



**TOGETHER**  
*for a sustainable future*

## OCCASION

This publication has been made available to the public on the occasion of the 50<sup>th</sup> anniversary of the United Nations Industrial Development Organisation.



**TOGETHER**  
*for a sustainable future*

## DISCLAIMER

This document has been produced without formal United Nations editing. The designations employed and the presentation of the material in this document do not imply the expression of any opinion whatsoever on the part of the Secretariat of the United Nations Industrial Development Organization (UNIDO) concerning the legal status of any country, territory, city or area or of its authorities, or concerning the delimitation of its frontiers or boundaries, or its economic system or degree of development. Designations such as “developed”, “industrialized” and “developing” are intended for statistical convenience and do not necessarily express a judgment about the stage reached by a particular country or area in the development process. Mention of firm names or commercial products does not constitute an endorsement by UNIDO.

## FAIR USE POLICY

Any part of this publication may be quoted and referenced for educational and research purposes without additional permission from UNIDO. However, those who make use of quoting and referencing this publication are requested to follow the Fair Use Policy of giving due credit to UNIDO.

## CONTACT

Please contact [publications@unido.org](mailto:publications@unido.org) for further information concerning UNIDO publications.

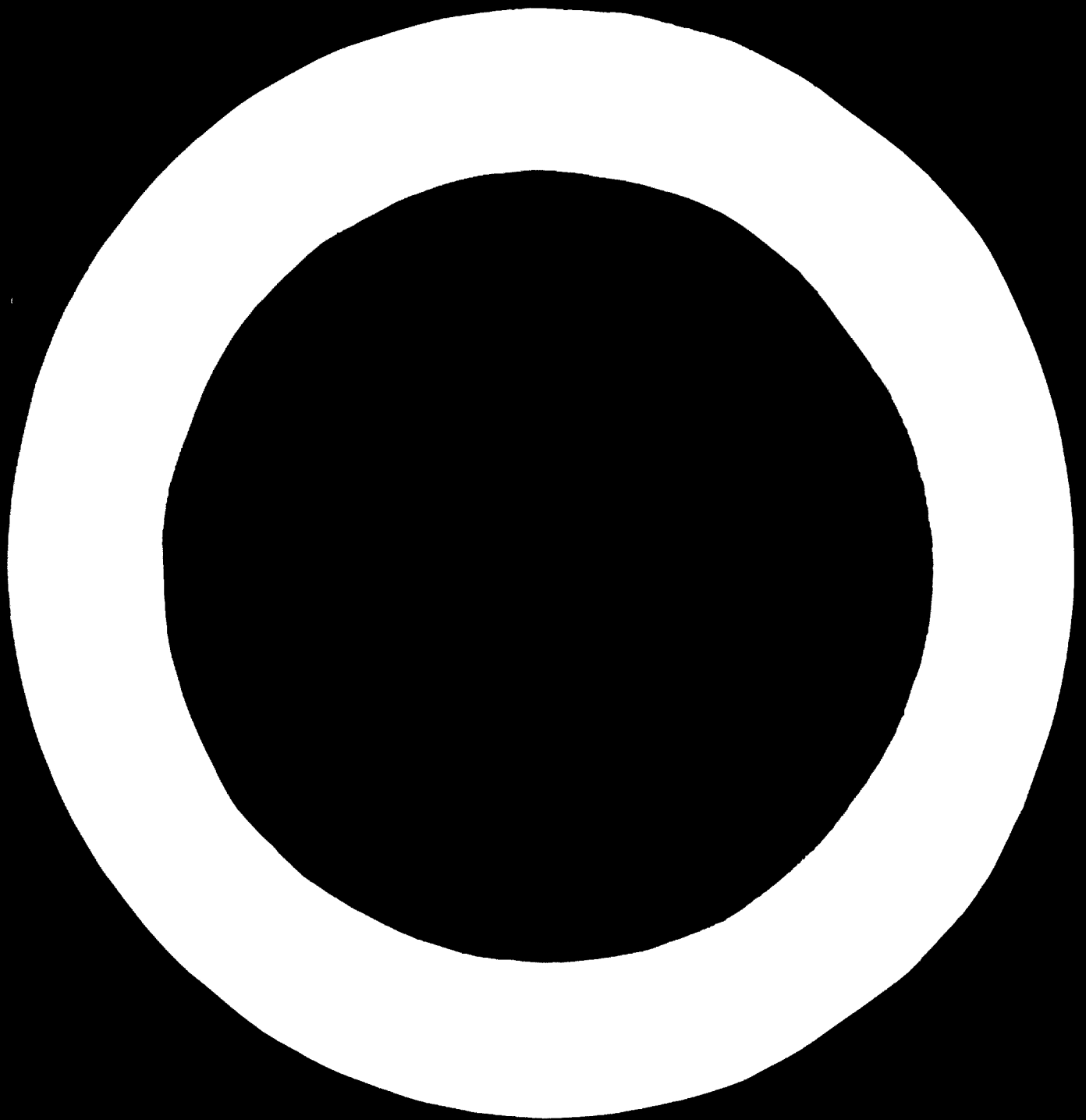
For more information about UNIDO, please visit us at [www.unido.org](http://www.unido.org)

*Comercialización  
y posibilidades  
de exportación  
del cuero  
y de los  
productos de cuero  
fabricados  
en países  
en desarrollo*

