLC con Israel,
- 2001, Tratado de Libre comercio México - Triángulo del Norte, éste último conformado por el Salvador, Guatemala y Honduras.

Los cuales han sido parte de la estrategia económica de México para que permitan enfrentar de la mejor manera la creciente competencia mundial y también asegurar un crecimiento económico sostenido tanto en el corto plazo como en el largo plazo.

Con la puesta en marcha de los TLC's, se busca tener acceso directo y trato preferencial a 31 países de 3 continentes, para dar mayores oportunidades al sector exportador nacional, lo que ayudaría a la generación de más empleos y mejor remunerados<sup>9</sup>.

Además, con la apertura comercial, iniciada con el ingreso de México al GATT en 1986 y su consolidación con el TLCAN en 1994, se busca la modernización del aparato productivo y que las ganadoras sean las familias, al tener la oportunidad de poder tener mejores empleos y la obtención de bienes de mejor calidad y a precios mas bajos.<sup>10</sup>

Sin embargo, los resultados que ha traído la apertura comercial, iniciada en 1986, hasta ahora, si bien ha tenido consecuencias positivas en la productividad del sector manufacturero, esta se ha dado de una forma desigual en el conjunto del sector.

De acuerdo al director de la Organización Mundial del Comercio OMC, la liberación es un proceso que ayuda a elevar el nivel de vida de las familias, permite la estabilidad de las naciones, mejora los estándares laborales y contribuye a la protección de los derechos humanos.

---

<sup>9</sup> El Financiero, 17 de septiembre del 2001. pág. 24.

<sup>10</sup> El Financiero. 4 de septiembre del 2001. pág. 14.

Pero la liberación de mercado tiene que ir acompañada del diseño de políticas internas en cada país para garantizar una mejor distribución de la riqueza y el aprovechamiento de los beneficios que da la apertura de fronteras “ cada país tiene que cuidarse a si mismo y pararse sobre sus propios pies”, ya que en el proceso hay ganadores y perdedores.<sup>11</sup>

El proceso de apertura comercial es ya irreversible, y con la firma del Tratado de Libre Comercio de Norteamérica (TLCAN) en 1994, hecho con el cual se consolida la apertura comercial en México, han obligado al país a que tenga que enfrentar una serie de retos, que llevan a la necesidad de realizar una serie de transformaciones en el aparato productivo nacional en general y en particular en el aparato productivo de la curtiduría, para que pueda incorporarse favorablemente con los niveles de competitividad internacionales que exige un modelo cada vez más dinámico. Ya que, teniendo en cuenta que mayoritariamente la industria esta conformada por medianas, pequeñas y microempresas, caracterizadas con una marcada heterogeneidad en cuanto a tamaños, formas de producción y localización geográfica, lo que se podría darse es un proceso de “darwinismo” en la planta productiva, en la que sólo sobrevivirán las más fuertes<sup>12</sup>.

De acuerdo al Centro de Análisis y Proyecciones Económicas para México (CAPEM), la apertura indiscriminada de las fronteras al comercio exterior a mediados de los años ochenta, lo que a dejado es la destrucción del 37 por ciento de las cadenas productivas nacionales, siendo de los sectores más afectados el del cuero y del calzado, situación que obliga a nuestro país a importar las materias primas para elaborar casi el 70 por ciento de los artículos que comercializa tanto en el mercado doméstico como en el exterior.<sup>13</sup>

Lo que hace necesario, implementar una estrategia de modernización que le permita al aparato productivo, curtidor, lograr niveles de productividad mas favorables ante un escenario cada vez más competitivo; ya que una buena parte

---

<sup>11</sup> El Financiero, 10 de septiembre del 2001, pág. 22.

<sup>12</sup> El Financiero, 22 de Noviembre de 1993, pág. 30.

<sup>13</sup> El Financiero, 14 de agosto del 2001, pág. 11.

del empresariado nacional enfrenta el serio desafío de la sobrevivencia, en un contexto de apertura económica, el cual es sumamente dinámico, donde la tecnología se desarrolla rápidamente, las empresas buscan asociaciones estratégicas para el desarrollo del mercado y se generan mejoras en los productos, así como mecanismos de comercialización novedosos y más efectivos; además del desarrollo de estructuras y sistemas de información y producción integrados.

