

**El curtido nutre mercados en los que el textil se encuentra también ampliamente implantado**

## Textil y curtidos: sectores en confluencia

*El textil y el sector del curtido han sido tradicionalmente dos industrias paralelas y complementarias, sobre todo debido a los importantes mercados que ambos proveen. El curtido, cuyo objetivo final es la transformación de la piel en bruto de determinados animales para su posterior uso industrial, nutre a sectores como el del calzado, la confección, la decoración de interiores y mobiliarios o la industria automovilística, mercados en los que el textil se encuentra, precisamente, ampliamente implantado. Que estas industrias puedan utilizar de manera alternativa el tejido o la piel como materia prima para la realización de sus productos convierte el sector del curtido en un importante competidor para el textil que debemos seguir de cerca.*



**La irrupción del curtido en el mundo de la moda ha diversificado materias primas y acabados**

La irrupción en el mundo de la moda ha obligado al sector del curtido y las pieles a rediseñar sus procesos productivos en base a las estrictas e inciertas exigencias de la moda, al igual que ocurrió en su momento con la industria del textil. Esta tendencia ha dado lugar a la aparición de nuevas materias primas y a la diversificación de los acabados de las pieles, amén de una importante ampliación de la gama de colores.

### Procesos productivos equiparables

El proceso productivo de la industria del curtido de la piel mantiene, también, un claro paralelismo con el sector textil. A pesar de los avances tecnológicos incorporados en la producción de ambas industrias, el componente de la elevada mano de obra necesaria en la fabricación del producto final es una característica inherente tanto al sector textil como al curtido. Este factor perjudica las industrias del curtido europeas ya que encuentran en los países en desarrollo un importante

competidor debido a los bajos costes laborales imperantes en estas zonas.

### ● La industria mantiene la manualidad en las etapas finales de la producción

Para afrontar la llegada de curtidos de la piel procedentes de otros países en desarrollo, la industria ha optado por mantener, en algunas etapas del proceso productivo, la manualidad en el acabado final de los productos para dotar al curtido de un valor añadido, muy valorado por el consumidor final. Es en las etapas de tintura y acabado del proceso de curtido

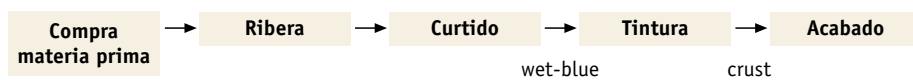
en las que se incorpora mayor valor añadido mientras que en los dos primeros pasos, el de la compra de la materia prima y la ribera, es donde se concentran las economías de escala.

### PRODUCCIÓN DE PIEL CURTIDA SEGÚN DESTINO FINAL

Producción 2003	%
Calzado	59%
Confección	30%
Marroquinería	9%
Tapicería	2%

Fuente: CEC-FECUR

### PROCESO PRODUCTIVO DEL CURTIDO



# Diez países concentran la producción mundial de curtidos

## China encabeza la clasificación de productores de piel en bruto

En un sector globalizado como el del curtido, el pastel mundial en términos de producción se reparte básicamente entre diez países, entre los que España se sitúa en octavo lugar. La producción de piel curtida a escala mundial alcanzó en 2000 más de 18.000 millones de pies<sup>2</sup>, una cuarta parte de los cuales se repartió en, únicamente, dos países. El mayor productor mundial es China, que genera 3.000 millones de pies<sup>2</sup> anuales, seguida de Italia y la India, con 1.820 y 1.375 millones de pies<sup>2</sup>, respectivamente.



### PRINCIPALES PRODUCTORES DE PIEL CURTIDA

Países	millones p <sup>2</sup>
China	3.000
Italia	1.820
India	1.375
Corea	1.000
Brasil	725
EEUU	700
Rusia	650
España	500
Turquía	450
México	450

Fuente: International Council of Tanners (ICT)



Por sectores, el país con mayor producción de piel bovina en bruto es Estados Unidos, seguido de Brasil y China. Es precisamente el gigante asiático quien se sitúa a la cabeza en el ranking de producción de piel bruta de oveja, mientras que Nueva Zelanda y Australia se sitúan en el podio en segundo y tercer lugar, respectivamente. La producción de piel en bruto de cabra, por su parte, tiene un peso muy inferior a las dos variedades anteriores, lo que prácticamente relega este sector a determinados países del Lejano Oriente como China, India y Bangladesh.

#### UE: 8.600 millones de €

La industria del curtido en Europa está formada por un total de 2.600 empresas que generaron un volumen de negocio estimado en 2004 de unos 8.600 millones de euros. La dimensión media de estas empresas es de 19 empleados y un volumen de negocio por ente de menos de 3,3 millones de euros anuales, aun-

que esta magnitud puede variar en función del país.