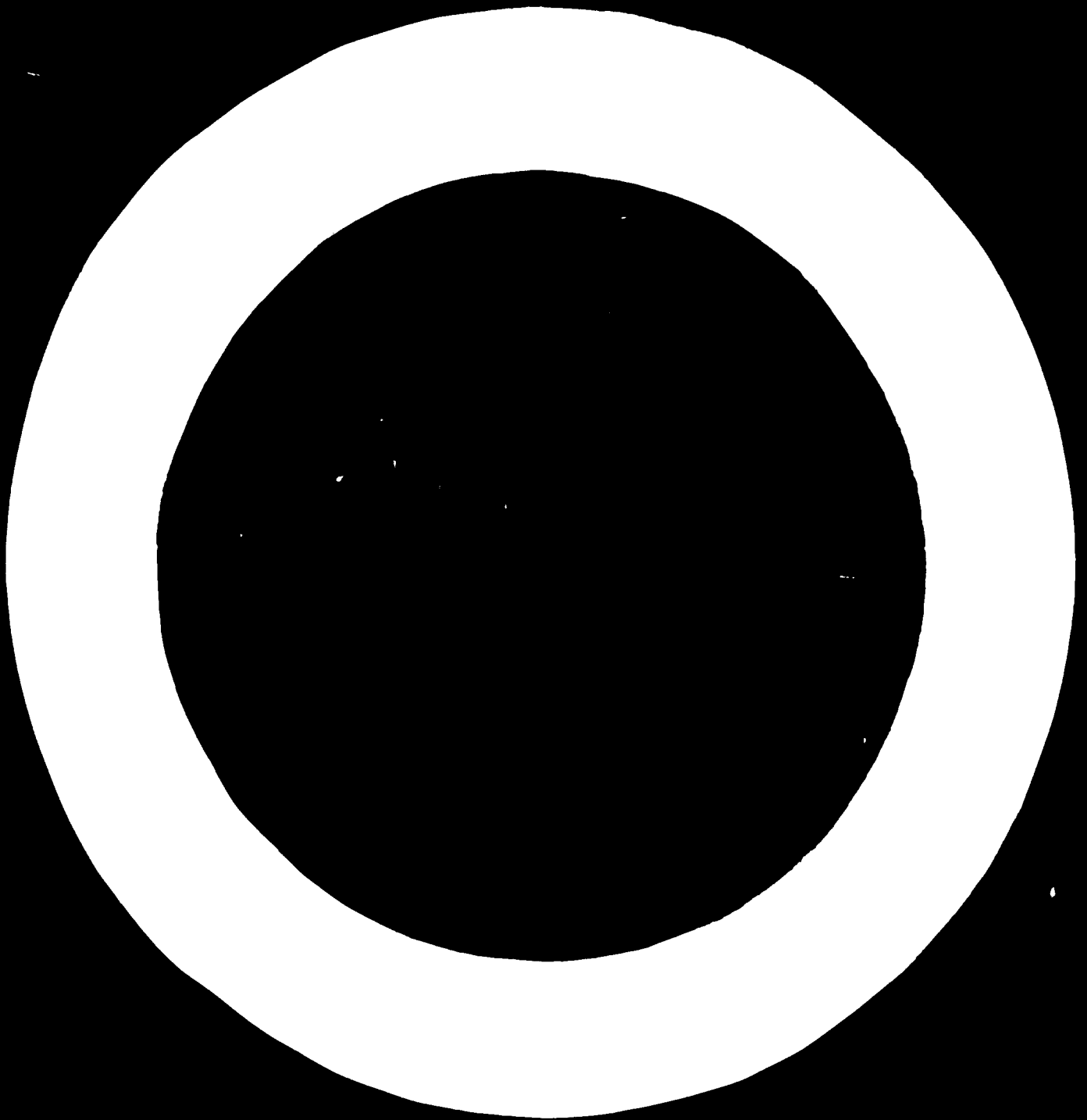


**NACIONES UNIDAS**

**(34 p.)**



**COMERCIALIZACION Y  
POSIBILIDADES DE EXPORTACION  
DEL CUERO Y DE LOS  
PRODUCTOS DE CUERO  
FABRICADOS  
EN PAISES EN DESARROLLO**



**ORGANIZACION DE LAS NACIONES UNIDAS PARA EL DESARROLLO INDUSTRIAL  
VIENA**

**COMERCIALIZACION Y  
POSIBILIDADES DE EXPORTACION  
DEL CUERO Y DE LOS  
PRODUCTOS DE CUERO  
FABRICADOS  
EN PAISES EN DESARROLLO**



**NACIONES UNIDAS**  
Nueva York, 1973

El material que aparece en esta publicación se podrá citar o reproducir con entera libertad, pero se agradecería que se mencionase su origen y que se envíase un ejemplar de la publicación en que figure la cita o la reproducción.

ID/90  
(ID/WG.79/9, Rev.1)

**PUBLICACION DE LAS NACIONES UNIDAS**

Núm. de venta: S.72.II.B.21

Precio: \$1,00 (EE.UU.)

(o su equivalente en la moneda del país)

## PREFACIO

La presente monografía fue preparada por D. Winters, del Wattle Export Development, Londres, en calidad de consultor de la ONUDI, para el Seminario sobre desarrollo de las industrias del cuero y de sus productos en los países en desarrollo, proyecto regional para Africa, celebrado en Viena del 22 de febrero al 5 de marzo de 1971.

En su monografía, el Sr. Winters examina las posibilidades de aumentar las exportaciones de cuero y de productos de cuero. Señala los obstáculos que se encontrarán y sugiere maneras de superarlos. Se examinan sucintamente los principales mercados y los artículos de mayor demanda. Las opiniones que el autor expresa en este documento no reflejan necesariamente las de la Secretaría de la ONUDI.





## INDICE

<i>Capítulo</i>	<i>Página</i>
<b>I. INTRODUCCION . . . . .</b>	<b>1</b>
Curtidurías . . . . .	1
Calzado de cuero . . . . .	2
Artículos de cuero . . . . .	2
<b>II. MERCADOS Y POSIBILIDADES DE EXPORTACION . . . . .</b>	<b>3</b>
Problemas generales de comercialización de las exportaciones . . . . .	5
Exportación de cueros semielaborados . . . . .	6
Exportación de cueros acabados . . . . .	9
Exportación de calzado de cuero . . . . .	10
Artículos de cuero . . . . .	15
<b>III. PROMOCION DE LAS EXPORTACIONES Y MEDIDAS PARA HACER     FRENTE A LOS PROBLEMAS DE EXPORTACION . . . . .</b>	<b>21</b>
Cueros semielaborados . . . . .	21
Cueros acabados . . . . .	23
Calzado y artículos de cuero . . . . .	24
<b>IV. CONCLUSIONES . . . . .</b>	<b>25</b>

## NOTAS EXPLICATIVAS

El signo \$ se refiere a dólares de los Estados Unidos.

Un centavo equivale a 0,01.

# I. INTRODUCCION

Las industrias del cuero y de sus productos y las del calzado de cuero estaban concentradas hasta hace poco en los países desarrollados, y los países en desarrollo participaban principalmente como proveedores de materias primas. El comercio total de estas industrias equivale actualmente a unos 2.300 millones de dólares de los Estados Unidos<sup>1</sup>.