Con la apertura comercial, se debió iniciar una transformación en la estructura productiva, tendiente a modernizar a las empresas mexicanas que, durante muchos años, se dedicaron a producir para el mercado interno y aisladas de la competencia externa, generó una serie de consecuencias como: una mentalidad empresarial sumamente pasiva, falta de inversión tanto en tecnología como en desarrollo de los recursos humanos y por lo tanto la incapacidad de la gran mayoría de las empresas para insertarse en el mercado mundial.

### **3.2) La industria curtidora mexicana en el comercio exterior.**

La Industria del Cuero, Calzado y Marroquinería, como tal, es considerada como un sector prioritario dentro de la economía del país, debido a su gran capacidad de generación de empleo y uso intensivo de mano de obra.

Cabe mencionar que la principal materia prima, cueros y pieles; representa alrededor del 65% del costo de producción de los artículos que se realizarán en cualquiera de las tres ramas que conforman esta industria; y son importados en su mayoría como cueros crudos debido a los bajos volúmenes de producción nacional y a la excelente calidad del cuero importado, los cuales en su mayoría son utilizados para productos de exportación.

En base a información de un estudio de mercado del Banco de Comercio Exterior, BANCOMEX, en los dos últimos años, por tipo de producto los que sobresalen por su participación y crecimiento son los siguientes:

- Las exportaciones de cueros y pieles, que estuvieron por arriba de los 190 millones de dólares, siendo los cueros y pieles de bovino preparados los más importantes, cuyos ingresos representan más del 50% de las divisas totales generadas por esta rama, seguidos por "recortes y desperdicios".
- En calzado de piel, destacan el zapato con corte de piel y suela de caucho con una contribución mayor al 40% y bota y botín con suela de caucho y cuero natural.

Así como también los productos con posibilidades de acrecentar o consolidar exportaciones en el mercado exterior, principalmente con Estados Unidos de Norteamérica son los siguientes:

**Industria de la curtiduría, Producto: Pieles y cueros**

Altamente competitivos	Competitivos
<ul style="list-style-type: none"> <li>* Cueros y pieles de bovino curtidos</li> <li>* Cuero y piel terminados (agamuzados)</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>* Cueros y pieles de bovino o equino sin curtir</li> <li>* Cueros y piel de bovino o equino terminados</li> <li>* Recortes y desperdicios de cuero y pieles</li> </ul>

**Industria: Marroquinería, art. de piel**

<ul style="list-style-type: none"> <li>* Guantes y manoplas de piel</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>* Baúles, maletas y portafolios de piel</li> <li>* Bolsos de piel</li> <li>* Cinturones, bandoleras y cintos</li> </ul>
--	--

**Industria: Del calzado**

<ul style="list-style-type: none"> <li>* Cortes para calzado</li> <li>* Suelas y tacones de plástico</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>* Calzado de piel</li> <li>* Calzado informal</li> <li>* Zapato de piel para seguridad</li> <li>* Bota y botin de piel con suela de cuero</li> </ul>
---	---

*Fuente: BANCOMEX, la información está basada en los productos que México exporta a E:U:A. y en el crecimiento de las importaciones que realiza el país*

Las exportaciones de partes para calzado cada vez adquieren mayor participación e importancia, siendo el principal producto de exportación los cortes para calzado.

### 3.3) Balanza comercial.

El comportamiento que ha tenido la economía mexicana en el comercio exterior en los últimos años, en base al cuadro 3.1, demuestran que a pesar del acceso directo y trato preferencial a los tres continentes en los cuales se tiene Tratados de Libre comercio, sólo en el continente Americano se ha tenido un saldo positivo, en el cual, el comportamiento que las exportaciones registró un ligero incremento contra las importaciones en lo que fue de 1999 al año 2000, siendo este del 23 por ciento de las exportaciones contra el 22.1 por ciento de las importaciones mexicanas.

Después del continente Americano, la región con la que se tiene mayores relaciones comerciales es con el continente Europeo seguido del Asiático.

Cuadro 3.1.  
COMERCIO EXTERIOR DE MEXICO POR CONTINENTES 1999-2000.