La industria comunitaria se concentra en los países del sur, ya que precisamente es en éstos donde el sector ganadero ha tenido históricamente una mayor relevancia. Del conjunto europeo, Italia

#### ● España es el segundo país en el ranking europeo de los curtidos

representa un 60% del volumen del negocio global seguida, aunque a gran distancia, por España, que se establece como el segundo país comunitario en producción de curtidos.

#### El curtido español

La industria del curtido en España aglutina a 187 empresas y más de 6.000 trabajadores que generaron un producción total anual cercana a los 1.100 millones de euros, según datos de 2003. Aunque,

siguiendo estas cifras el promedio de trabajadores por empresa se fija en unos 33 empleados en realidad más de la mitad de las industrias españolas ocupan menos de 20 trabajadores. Este dato ilustra la existencia a nivel nacional de una amplia base de Pequeñas y Medianas Empresas (pymes) que, gracias a su flexibilidad y capacidad de adaptación, sustentan el sector del curtido en España. Por la gran complejidad del proceso productivo del curtido, esta industria requiere de empresas ágiles que puedan subcontratar algunas de las partes del proceso de transformación.

Aunque las exportaciones de piel curtida sufren una progresiva desaceleración desde 2001 a consecuencia de la elevada cotización del euro, el saldo comercial del curtido español en los últimos años ha sido positivo. En 2004 se saldó, por ejemplo, con más de 10 millones de euros de superávit.

# Estrategias de competitividad para el curtidor español

*Motivada por los efectos de una globalización creciente en el escenario mundial del sector, la Confederación Española de Curtidores (CEC-FECUR) ha impulsado la realización del Libro Blanco para la industria del curtido. La obra pretende definir las opciones estratégicas de futuro para el sector así como impulsar las acciones de dinamización necesarias a implementar por parte de las empresas dedicadas al curtido.*

En España, son muchas las empresas que han aplicado ya las medidas estratégicas descritas en el Libro Blanco del sector, aprobado a mediados de 2004, que aboga, entre otros aspectos, por el aprovechamiento de las economías de escala, la especialización y la constante innovación.

## Deslocalizar para competir

Produciendo en España, el liderazgo por coste es, a priori, una opción poco sostenible para el curtidor español, que debe hacer frente a países competidores como China o India donde los costes laborales y medioambientales son notablemente inferiores a los de la industria europea. Con el fin de aumentar en competitividad, una de las estrategias más factibles para las empresas españolas de mediana y gran dimensión es la deslocalización de parte del proceso productivo a zonas de bajo coste laboral y proximidad de la materia prima, como serían China, India o Brasil, entre otras. La deslocalización de los procesos más intensivos en mano de obra no especializada brinda grandes posibilidades de internacionalización y permite al curtidor español competir en las mismas condiciones que el productor local.

Otra posibilidad parecida, pero también de alto riesgo empresarial, es la integración hacia delante, que consiste en coordinar la producción de zapatos, marroquinería o prendas de piel en países de bajo coste para clientes propios europeos, normalmente pymes.



**Los clusters españoles proveen principalmente al sector del calzado**

## Economías de escala

Si se posee un amplio *know-how* del proceso de curtido, un rápido acceso a las materias primas y un tamaño empresarial y equipamientos adecuados, para determinadas empresas españolas la búsqueda de economías de escala

cadena de valor como la tintura o los acabados.

## Anticiparse a los gustos del target

El impacto de la moda es cada día más influyente en los hábitos de compra del consumidor final, hecho que juega a favor de la industria local, próxima a los mercados de consumo. Estas pequeñas industrias deben saber aprovechar esta ventaja y esforzarse en mantener una calidad e innovación constante de colores, texturas y diseños de acuerdo con las preferencias de su propio consumidor. Para los que prefieren producir para mercados internacionales, la clave del éxito pasa por la especialización en determinados productos o mercados, anticipándose siempre a los gustos de su target e identificando segmentos en crecimiento.

## ● La CEC-FECUR ha impulsado el Libro Blanco del sector

puede ser una óptima solución para aumentar su competitividad. Dichas industrias pueden especializarse en el abastecimiento de las primeras fases del proceso de producción de la piel (compra, ribera y curtido) y, de esta forma, potenciar un producto de calidad para proveer a otros curtidores centrados en otras fases más avanzadas de la

## España: 4 clusters del curtido

En España existen cuatro clusters especializados en el curtido de la piel situados en la zona mediterránea que presentan particularidades específicas en cuanto a producción y especialización. Centrada en la industria del calzado, el clúster de la Comunidad Valenciana es uno de los máximos exponentes de la piel de cabra. En Igualada, curten mayoritariamente piel de bovino y están especializados en la producción de suelas de calzado y marroquinería. Vic concentra empresas de gran tamaño especializadas en piel de ovino que exportan en gran medida fuera de las fronteras comunitarias, mientras que en el clúster de Lorca atienden a la industria local del calzado con productos derivados de la piel de vacuno.