Ahora bien, en la última década, los países en desarrollo han procurado con gran empeño utilizar mejor sus recursos naturales, de suerte que en la actualidad el porcentaje de artículos exportados en bruto es algo menor que anteriormente. Como en muchos países en desarrollo abundan las materias primas y la mano de obra barata, pueden utilizar esa ventaja para comenzar la fabricación de productos de cuero intermedios o acabados, con miras a la exportación. También la situación en los países desarrollados obra en favor de los países en desarrollo: en efecto, los costos de la mano de obra han alcanzado niveles muy elevados, pues los trabajadores que han recibido educación son reacios a trabajar en el ambiente húmedo y sucio de las curtidorías; y en muchos países se han fijado límites estrictos a la concentración química de los efluentes de dichas curtidorías. Debido a ello la producción de cuero en los países desarrollados está resultando cada vez más cara y más difícil. Habida cuenta de estas circunstancias, el porvenir de los países en desarrollo productores de cuero parece prometedor.

## Curtidorías

Las empresas de la industria del cuero en países en desarrollo pueden agruparse en dos grandes tipos: plantas rurales de curtidos tradicionales, que por lo general no están mecanizadas y por eso no pueden producir cueros de alta calidad que cumplan normas uniformes y, en muchos de los países recientemente independizados, plantas modernas, grandes y totalmente mecanizadas. A mitad de camino entre estos dos grupos principales están las curtidorías pequeñas mecanizadas que, según sea su tamaño y eficiencia, comparten la suerte de uno u otro grupo.

Los resultados obtenidos hasta la fecha con respecto a la producción y las exportaciones nacionales son muy heterogéneos. La mayoría de los países se han conformado con reducir sus importaciones de cueros y de productos de cuero para el consumo nacional. Pocos han procurado decididamente entrar en los mercados de exportación, y la mayoría de los que lo han intentado y han tenido éxito ha instalado y explotado curtidorías en cooperación con las de países desarrollados, consiguiendo así, automáticamente, mercados de exportación y pericia en materia de ventas.

Con excepción de algunos artículos acreditados, como los cueros de cabra de Nigeria preparados en forma de cueros acortezados, de curtido vegetal, las

---

<sup>1</sup> Organización de las Naciones Unidas para la Agricultura y la Alimentación, *La Economía Mundial de los Cueros, Pieles, Curtidos y Calzados* (1970).

exportaciones de las curtidurías rurales han sido insignificantes. Las exportaciones de las curtidurías mecanizadas pequeñas han disminuido, debido quizá a la competencia de las grandes curtidurías, cuya maquinaria más moderna permite una producción más barata y más uniforme.

### Calzado de cuero

Las fábricas de calzado establecidas recientemente en países en desarrollo tienden a ser grandes instalaciones mecanizadas, construidas para atender el rápido crecimiento de los mercados nacionales. Con todo, gran parte del calzado que se fabrica no es de cuero. Como en muchos de esos países no existe la costumbre de usar calzado de cuero es fácil introducir y conseguir que se acepte el calzado de materias sintéticas y plásticas a precios comparativamente bajos.

Los artesanos rurales que producen artículos hechos totalmente a mano y los talleres de artesanía semiindustrializados de pequeña y mediana escala luchan por sostenerse frente a estas grandes fábricas. No han tenido éxito en su exportación de zapatos de cuero y han perdido gran parte del mercado local, desapareciendo con ello su viabilidad. No desean o no pueden proveerse de nuevo equipo para hacer frente a esta competencia.

Desde el punto de vista de las industrias del cuero y la posible exportación, esta tendencia es desastrosa, pues las plantas pequeñas y medianas poseen experiencia y operarios capacitados para producir calzado totalmente hecho de cuero de calidad media, que es el artículo de más valor de este sector en el comercio internacional. Los principales problemas de estas fábricas son: el bajo volumen de producción, las máquinas anticuadas y, lo que es más importante aún, la falta de contacto con mercados extranjeros.

### Artículos de cuero

La fabricación de artículos de puro cuero, tanto en los países desarrollados como en los países en desarrollo, está por lo común en manos de artesanos; hasta la fecha, los métodos de producción en serie no han resultado viables. La producción artesanal de los países en desarrollo se realiza principalmente conforme a los estilos y diseños tradicionales de cada país y, con excepción de algunos fabricantes de América del Sur, se ha puesto poco empeño en producir artículos adecuados para los grandes mercados de exportación.

## II. MERCADOS Y POSIBILIDADES DE EXPORTACION

El comercio internacional va en rápido aumento y hay grandes mercados para el calzado y los artículos de cuero si se ofrecen los productos adecuados en el momento oportuno. En el cuadro 1 figuran las cifras correspondientes a las importaciones de calzado con palas de cuero en tres países desarrollados, en un período de cinco años. Los tres países seleccionados brindan una excelente muestra de los mercados de consumo de calzado, y hay indicios de que esta tendencia a la expansión (que predomina también en el sector de los artículos de cuero) va a proseguir, dado que los artículos y el calzado de puro cuero demandan elevados insumos de mano de obra que actualmente, en los países desarrollados, resultan cada vez más caros.

**CUADRO 1. IMPORTACIONES DE CALZADO CON PALAS DE CUERO EN TRES PAISES DESARROLLADOS**

	<i>Volumen de las importaciones (millones de pares)</i>	<i>Valor de las importaciones (en millones de dólares)</i>	<i>Porcentaje de aumento (pares)</i>
<i>Estados Unidos de América</i>			
1963	26,2	69,9	
1968	85,1	263,5	225
<i>República Federal de Alemania</i>			
1963	17,7	56,1	
1968	43,9	135,5	148
<i>Reino Unido de Gran Bretaña e Irlanda del Norte</i>			
1963	10,4	32,8	
1968	14,9	25,1	43

*Fuente: Organización de Cooperación y Desarrollo Económicos (OCDE), Las pieles y cueros y la industria del calzado en los países de la OCDE, varios años, París.*

El cuadro 2 permite apreciar el rápido aumento de las exportaciones de algunos de los principales países exportadores de calzado. Para los países en desarrollo puede revestir especial interés el hecho de que en algunos de los principales países

exportadores que figuran en el cuadro, por ejemplo España e Italia, se producen grandes cantidades de cuero en curtidurías de tipo artesanal mecanizadas. También se fabrica calzado y otros artículos de cuero al nivel artesanal.

CUADRO 2. EXPORTACIONES DE CALZADO DE PAISES SELECCIONADOS, 1966-1969

	Valor de las exportaciones (en millones de dólares)				Crecimiento de las exportaciones (%)	
	1966	1967	1968	1969	1966	1969
Italia	275	342	453	571		108
Japón	80	100	125	128		60
España	17	33	63	95		459
Portugal	5	7	10	10		100

Fuente: Oficina de Estadística de las Naciones Unidas, *World Trade Annual*, 1966-1968, Vol. III, 1969, Vol. IV, Walker, Nueva York.