(Cifras acumuladas enero – diciembre en millones de dólares)

CONTINENTE	1999			2000		
	EXPOR.	IMPOR.	SALDO	EXPOR.	IMPOR.	SALDO
TOTAL MUNDIAL	136,391.10	141,974.76	-5,583.66	166,424.01	174,472.94	-8,048.93
AMERICANO	128,190.95	111,778.05	16,412.90	157,670.55	136,463.24	21,207.31
EUROPEO	5,837.20	13,892.80	-8,055.60	6,436.26	16,683.06	-10,246.81
ASIATICO	1,982.87	14,813.35	-12,830.48	2,050.99	19,675.55	-17,624.56
RESTO DEL MUNDO	380.08	1,490.56	-1,110.49	266.20	1,651.09	-1,384.88

FUENTE: Bancomex, elaborado por la dirección de estudios económicos con base en la información del grupo de trabajo SHCP – Banco de México – INEGI.

Cabe mencionar que con el continente Europeo, en especial con la Unión Europea ante la firma del Tratado de Libre Comercio, TLCUE, la industria de la curtiduría tiene expectativas optimistas, incluyendo la industria zapatera, la cual puede estar en la posibilidad de generar inversiones conjuntas con importantes firmas de esa región, ya que México funcionaría como plataforma de penetración a Norteamérica. Estas Alianzas deberían buscarse de manera particular con

productores españoles e italianos, ya que en estos países se marca el rumbo en parámetros de diseño y moda y en general con todos los países de la unión, ya que en éstos se generan las innovaciones en la maquinaria y herramientas que utiliza esta industria, los cuales son países líderes en la fabricación de estos bienes que deben conocerse y adaptarse, persiguiendo el objetivo de avanzar en la calidad del producto mexicano y mayor penetración en los mercados externos.

Analizando nuestras relaciones comerciales con el continente Americano de 1999 al año 2000, podemos apreciar, conforme al cuadro 3.2, que América del Norte es la región con la que se tiene una mayor dependencia comercial ya que representa el 95.9 por ciento del total de nuestras exportaciones, del cual el 99.8 por ciento se realiza con nuestros socios comerciales Estados Unidos y Canadá dentro del marco del Tratado de Libre Comercio con América del Norte, TLCAN; seguido por la Asociación Latinoamericana de Integración, ALADI, con el 1.7 por ciento de nuestras exportaciones; y el 1.0 por ciento que se destina al Mercado Común Centroamericano, MCC; principalmente, ya que el resto de América Latina representa menos del 1.0 por ciento. El comportamiento de las importaciones es similar al de las exportaciones, nuestro mayor proveedor es América del Norte con el 97.1%, principalmente Estados Unidos y Canadá que representan el 99.8%, seguido de ALADI con el 2.54% y MCC con el 0.28 por ciento.

Cuadro 3.2.  
BALANZA COMERCIAL DEL CONTINENTE AMERICANO

(Cifras acumuladas enero - diciembre en millones de dólares)

REGION	1999			2000		
	EXPOR.	IMPOR.	SALDO	EXPOR.	IMPOR.	SALDO
AMERICA DEL NORTE	122,977.55	108,491.55	14,486.00	151,205.63	131,857.92	19,347.70
TLCAN 1/	122,784.19	108,305.36	14,478.83	150,993.61	131,582.20	19,411.41
PUERTO RICO	193.36	186.19	7.17	212.01	275.72	-63.71
ALADI 2/	2,172.70	2,834.92	-662.22	2,681.21	3,989.51	-1,308.30
MCC 3/	1,258.93	314.91	944.02	1,363.22	330.93	1,032.29
RESTO DE AMERICA LATINA 4/	623.65	36.42	587.24	823.57	133.84	689.74
CARICOM 5/	168.80	73.14	95.66	232.04	123.77	108.27
RESTO DE AMERICA 6/	989.32	27.11	962.20	1,364.90	27.29	1,337.62

1/ Tratado de Libre Comercio con América del Norte, México, Estados Unidos de Norteamérica y Canadá.

2/ Asociación Latinoamericana de Integración: Argentina, Bolivia, Brasil, Chile, Colombia, Ecuador, Paraguay, Perú, Uruguay y Venezuela.

3/ Mercado Común Centroamericano: Costa Rica, El Salvador, Guatemala, Honduras y Nicaragua.

4/ Haití, Panamá y República Dominicana.