# entrevista CITYC

## Jaume Alvira

Presidente de la Confederación Española de Curtidores (CEC-FECUR)

*“Hay que replantearse la propia estructura de la industria del curtido”*

*Al frente de la Confederación Española de Curtidores (CEC-FECUR), Jaume Alvira ha sido uno de los máximos precursores del Libro Blanco del sector, que plantea diferentes estrategias de adaptación a los cambios que actualmente sufre la industria del curtido. Alvira compatibiliza la presidencia de la asociación de curtidores con su cargo de consejero delegado de Colomer-Munmany, primer grupo de curtidos en España con sede en Vic (Cataluña).*

### ¿Cuál es la coyuntura actual del sector de curtidos en Europa?

El sector del curtido de la piel ha sufrido en los últimos años grandes cambios estructurales a nivel mundial que han provocado que las empresas ubicadas en la Unión Europea, especialmente las españolas e italianas, estén sufriendo una crisis sin precedentes. No se trata de una crisis de mercado, ya que la demanda mundial de piel curtida está creciendo, sino de una transformación profunda del sector que está obligando a los empresarios, sobre todo a los europeos, a replantearse la propia estructura de la industria del curtido.

### ¿Cuáles son los cambios más importantes que ha sufrido el sector?

Muchos clientes de la industria europea, como los fabricantes de calzado o algunas empresas de los sectores de la confección y los complementos, se han deslocalizado, y también ha aumentado la competencia proveniente de las economías emergentes. Fruto de estos cambios han aparecido nuevos agentes y estrategias de adaptación como la proliferación de deslocalizaciones productivas o la aparición de la figura del coordinador comercial, que externaliza todo el proceso de fabricación. También ha afectado al sector la influencia de la

moda que ha obligado a modificar los criterios de compra y de producción generando la fabricación de series más cortas. En la última asamblea de la Confederación Europea de Curtidores (COTANCE), celebrada recientemente en Goteborg (Suecia), se puso de relieve la generalización de esta crisis en todos los países comunitarios y, en particular, en aquellos con una industria más relevante como Italia, España, Francia, Alemania e Inglaterra.

### ¿Cómo está afectando la globalización al sector del curtido?

Europa sólo podrá mantener con comodidad los procesos productivos

### ● “La moda ha obligado a modificar los criterios de compra y de producción”

de la cadena de fabricación menos dependientes de la mano de obra, los más industrializados y los que implican un mayor valor añadido. Este panorama se mantendrá, como mínimo, hasta que el reequilibrio de los costes laborales produzca el retorno de algunas de las empresas que se han internacionalizado en este período.

### ¿Es China un importante peligro para los curtidores españoles?

El principal competidor de los curtidores españoles siguen siendo Italia. Ahora bien, es verdad que los clientes de la industria del curtido, como los fabricantes de calzado, están sufriendo una fuerte competencia de los países con

menores costes de producción como China o India.

### ¿Qué estrategias plantea el Libro Blanco del sector ante estas problemáticas?

Promovido por la Confederación Española de Curtidores, el Libro Blanco del sector plantea nuevas opciones estratégicas para el entorno actual ya que, incluso la profunda globalización que está sufriendo el curtido ofrece oportunidades que se pueden afrontar de manera colaborativa, especialmente en materia de internacionalización de procesos o mercados. El *Libro Blanco del sector de la curtición de la piel en España* tiene, en definitiva, el propósito de dotar a la industria de una orientación estratégica sólida, actualizada y de consenso. El resultado de este esfuerzo debe servir de fundamento y actuar como punto de partida para afrontar los retos que se plantean y permitir al sector mantenerse competitivo.

### ¿Qué perspectivas y cambios prevé en el futuro del sector?

En los debates iniciados a raíz del nacimiento del Libro Blanco hemos dibujado algunas líneas de futuro que giran, más que hacia una reconversión del sector en el sentido tradicional de la palabra, en torno a una adaptación rápida y constante de los nuevos cambios en los procesos de producción y distribución. Debemos ser más flexibles con objeto de dar respuestas rápidas a los nuevos retos del sector, aumentar la calidad, seguir las tendencias en moda y, además, conseguir ser más competitivos a nivel de precios.