En el cuadro 3, para dar una perspectiva de la situación, se indican los precios de exportación de un material determinado, en este caso los cueros de África oriental (8-12 libras, 30% primera calidad, 40% segunda calidad, 30% tercera calidad) en diferentes etapas de elaboración.

CUADRO 3. PRECIOS DE EXPORTACION DE CUEROS DEL AFRICA ORIENTAL EN DIFERENTES ETAPAS DE ELABORACION

Etapas de elaboración	Centavos/pie <sup>2</sup>
En bruto, secados al aire	14
En estado azul húmedo ( <i>wet-blue</i> )	19
Acortezados, curtido vegetal	23
Acabados, palas	32

Cuando estos mismos materiales se transforman en productos acabados, tales como artículos y calzado de cuero, su precio efectivo de exportación puede llegar hasta un dólar por pie cuadrado.

De la exposición precedente puede llegarse a la conclusión de que la situación en los países desarrollados se presta a que los países en desarrollo puedan comercializar fácilmente sus cueros y productos de cuero, siempre que produzcan artículos de diseño y calidad apropiados a precios realistas y que reorganicen sus canales de comercialización y comunicación.

### Problemas generales de comercialización de las exportaciones

Los problemas de la comercialización del cuero y los productos de cuero en el extranjero se complican además por la naturaleza misma de la materia prima. Debido al carácter heterogéneo del producto natural, que a veces se intensifica durante el proceso de manufactura, es casi imposible vender exclusivamente con arreglo a especificación. (Este problema, del que no siempre se hacen cargo los gobiernos, es perfectamente conocido por quienes trabajan en esta industria.)

De ahí que entre los posibles exportadores e importadores deba mediar una asociación particularmente estrecha, cuya función es doble: permite que el importador indique al exportador qué es lo que se necesita en los mercados, y que el exportador indique a su vez qué productos puede ofrecer. El importador asesorará entonces al exportador sobre la manera de adaptar su producción a las necesidades del mercado.

Si quiere recibir pedidos, el exportador debe convencer al importador de que puede producir el artículo justo en el momento oportuno y al precio conveniente. El tiempo tiene la máxima importancia, porque las características del mercado y de la moda cambian rápidamente. El intercambio de información y de muestras debe realizarse con celeridad.

Por desgracia, el establecimiento y mantenimiento de estrechas relaciones con los importadores sigue siendo el problema mayor y más importante que deben superar las industrias del cuero de los países en desarrollo. Pocos fabricantes se mantienen en estrecho contacto con los importadores, y muchos fabricantes que desean exportar carecen de la información necesaria sobre mercados. A menos que el fabricante esté perfectamente al tanto de las necesidades del mercado en cuanto al estilo que está de moda en el momento, los colores, la calidad de los materiales, la ejecución del trabajo y los precios, no podrá presentar una buena muestra. El posible importador, por su parte, no está dispuesto a comprometerse, como es natural, mientras no se convenza de que el fabricante puede producir puntualmente artículos de calidad uniforme y del estilo y con el acabado que se requieran. Inspirar esta confianza lleva tiempo, y es imprescindible hallar medios que permitan ayudar a los fabricantes de países en desarrollo a estrechar vínculos con los importadores. Es especialmente importante ayudarlos en las etapas del muestreo preliminar y de los grandes pedidos iniciales, cuando ambas partes pueden evaluar la rentabilidad de la operación.

La distancia de los compradores es otro impedimento al posible comercio. Los países en desarrollo suelen estar de uno a tres meses de navegación de los más opulentos mercados de consumidores. Ese tiempo puede acortarse radicalmente recurriendo al transporte aéreo, pero salvo en el caso de artículos de cuero de alta calidad y cueros de calidad superior, el costo anula las ventajas del tiempo. De ahí que el productor del país en desarrollo más distante esté en una situación de gran desventaja comparado con el productor del país desarrollado, y sería más aconsejable que desistiese totalmente de la producción de artículos de moda y se concentrase en artículos más corrientes aunque los márgenes de beneficio en este sector fuesen más pequeños.

El cuero y los productos de cuero se fabrican en empresas de diversos tamaños. Las fábricas más grandes suelen estar equipadas para producir artículos que se ajustan a las normas de calidad internacionales y pueden participar en el comercio de exportación. Las empresas pequeñas y medianas, que en muchos países cubren la



mayor parte de la capacidad de producción, no pueden ingresar actualmente en el campo de la exportación por razones económicas, pues no están en condiciones de producir productos de buena calidad en cantidad suficiente, debido a su tamaño y a su bajo nivel de mecanización.

Los pequeños fabricantes podrían pasar a ser exportadores mediante la producción en común. Pero mientras los procesos de las pequeñas curtidorías (con frecuencia rurales) no estén más normalizados, la producción de artículos en común resultará difícil. Este problema no se plantea en el norte de Nigeria, por ejemplo, que exporta grandes cantidades de cueros acortezados, de curtido vegetal, porque todos los curtidores utilizan procesos similares en condiciones casi análogas.

### Exportación de cueros semielaborados

Entre los cueros semielaborados figuran los piclados, los curtidos al cromo, los acortezados conforme al proceso vegetal tradicional y los cueros tratados mediante un proceso de reciente aplicación en el que se utiliza una cantidad mucho menor de tanino (*fringe tanned leathers*). Aunque la producción y exportación de cueros semielaborados ofrece ciertas ventajas económicas a un país en desarrollo, y aunque algunas de las etapas de elaboración pueden considerarse como un medio para el desarrollo de la industria, la producción de artículos semielaborados no debe ser el objetivo final de ninguna curtidoría. El precio de los cueros piclados y en estado "azul-húmedo" (*wet-blue*) sólo supone una utilidad mínima con respecto al que se obtiene por la materia prima. Así, en la Argentina se pagaban 7,40 dólares por los cueros curados con sal, 8,14 dólares por los cueros piclados y 8,51 dólares por los cueros en estado azul-húmedo. Estas pequeñas ventajas en los precios de exportación deben contrastarse con el posible precio de 10 a 11 dólares para los mismos cueros elaborados hasta su acortezado.