5/ Mercado Común del Caribe: Bahamas, Barbados, Belice, Guyana, Jamaica, Trinidad y Tobago, y otros.

6/ Antillas Holandesas, Bermudas, Islas Caimán, Islas Virgenes (Norteamérica), y otros.

FUENTE: Bancomex, elaborado por la dirección de estudios económicos con base en la información del grupo de trabajo SHCP - Banco de México - INEGI.

Ahora bien, si el continente Americano ha sido el que mejor desempeño ha tenido, y en especial América del Norte, con nuestros principales socios comerciales Estados Unidos y Canadá, conforme al cuadro 3.3, valdría la pena mencionar que el sector manufacturero ha sido el que ha mostrado un mayor dinamismo, teniendo en 1996 una participación del 73.3 por ciento del total de la actividad industrial, lo que para 1999 fue del 90.1 por ciento.

Lo que a su vez, la rama Textil - confección, cuero y calzado, representaron el 16.9 por ciento y el 23.2 por ciento para 1996 y 1999 respectivamente del sector manufacturero, y el 12.0 y 23.2 por ciento en los mismos años, del total de la actividad industrial.



Cuadro 3.3.  
BALANZA COMERCIAL TLCAN 1/  
(Millones de dólares)

		TOTAL	MANUFACTURERAS	TEXTIL - CONFECCION, CUERO Y CALZADO
1996	EXPORTACIONES	82,711.0	68,933.4	5,546.9
	IMPORTACIONES	69,180.2	59,281.1	3,915.3
	SALDO	13,530.8	9,652.3	1,631.6
1997	EXPORTACIONES	96,535.7	82,494.6	7,932.4
	IMPORTACIONES	83,969.2	72,546.7	5,110.7
	SALDO	12,566.5	9,947.9	2,821.7
1998	EXPORTACIONES	104,593.5	93,301.6	9,007.6
	IMPORTACIONES	95,517.2	83,888.7	6,116.6
	SALDO	9,076.3	9,412.9	2,891.0
1999	EXPORTACIONES	122,920.9	109,780.5	10,331.5
	IMPORTACIONES	108,305.4	96,499.9	7,253.2
	SALDO	14,615.5	13,280.6	3,078.3

1 / Incluye industria maquiladora.

FUENTE: Bancomex.

De la misma forma, se puede apreciar que dentro del Tratado de Libre Comercio con América del Norte, en promedio, el 98 por ciento de nuestras exportaciones del sector van dirigidas hacia los Estados Unidos, y un porcentaje mínimo se dirige hacia el mercado canadiense, observar cuadros 3.4 y 3.5.

En lo que fue de 1998 y 1999, de acuerdo al cuadro 3.5, la actividad industrial tuvo una participación deficitaria, en especial la industria manufacturera, la rama Textil - confección, cuero y calzado fueron de las que tuvieron una participación positiva, evitando que fuera más acentuado el déficit en la balanza comercial con Canadá.

El cuadro 3.4, en el cual se muestra las relaciones comerciales con Estados Unidos, en el cual se observa la gran dependencia que existe con ese país. En lo que se refiere a la industria manufacturera, esta representó el 66.2% dentro del marco del TLCAN en 1996 y la rama Textil - confección, cuero y calzado el 96.8% del total del TLCAN, el 16.4% del sector manufacturero y el 11.7% del total de las transacciones del TLCAN; lo que para 1999, la industria manufacturera representó el 93.1% del total del TLCAN, la rama Textil - confección, cuero y calzado fue del

98.6% del total de la rama en el TLCAN, el 22.9% del total de la industria manufacturera y el 20.8% del total de las transacciones comerciales.

Cuadro 3.4.  
BALANZA COMERCIAL - ESTADO UNIDOS 1/  
(Millones de dólares)

		TOTAL	MANUFACTURERAS	TEXTIL - CONFECCION, CUERO CALZADO
1996	EXPORTACIONES	80,540.6	66,954.6	5,463.0
	IMPORTACIONES	67,436.6	58,000.4	3,883.0
	SALDO	13,104.0	8,954.2	1,580.0
1997	EXPORTACIONES	94,379.0	80,597.5	7,823.6
	IMPORTACIONES	82,001.2	71,054.5	5,072.7
	SALDO	12,377.8	9,543.0	2,750.9
1998	EXPORTACIONES	103,072.5	91,962.0	8,888.4
	IMPORTACIONES	93,225.1	82,157.3	6,068.5
	SALDO	9,847.4	9,804.7	2,819.9
1999	EXPORTACIONES	120,609.6	107,654.0	10,210.2
	IMPORTACIONES	105,356.5	94,049.4	7,174.8
	SALDO	15,253.1	13,604.6	3,035.4

1/ Incluye industria maquiladora

FUENTE: Bancomex.