El proceso de piclado, que desde hace muchos años se viene aplicando a las pieles, especialmente a las de oveja, se ha aplicado recientemente a los cueros, sobre todo en los Estados Unidos. Pero no se han superado todavía los problemas iniciales y se ha tropezado con algunas dificultades al reelaborar cueros sometidos a dicho proceso. Las ventajas en materia de divisas no parecen indicar que el piclado sea una práctica que haya de adoptarse por razones lucrativas, salvo en el caso de grandes mataderos industriales que pueden realizar el trabajo en forma eficiente y económica. Desde luego, el piclado no es recomendable para las pequeñas curtidorías de países en desarrollo, pues para mantener la regularidad de la producción es imprescindible un control estricto del proceso, y una curtidoría pequeña, por lo común, no puede trabajar en esas condiciones.

También es preciso tener en cuenta que para elaborar cueros piclados y curtidos hasta el estado azul-húmedo es preciso importar grandes cantidades de productos químicos, con lo cual disminuye el aparente aumento de los ingresos de divisas. En una monografía presentada al Cuarto congreso de sociedades científicas de la industria del calzado de cuero e industrias afines, Budapest, 1970, se dice lo siguiente:

"A comienzos de 1969 se suscitó una gran controversia en torno a la conveniencia de exportar cuero. Se realizó un análisis imparcial... sobre las ventajas comparadas de la exportación de cueros de oveja al estado azul-húmedo y en curtido vegetal. Ese estudio demostró que las exportaciones de cueros

curtidos al cromo en estado azul-húmedo producen menos divisas, demandan menos mano de obra y menos tiempo y suponen elevados gastos de envasado y de transporte. Se recomienda que las exportaciones de azul-húmedo tengan lugar conjuntamente con las de cueros de curtido vegetal y sólo en detrimento de las exportaciones de materias primas"<sup>2</sup>.

Es posible que a determinadas curtidurías les resulte ventajoso producir cueros piclados y en estado azul-húmedo (gracias en muchos casos, a la estructura de los impuestos y otras exacciones que se aplican a los exportadores); pero desde el punto de vista global de la economía nacional la exportación de esos productos sólo reporta ventajas marginales con respecto a la de cueros y pieles en bruto.

Esto se explica por varias razones. Para producir cueros curtidos con materias vegetales puede utilizarse una gran cantidad de sustancias que se hallan en el país, si bien con frecuencia se la incrementa con taninos y otras materias auxiliares vegetales que deben importarse. Y otro hecho más importante es que la superficie utilizable de los cueros curtidos al estado azul-húmedo, independientemente de su acabado, tiende a ser mucho menor cuando están terminados que la de los cueros curtidos con materias vegetales; estas diferencias de superficie van del 8% al 20%<sup>3,4</sup>. Pese a esta pérdida de superficie, parece indudable que las exportaciones de cuero curtido en estado azul-húmedo continuarán aumentando a corto plazo. A largo plazo sus perspectivas parecen más inseguras, especialmente cuando se toma en cuenta la dificultad de clasificar y medir los productos así preparados; y lo más probable es que haya una tendencia a exportar material acortezado o en estado "listo para el acabado". Pero para ello habrá que esperar a que se resuelva el actual problema técnico: la dificultad de volver a mojar cueros acortezados al cromo.

Los cueros curtidos con materias vegetales tienen la ventaja de que su superficie utilizable es mayor, pero su producción requiere más reactivos químicos. Con todo, el precio de venta permite al productor resarcirse de ello con creces.

Ahora bien, los cueros curtidos con materias vegetales tienen varios defectos. Sólo es posible darles determinados colores y estilos, aunque los cueros cuyos defectos de grano se han eliminado tienen mejor "pulibilidad" que los cueros curtidos al cromo (lo cual permite eliminar más defectos antes del acabado). Desdichadamente, la fabricación de zapatos por moldeo hizo que perdiera popularidad el empleo de cueros curtidos con materias vegetales para palas de calzado. Se suponía que estos cueros, si estaban semiterminados al cromo, no eran adecuados a tal fin. Pero o cabe duda de que, si la reelaboración de los cueros acortezados con materias vegetales se realiza con el control debido, puede obtenerse un cuero satisfactorio para palas que además se puede utilizar en la fabricación de calzado por moldeo.

El proceso de reciente aplicación, que se caracteriza por el empleo de una cantidad mucho menor de tanino (*fringe vegetable tanning*), permite superar, según

---

<sup>2</sup>Y. Nayudamma y K. T. Sarkar, "Crust Leathers for Export: Some Problems", monografía presentada al Cuarto congreso de sociedades científicas de la industria del calzado de cuero e industrias afines, Budapest, 1970.

<sup>3</sup>*Ibid.*

<sup>4</sup>J. H. Atkinson y F. Scowcroft, "Preservation of hides and skins by 'Low Veg' or 'Fringe Level' Tanning for the Development of an Export Industry", monografía presentada al Seminario sobre desarrollo de las industrias del cuero y de sus productos en los países en desarrollo, proyecto regional para Africa, Viena, 1971 (mimeografiado).

parece, muchos de los problemas que plantea el precurtido al cromo hasta el estado azul-húmedo. El cuero puede medirse correctamente y con facilidad (en máquinas de cilindros rotatorios), sus defectos pueden verse fácilmente, es liviano y fácil de transportar, y se lo puede almacenar durante largo tiempo. Además, cabe suponer que el importador/reelaborador que aplique este proceso podrá coordinar plenamente su producción y darle gran flexibilidad si desea efectuar el recurtido empleando cromo, extractos vegetales o materias sintéticas, o incluso una combinación de todos esos materiales. Seguramente resultará útil en países que carezcan de recursos propios de tanino, pues las importaciones de esa materia pueden reducirse a un mínimo (un 7%-12%, de un material relativamente barato). A los cueros preparados conforme a este proceso se los está sometiendo a pruebas de mercado, y las primeras referencias indican que el producto dará los resultados que de él se esperan; es decir, que será posible recurrirlo para convertirlo prácticamente en cualquier tipo de cuero, por ejemplo, para palas de calzado, prendas de vestir, etc., pues adquirirá las cualidades que se persigan con el recurtido. Falta saber si la industria en las zonas de consumo estará dispuesta a pagar precios realistas por este material. Si pudieran obtenerse precios de exportación razonables, este tipo de cuero acortezado sería un útil sustituto de los cueros tratados al cromo en estado azul-húmedo, especialmente para los países que están desarrollando su industria de curtidos a nivel primario.