Ante estas participaciones porcentuales, se puede comprobar que la rama Textil - confección, cuero y calzado, siendo la rama del calzado la que tiene una participación considerable, en conjunto su participación es sobresaliente en la industria manufacturera, esta a su vez, es la que tiene mayor participación dentro de la actividad industrial en el Tratado de Libre Comercio con América del Norte.

De acuerdo a un estudio del Banco de Comercio Exterior, Bancomex, los estados de Norteamérica con mayores oportunidades de mercado en los productos del sector cuero y calzado son los siguientes:

#### Chicago

- Bota vaquera de piel, incluyendo pieles exóticas como lagarto, avestruz, oso hormiguero y mantarraya.

Detroit

- Calzado de piel, casual y de vestir para dama, caballero y niño, bota vaquera, bolsas, cinturones, carteras y fundas de piel.

Los Angeles

- Calzado de vestir y casual en materiales de piel; calzado para mujer y niña, con plataforma, abierto, cerrado, tacón alto, mediano y de piso; calzado para hombre y niño, chocco, botín, media bota, bota vaquera, sandalia y mocasín.

Miami

- Calzado de piel de vestir y casual para caballero, calzado de piel para niños (tipo escolar).

Por otra parte, el cuadro 3.5, muestra el comportamiento que han tenido nuestras relaciones comerciales con Canadá, las cuales hasta 1997 arrojó un saldo positivo, impulsado principalmente por la industria manufacturera, a su vez, la rama Textil – confección, cuero y calzado representó el 17.5% del total de la industria manufacturera canadiense y el 0.71% del total de la industria en el TLCAN.

Esta situación se revirtió a partir de 1998, año en que el déficit comercial con Canadá se debió en gran parte por el déficit que tuvo la industria manufacturera, de la cual la rama Textil - confección, cuero y calzado ha sido de las que ha tenido un comportamiento positivo, a pesar de su baja participación en el TLCAN.

ESTA TESIS NO SALE  
DE LA BIBLIOTECA

Cuadro 3.5.  
BALANZA COMERCIAL – CANADA 1/  
(Millones de dólares)

		TOTAL	MANUFACTURERAS	TEXTIL – CONFECCION, CUERO Y CALZADO
1996	EXPORTACIONES	2,170.4	1,978.8	83.9
	IMPORTACIONES	1,743.6	1,280.7	32.3
	SALDO	426.8	698.1	51.6
1997	EXPORTACIONES	2,156.7	1,897.1	108.8
	IMPORTACIONES	1,968.0	1,492.2	38.0
	SALDO	188.7	404.9	70.8
1998	EXPORTACIONES	1,521.0	1,339.6	119.2
	IMPORTACIONES	2,292.1	1,731.4	48.1
	SALDO	-771.1	-391.8	71.1
1999	EXPORTACIONES	2,311.3	2,126.5	121.3
	IMPORTACIONES	2,948.9	2,450.5	78.4
	SALDO	-637.6	-324.0	42.9

1/ Incluye industria maquiladora

FUENTE: Bancomex

La depreciación de 1994 dio un respiro a la industria del cuero y calzado al revertir el déficit en la balanza comercial del sector en un superávit comercial, cuadro 3.6.

A pesar del superávit que se ha tenido desde 1995, este ha ido disminuyendo a partir de 1998. Además, es importante resaltar que no siempre un superávit resulta ser bueno, si tomamos en cuenta que este es resultado del saldo positivo que se tiene en bienes de consumo, en el cual la rama que más importa es la del calzado.

En lo que se refiere a bienes de consumo intermedio, desde 1994, el saldo ha sido deficitario, resultado principalmente de la mayor participación importadora de la rama curtidora, lo favorable del déficit radica en que son bienes que aún se les incorporará valor agregado, a diferencia de la importación de los bienes de consumo.