En algunos trabajos publicados recientemente se ha propuesto una mayor producción y exportación de cueros listos para el acabado. No cabe duda de que este tipo de producción es el más lógico para los países en desarrollo, pues les permite obtener la mayor cantidad posible de divisas y permite a la vez que el importador/consumidor dé al material el acabado necesario, conforme a la demanda en materia de estilos y colores. Elaborando los cueros hasta dejarlos listos para el acabado, los fabricantes se evitan la mayor parte de los problemas que entrafía la venta del cuero acabado, obteniendo no obstante en los mercados de exportación un precio que sólo es menor que el de los cueros acabados en 5 a 6 centavos por pie cuadrado. Como la comercialización de los artículos en esta forma redunda en beneficio del exportador y del importador, los cueros listos para el acabado deben constituir el objetivo final de las industrias del curtido en los países en desarrollo en el futuro inmediato.

Como se dijo anteriormente, las industrias del curtido de los países desarrollados están tropezando con problemas de producción. Como consecuencia, en casi todos los países que antes importaban cueros y pieles en bruto existen grandes mercados para el material preelaborado. En los países de Europa oriental con economías de planificación centralizada la importación de cueros y pieles ha aumentado mucho en los últimos cinco años. Pero las necesidades de estos países suelen atenderse mediante acuerdos comerciales nacionales o mediante convenios de trueque en gran escala, inadecuados para muchos países que producen cuero en pequeñas plantas. Esta mayor demanda de los países con economías de planificación centralizada ha sido atendida en gran medida por los proveedores de la América del Sur y de la India; y a ello se debe, en parte, la impresionante tasa de crecimiento de las exportaciones de cueros semielaborados de la Argentina.

En 1967, la Argentina exportó 1,2 millones de cueros curtidos; en 1968, la cifra había aumentado a 1,9 millones y en 1969 a 3,1 millones<sup>5</sup>. En estas cifras se incluyen tanto los cueros no acabados como los acabados, pero estos últimos

<sup>5</sup> CUERECON, *Guía comercial del cuero argentino* (1970). Buenos Aires.

constituyen sólo del 7% al 10% de las exportaciones totales de cuero. En los años precedentes, la mayor parte del resto era cuero en estado azul-húmedo, pero estos porcentajes han variado, y actualmente son superados por los de otros cueros semiacabados, como los acortezados tratados con materias vegetales y los recurtidos al cromo, listos para el acabado.

No hay duda de que otros países, con asistencia adecuada del gobierno, podrían emular el éxito de la Argentina. En este sentido, cabe señalar que la aplicación de gravámenes y/o impuestos a la exportación de cueros y pieles en bruto puede desempeñar un importante papel, siempre que los índices se ajusten rápidamente a las condiciones del mercado.

### Exportación de cueros acabados

La exportación de cueros acabados plantea dos grandes problemas. El primero es que en muchos países en desarrollo no se ha conseguido aún una técnica del acabado tan refinada como en los países desarrollados, con su tradición más antigua de elaboración del cuero. Esto se debe quizá a la inferioridad de los materiales empleados y a la falta de operarios calificados. Sin embargo, se efectúan grandes progresos en esta esfera, y es probable que la situación se modifique durante el próximo decenio.

Mayores son las dificultades que plantea el problema del color y de las exigencias de los consumidores. Las tentativas de exportación de los países en desarrollo han tropezado, por lo general, con los obstáculos de la longitud excesiva de los plazos de entrega y de la falta de un estrecho enlace sobre cuestiones de calidad, sustancia, sensación al tacto, etc. Al comprar cuero, el fabricante de zapatos acostumbra hacer al curtidor grandes pedidos sin especificar el color. En una fase posterior da instrucciones sobre el color de un porcentaje de su pedido y envía una muestra. Y luego espera que se reproduzca exactamente el color de la muestra y que los artículos así especificados le sean entregados en su fábrica en un plazo de dos a cuatro semanas. A la mayoría de los países en desarrollo no les ha resultado posible ajustarse a un calendario de esta índole aun recurriendo para ello al transporte aéreo. Por lo general, sus curtidorías han tenido que concentrar su actividad exportadora en cueros acabados en negro o marrón ordinarios. Por estos cueros no se pagan, sin embargo, precios tan elevados como por los cueros teñidos con colores "de moda".

Otra dificultad es que el tipo de arancel de los países importadores es más elevado para los cueros acabados que para los cueros semielaborados. Por ello, no es probable que los países en desarrollo consigan rápidos avances en la exportación de cueros acabados a los países desarrollados.

La concentración de esfuerzos en la producción de cueros acabados destinados a la fabricación de artículos o de calzado de cuero parece ser lo que ofrece mejores posibilidades para una plena realización del potencial de la industria del curtido. La exportación de artículos de cuero reporta mayores ingresos de divisas que la de cueros acabados. Más aún, la fabricación de dichos artículos proporciona mayores oportunidades de empleo para la mano de obra. Las curtidorías de los países en desarrollo podrían establecer sus propias dependencias de acabado en la propia zona geográfica de los mercados de consumo (probablemente en cooperación con curtidores o comerciantes ya establecidos en esos países). Esta posibilidad se examina más adelante.

Los posibles mercados para cueros acabados (no obstante los problemas arriba mencionados) son muy similares a los que existen para materiales semielaborados. Además, hay mercados en uno o dos países en desarrollo que han establecido recientemente fábricas de calzado pero que no tienen capacidad de curtido para satisfacer sus propias necesidades.

Un artículo, en concreto, que está recuperando su importancia en el comercio mundial son los cueros para suelas de calzado. En Italia las importaciones de este artículo han crecido de la manera siguiente (en miles de toneladas métricas)<sup>6,7</sup>:

1961	1962	1963	1964	1965	1966	1967	1968
0,11	0,22	0,90	1,83	2,92	3,69	8,26	9,9

Se espera que las necesidades italianas de cueros para suelas vayan en aumento, puesto que Italia no puede satisfacer la demanda - ocasionada por la exportación de calzado y de artículos de cuero - con sus propios recursos. El cuero para suelas ha de ser de buena calidad y ésta depende tanto de la materia prima como de su elaboración; este requisito puede que sea difícil de satisfacer para los pequeños productores de África y de Asia. Sus competidores en América del Sur tienen la ventaja de contar con un suministro abundante de cueros sin curtir de calidad más apropiada para su elaboración.