**Cuadro 3.6.**  
**BALANZA COMERCIAL, INDUSTRIA DEL CUERO**  
 (Miles de dólares)

		TOTAL	BIENES DE CONSUMO	DE BIENES DE USO INTERMEDIO	BIENES DE CAPITAL	DE
<b>1994</b>						
TOTAL		-2,635	105,881	-108,516	0	
PIELER CUEROS 1/	Y EXPORT.	165,947	125,867	40,080	0	
	IMPORT.	171,471	3,724	167,747	0	
CALZADO	EXPORT.	196,022	150,084	45,938	0	
	IMPOT	193,133	166,346	26,787	0	
<b>1995</b>						
TOTAL		182,638	282,402	-99,764	0	
PIELER CUEROS	Y EXPORT.	179,440	117,651	61,789	0	
	IMPORT.	180,377	1,358	179,019	0	
CALZADO	EXPORT.	237,100	191,053	46,047	0	
	IMPORT.	53,525	24,944	28,581	0	
<b>1996</b>						
TOTAL		281,112	413,576	-132,464	0	
PIELER CUEROS	Y EXPORT.	241,874	171,031	70,843	0	
	IMPORT.	258,986	1,656	257,330	0	
CALZADO	EXPORT.	327,203	264,474	62,729	0	
	IMPORT.	28,979	20,273	8,706	0	
<b>1997</b>						
TOTAL		351,027	575,667	-224,640	0	
PIELER CUEROS	Y EXPORT.	316,031	234,274	81,757	0	
	IMPORT.	351,538	2,169	349,369	0	
CALZADO	EXPORT.	451,489	365,742	85,747	0	
	IMPORT.	64,955	22,180	42,775	0	
<b>1998</b>						
TOTAL		294,954	568,993	-274,039	0	
PIELER CUEROS	Y EXPORT.	332,694	240,279	92,415	0	
	IMPORT.	401,334	4,319	397,015	0	
CALZADO	EXPORT.	427,011	357,953	69,058	0	
	IMPORT.	63,417	24,920	38,497	0	
<b>1999</b>						
TOTAL		233,255	556,509	-323,254	0	
PIELER CUEROS	Y EXPORT.	342,338	252,163	90,175	0	
	IMPORT.	461,701	4,470	457,231	0	
CALZADO	EXPORT.	410,382	330,871	79,511	0	
	IMPORT.	57,764	22,055	35,709	0	

1/ Incluye pieles y cueros preparados y manufacturados.

2/ Incluye calzado con corte o suela de piel o cuero.

FUENTE: INEGI. Estadísticas del Comercio Exterior de México (1994 - 1999).

Otra situación importante es con respecto a los bienes de capital, los cuales no se exportan pero tampoco se importan, resulta preocupante ya que no se exporta porque México es un país que no produce y por lo tanto no es un país con innovaciones tecnológicas, en especial en la rama curtidora, por lo que resultaría positivo el estimular la importación de los bienes de capital, ante las ventajas que se tienen con la firma de los Tratados Comerciales, principalmente con la Unión Europea, con el objetivo principal de asimilar los conocimientos tecnológicos y adaptarlos a la planta productiva nacional, hechos que darían como resultado una industria competitiva tanto nacional como internacionalmente.

El incremento en la demanda externa por productos nacionales impulsó significativamente la producción de cuero y calzado de 1995 a 1997. Para el año de 1998 la tendencia positiva de la balanza comercial se contrajo ante la presencia de productos asiáticos a bajos precios en el mercado externo, reflejo de la devaluación de sus monedas y la crisis económica que enfrentaron en dicho año.

Las actuales condiciones económicas con una moneda nacional sobrevaluada y menor demanda externa de calzado y productos de cuero por la desaceleración en la economía de nuestro principal socio comercial, Estados Unidos, hacen esperar un incremento en el déficit comercial.

Existe una fuerte sensibilidad de las ventas de calzado de bajo precio a la competencia de los productos asiáticos, principalmente chinos, en el mercado externo e interno, dado que los costos de producción son más bajos en aquella región. La sensibilidad a la competencia china se debe a que este país produce alrededor del 43% del calzado que se fabrica en el mundo, y todas las importaciones de zapato por parte de Estados Unidos, 59.9% son de origen chino. El impacto en el mercado interno se debe a que gran parte de las importaciones chinas de calzado se realizan con certificados de origen falso o por medio de contrabando<sup>14</sup>, por lo que las autoridades mexicanas mantienen cuotas

---

<sup>14</sup> El Universal, 19 de junio del 2001, pág. D1.

## Fracción Arancelaria.

FRACCION ARANCELARIA	TASA BASE	PRODUCTOS EE.UU.	DE : CANADA
4101 10.01	Ex.	D	D
4101.21.01	Ex.	D	D
4101.22.01	Ex.	D	D
4101.29.99	10	A	A
4101.30.01	10	A	A
4101.40.01	10	A	A
4102.10.01	10	A	A
4102.21.01	10	A	A
4102.29.99	10	A	A
4103.10.01	10	A	A
4103.20.01	10	A	A
4103.90.01	10	B	B
4103.90.99	10	A	A
4104.10.01	10	C	C
4104.21.01	5	A	A
4104.22.01	5	A	A
4104.22.99	10	A	A
4104.29.99	10	B	B
4104.31.01	10	B	B
4104.39.01	10	B	B
4104.39.02	10	C	C
4104.39.99	10	C	C
4105.11.01	10	A	A
4105.12.01	10	A	A
4105.19.01	10	A	A
4105.19.99	10	A	A
4105.20.01	10	A	A
4105.20.02	10	A	A
4105.20.99	10	A	A
4106.11.01	10	A	A
4106.12.01	10	A	A
4106.19.01	10	A	A
4106.19.99	10	A	A
4106.20.01	10	C	C
4106.20.99	10	C	C
4107.10.01	10	B	B
4107.10.02	10	A	A
4107.10.99	10	B	B
4107.21.01	10	A	A
4107.29.01	10	B	B
4107.29.99	10	B	B
4107.90.01	10	B	B
4107.90.99	10	B	B
4108.00.01	10	C	C
4109.00.01	10	C	C
4110.00.01	10	C	C
4111.00.01	10	C	C

La columna de Tasa Base establece el nivel arancelario a partir del cual se comenzará la desgravación acordada para una fracción arancelaria particular, en el caso de México, refleja el arancel que se cobra (1º. de enero de 1994), sobre productos importados tanto de EE.UU. y Canadá como del resto del mundo.

En las dos columnas restantes se especifica la categoría de desgravación aplicable a los productos originarios provenientes de EE.UU. y Canadá.

En el caso del producto, cuero y pieles, la categoría de desgravación se expresa mediante los siguientes cócigos:

- Código A. Desgravación inmediata. Los bienes quedarán libres de arancel a partir de la fecha de inicio de la vigencia del TLCAN (1º. de enero de 1994).
- Código B. Desgravación en cinco etapas anuales iguales, comenzando el 1º. de enero de 1994, de tal manera que el producto quede libre de arancel a partir del 1º. de enero de 1998.
- Código C. Desgravación en diez etapas anuales iguales, comenzando el 1º. de enero de 1994, quedando libre el producto de arancel a partir del 1º. de enero del 2003.
- Código D. Indica que el producto se encontraba libre de arancel cuando se llevó a cabo la negociación, situación que se consolida para todos los bienes originarios a partir de la entrada en vigor del Tratado.

De esto se deriva que una de las razones de que se importe gran parte de bienes de uso intermedio, observando la balanza comercial del sector (cuadro 3.6), es precisamente por la protección arancelaria que aun existe en los bienes de consumo, que resultarían los cueros ya terminados.

Esta situación no es la misma en la industria del calzado, (cuadro 3.6), que si bien, existe protección arancelaria, la importación de bienes de consumo es la que sobresale ante los bienes de consumo de uso intermedio, la explicación en parte, es por lo que se mencionó en el capítulo anterior, por las practicas desleales, el contrabando y la falsificación de facturas, etc.

Adicionalmente, cabe mencionar que otro de los retos a la industria curtidora, es la entrada de China a la Organización Mundial del Comercio (OMC)<sup>16</sup>, de la cual México tiene un plazo de seis años de protección, situación que es cuestionada



---

Si bien, la importación de modelos no se puede garantizar la solución a los problemas, si podría aprenderse de ellos si se analizan y se adaptan a las características predominantes del país. Tal sería el caso del modelo italiano, en el cual existe una estructura interna de la industria similar al mexicano, donde dominan los pequeños productores con altos niveles de calidad y gran desarrollo de modelos de vanguardia.