Además de la demanda de cueros acabados (en su mayor parte de palas de calzado de los colores corrientes) en los mercados tradicionales de Europa y de América del Norte, existe la demanda de los mercados de los países de Europa oriental con economías de planificación centralizada. Sin embargo, estos mercados son para grandes cantidades de materiales de calidad uniforme, cuyo suministro plantearía problemas a los curtidores de los países típicamente en desarrollo. Estos mercados resultan más idóneos para los exportadores de los mayores países de América del Sur, cuyas instalaciones permiten la producción en gran escala y que pueden negociar los difíciles "acuerdos de trueque" que suelen acompañar a dichos pedidos.

### Exportación de calzado de cuero

Ultimamente el consumo de calzado se ha estabilizado bastante en todo el mundo desarrollado y muestra sólo indicios de aumentos marginales. Sin embargo, la demanda de los países en desarrollo crece con bastante rapidez a medida que se eleva el nivel de vida y que se acelera el desarrollo urbano. A pesar de esta aparente nivelación del consumo en los países desarrollados, los países en desarrollo tienen buenas perspectivas para exportarles calzado de cuero. Este calzado, a diferencia del de plástico, requiere un fuerte insumo de mano de obra, y como el costo de dicha mano de obra en los países desarrollados es elevado, existe un amplio margen de competencia para los países donde ese costo es inferior.

<sup>6</sup> OCDE, *op. cit.*

<sup>7</sup> Centro de Comercio Internacional de la Conferencia de las Naciones Unidas sobre Comercio y Desarrollo (UNCTAD)/Acuerdo General sobre Aranceles Aduaneros y Comercio (GATT): *Principales mercados de cueros y pieles en bruto y curtidos de Europa occidental (1968)*, Ginebra.

Durante este último decenio han aumentado las exportaciones de Italia, España y otros países a América del Norte, Europa occidental y a los países de Europa oriental con economías de planificación centralizada, hasta tal punto que el comercio mundial del calzado ha sobrepasado la cifra de los mil millones de dólares. Sin embargo, estas exportaciones no han aumentado la producción nacional de los países importadores, sino que, por el contrario, han ocasionado una disminución de la producción local, con el resultado de que algunos países estén considerando la posibilidad de limitar sus importaciones de calzado. La repercusión de las importaciones sobre la producción nacional de algunos de los países más característicos puede verse en el cuadro 4.

CUADRO 4. PRODUCCION DE CALZADO CON PALAS DE CUERO EN DETERMINADOS PAISES  
(millones de pares)

	1965	1966	1968
Estados Unidos de América	535,2	535,9	529,5
República Federal de Alemania	122,7	117,3	119,1
Reino Unido de Gran Bretaña e Irlanda del Norte	128,3	119,6	110,8
Suecia	10,1	8,2	6,7

Fuente: Organización de Cooperación y Desarrollo Económicos (OCDE), *Las pieles y cueros y la industria del calzado en los países de la OCDE*, varios años, París.

El cuadro 5 ilustra el rápido aumento de las importaciones de calzado en determinados países.

CUADRO 5. IMPORTACIONES DE CALZADO EN DETERMINADOS PAISES  
(millones de dólares)

	1966	1967	1968	1969
Estados Unidos de América	190	263	388	488
República Federal de Alemania	144	134	174	212
Francia	34	41	57	86
Reino Unido de Gran Bretaña e Irlanda del Norte	63	73	79	85
Canadá	32	39	50	60
Bélgica-Luxemburgo	40	43	52	59
Suecia	35	43	50	59

Fuente: Oficina de Estadística de las Naciones Unidas, *World Trade Annual*, 1966-1968, Vol. III: 1969, Vol. IV, Walker, Nueva York.

El mismo proceso se está repitiendo en otros países europeos, aunque los volúmenes sean algo inferiores.

El cuadro 6 nos muestra que, dentro de las exportaciones de calzado, las de calzado de cuero son, con mucho, las más valiosas.

CUADRO 6. EXPORTACIONES DE CALZADO, POR TIPOS

	Valor de las exportaciones (millones de dólares)		Aumento de valor (%)
	1966	1968	1966-1968
Calzado de cuero	582,6	913,2	57
Polainas, botas, etc.	0,6	0,8	33
Calzado de caucho o de plástico	82,6	142,2	73
Calzado no especificado	1,1	2,9	164
Calzado con suelas de madera o de corcho	1,5	2,9	93
Otros tipos	17,5	9,7	Negativo
<b>Total</b>	<b>686,0</b>	<b>1.071,6</b>	<b>56</b>

Fuente: Oficina de Estadística de las Naciones Unidas, *World Trade Annual*, 1966, 1968, Vol. III, Walker, Nueva York.

Los países en desarrollo todavía no han conseguido hacerse con una parte importante del gran mercado del calzado de cuero, aunque se diría que están en buena posición para lograrlo si así lo desean. Conviene recordar nuevamente que la industria del calzado de los países en desarrollo cae dentro de dos categorías generales: los talleres artesanales pequeños, de larga tradición y con diversos grados de mecanización; y las grandes instalaciones muy mecanizadas, establecidas recientemente. Se examinan a continuación estas dos categorías y sus posibilidades de ingresar en los mercados internacionales del calzado.

#### *Talleres artesanales*

Los talleres artesanales no se han desarrollado demasiado, debido a que la mayoría de estos países se han concentrado en el suministro de calzado barato de producción en serie para los grandes mercados que ha creado el aumento del nivel de vida. Los talleres artesanales resultan idóneos para la producción de calzado clásico con viras y de pala y suela de cuero. Quizá sea éste el mejor calzado que se produce: es cómodo, muy duradero y las suelas y tacones pueden repararse muchas veces. Sin embargo, estos talleres tienen que hacer frente a la fuerte competencia de los nuevos establecimientos, recientemente desarrollados, de producción en serie, que fabrican zapatos más baratos de materiales plásticos y sintéticos y con un mínimo de cuero.

El consumidor medio presta gran atención al precio. Cuando se le da a escoger entre un zapato de producción en serie y un zapato de producción artesanal que, aunque muy superior en calidad, cuesta el doble que el anterior, escogerá invariablemente el primero. Aunque la diferencia de precio se deba en parte al costo del cuero y demás materiales de calidad superior que se utilizan en la producción artesanal, lo cierto es que dicha diferencia debe atribuirse principalmente a los mayores costos de la mano de obra. El taller artesanal produce entre un par y medio a cuatro pares de zapatos por persona y día (según el grado de mecanización) pero la instalación industrializada puede producir entre 12 y 16 pares de zapatos por persona y día (de cuero auténtico o de imitación). En consecuencia, en muchos países la producción artesanal se mantiene estacionaria e incluso está disminuyendo. Sin embargo, el productor artesanal capaz de fabricar unos buenos zapatos de cuero está en una excelente situación para aprovechar al máximo las materias primas naturales del país e incluso para emprender la exportación de zapatos que satisfagan los requisitos del mercado mundial.