Por otra parte, la micro y pequeña empresa, encontrarán también en su asociación un medio para alcanzar mejores condiciones en la adquisición de insumos y en su penetración de mercados. La especialización permitirá a las pequeñas empresas ser más eficientes y aumentar sus volúmenes de producción, en este sentido será necesario mejorar los canales de proveduría entre empresas, de igual forma, la contratación de procesos será un mecanismo de desarrollo en las empresas con menor poder de mercado.

Por lo que se refiere al comercio exterior, es importante aprovechar las ventajas competitivas que se obtienen con la firma de Tratados de Libre Comercio (TLC), pero sin descuidar el mercado interno o caer en una dependencia hacia una zona o país, como el caso del TLCAN y Estados Unidos, por lo que es necesario la diversificación de mercados como estrategia para lograr un crecimiento sostenido en el corto y largo plazo.

Diversificación de mercado que se puede buscar en aquellas zonas de mayor importancia comercial y donde se tenga trato preferencial por la firma de TLC, como el caso de la Unión Europea, con quien entró en vigor el TLC el 1º. de Julio del 2000, y es la zona que concentra una quinta parte del comercio mundial y es el primer inversionista en el exterior.

Zona comercial en la cual la industria del curtido y del calzado, principal demandante de piel, tienen expectativas optimistas al estar en posibilidades de generar inversiones conjuntas con importantes firmas de la región, ya que México funcionaría como plataforma de penetración a Norteamérica . Además, es en esta

---

zona donde se marcan los parámetros de diseño y moda, en especial en Italia y España, adicionalmente, los países de la Unión generan las innovaciones en maquinaria y otras modalidades tecnológicas que deben conocerse y adaptarse, persiguiendo el objetivo de avanzar en la calidad del producto mexicano y tener una mayor penetración en los mercados externos.

# Bibliografía.

## **I. Publicaciones:**

1. Las industrias del cuero y del calzado en México, Esther Iglesias, Instituto de Investigaciones Económicas, UNAM, 1998, primera edición.
2. Manual del curtidor, Dr. Augusto Gansser, segunda edición, Barcelona, 1921.
3. TLC: Impactos en la frontera norte, Alejandro Dávila Flores, Investigación Económica, Facultad de Economía – UNAM, primera edición, 1993.
4. La Industria textil y del vestido en México, INEGI, edición 2000.

## **II. Páginas en Internet:**

1. Instituto Nacional de Estadística, Geografía e Informática, INEGI.
2. Banco Nacional de Comercio Exterior, Bancomex.
3. Secretaría de Economía.
4. Secretaría de Agricultura, Ganadería, Desarrollo rural, Pesca y Alimentos, SAGARPA.
5. Secretaría de Hacienda y Crédito Público, SHyCP.
6. Banco de México, Banxico.
7. Asociación Nacional de Importadores y Exportadores de la República Mexicana, ANIERM.
8. Universidad Autónoma Metropolitana, UAM.
9. Banco Nacional de México, Banamex.
10. Bancomer.
11. Bital.

## **III. Revistas:**

1. Curtido y calzado, revista Latinoamericana, varios números.
2. Revistas de la Federación Mexicana de Químicos y Técnicos del cuero, varios números.

3. Mecanipel, revista de información general y técnica de la piel y sus manufacturas, Barcelona, España.
4. Investigación económica, revista de la Facultad de Economía, UNAM, varios números.
5. Momento Económico, publicaciones de la UNAM, varios números.
6. Dinero hoy, Junio del 2001.
7. Entreviú, Enero del 22 al 28 del 2001.

#### **IV. Periódicos:**

1. El financiero.
2. El Sol de México.
3. El Universal.

#### **V. Fuentes directas:**

1. Cámara de la Curtiduría, en el Distrito Federal, Tel. 5564-66-00.
2. Cámara Nacional de la Industria del Vestido.
3. Teneria Hermanos Miranda, Etzatlán No. 16, col. Rastro Viejo, Tel. 5795-47-34.
4. PROMEXPIEL, S. A. de C. V., Aluminio No. 169, col. Popular Rastro, Tel. 5704-31-49.