En los actuales mercados internacionales, los precios más altos se pagan por los zapatos de palas y suelas de cuero, que son precisamente los que puede producir muy bien el taller artesanal semimecanizado. Los precios son, por lo general, inferiores a cuatro dólares el par, y a muchos posibles fabricantes tal vez les disuada de emprender la producción la idea de un beneficio tan bajo para un calzado enteramente de cuero. Sin embargo, si se les pudiera convencer de las ventajas de producir en grandes cantidades (en relación con su capacidad) y si los gobiernos prestaran cierta ayuda, no debiera resultarles difícil producir para la exportación. Pocos productores aislados son lo suficientemente grandes para tratar de conseguir, o para poder satisfacer; los pedidos que suelen hacerse. Resulta, por ello, indispensable formar asociaciones o cooperativas. Las cámaras de comercio de los países interesados son los mejores organizadores posibles de estas cooperativas que se encargarían de establecer contactos con las organizaciones de compra al por mayor de los Estados Unidos y de Europa o con los importadores de calzado y vendedores al por mayor de otras zonas. El principal problema consistiría en conseguir cierta uniformidad de la producción cuando los pedidos se repartieran entre varios artesanos; pero esta dificultad podría superarse con la asistencia técnica de órganos internacionales. Tal vez resultara también necesario que los gobiernos otorgasen "préstamos-puente" (créditos a la exportación) durante el período que media entre la fabricación y el recibo del pago del país importador, que es probablemente el período más difícil para el fabricante.

Las principales ventajas de este tipo de producción son su gran densidad de mano de obra y, lo que es quizá más importante —suponiendo que exista una industria del cuero— la posibilidad de producir en el país todas las materias primas, por lo que prácticamente no hacen falta divisas. En esto es diferente la economía de la producción artesanal de la de las grandes fábricas de producción en serie, para las que a menudo es preciso importar grandes cantidades de productos sintéticos, de caucho y de otros materiales antes de poder iniciar la producción.

### *Instalaciones para la producción en gran escala*

Las grandes instalaciones con un alto grado de mecanización establecidas recientemente en muchos países en desarrollo —a menudo en régimen de asociación con productores de otros países— han cumplido su función original de fabricar



calzado para satisfacer las necesidades internas del país. Su objetivo ha sido, por lo general, producir un calzado relativamente barato a base del empleo de materiales sintéticos tanto para las palas como para las suelas. Incluso en aquellos casos en que se han utilizado palas de cuero se ha recurrido al moldeo directo o a otros procesos similares. Sin embargo, estas instalaciones adolecen de diversos inconvenientes. En primer lugar, necesitan importar los materiales básicos utilizados. Muy pocos países en desarrollo producen cloruro de polivinilo, vinilo, caucho o sucedáneos del caucho. Aunque sus productos puedan resultar satisfactorios para el mercado interno, no suelen ser adecuados para la exportación. La competencia en la esfera del calzado de material sintético y plástico es sumamente fuerte. Incluso si un país en desarrollo deseara exportar este tipo de producto, su margen de beneficios absoluto y en divisas sería muy pequeño una vez descontado el costo de la importación de las materias primas.

Cuando primero se establecieron, estas fábricas de producción en serie eran capaces de producir calzado con palas y suelas de cuero y es de suponer que estarían en condiciones de competir en el mercado internacional del calzado. Sin embargo, como el calzado enteramente de cuero no representaba una fracción considerable de su volumen total de ventas, muchas fábricas cerraron sus secciones de fabricación en cuero, por lo que no pueden competir hoy en esta esfera tan lucrativa. Sin embargo, aquellas instalaciones que conservan aún la capacidad de producir calzado clásico, de pala y suela de cuero, podrían fácilmente competir en este mercado. Son, por lo general, bastante grandes para ser autosuficientes en lo que respecta a la investigación de mercados y a las ventas. Sin embargo, si se asocian con un grupo internacional, la política global del grupo puede tender a desalentar la entrada de un determinado país en el mercado de exportación.

### *Calzado de exportación*

Los zapatos que constituyen el grueso de las exportaciones a los mercados mundiales pueden dividirse en dos categorías: "clásicos" y de "fantasía". Algunos de los países de Europa oriental con economía de planificación centralizada han empezado a exportar calzado de tipo clásico; el principal exportador de calzado de fantasía es Italia. España y algunos países de América del Sur están intentando seguir los pasos de la industria italiana en este campo.

Italia ha conseguido el ritmo de expansión más rápido en el terreno de la exportación; sus exportaciones han aumentado a un ritmo extraordinario en estos últimos años. La estructura general de su producción se basa en el taller artesanal semimecanizado. Los pequeños talleres tienen la ventaja de su gran flexibilidad, ya que no necesitan recurrir a las grandes series de producción, como sucede con las instalaciones grandes y plenamente mecanizadas. En el caso del calzado de fantasía, el tamaño de cada lote es relativamente pequeño (comparado con los lotes del calzado clásico).

La decisión de ingresar en el mercado del calzado "clásico" o en el del "de fantasía" no resulta nada fácil. Es preciso estudiar las diferencias entre ambos tipos desde el punto de vista de la producción y de la venta. El calzado clásico puede producirse en grandes lotes, y no está sometido a cambios rápidos en el tipo de diseño. Sin embargo, la competencia en esta esfera es muy grande y los precios son muy bajos. Por ejemplo, Polonia exportó calzado de pala de cuero al Reino Unido a un precio medio de 2,08 libras el par en 1969. Como dicha cifra apenas basta para

cubrir el costo del cuero utilizado, son muy pocos los países en desarrollo para los que resultaría rentable la exportación de este tipo de calzado.

El calzado de fantasía, que Italia produce tan abundantemente, se comercializa a precios considerablemente más altos. Por ejemplo, el calzado masculino exportado al Reino Unido por Italia en 1969 alcanzó un precio medio de 3,82 dólares el par. Evidentemente, estos precios resultan mucho más atractivos. Claro está, que el calzado de fantasía exige una comercialización rápida y requiere por lo tanto un buen enlace entre el fabricante y el importador, según se comentó anteriormente; pero los beneficios que reporta parecen compensar con creces el esfuerzo adicional que requiere el ingreso en este mercado. Además, los precios que se pagan por el calzado de fantasía hacen económicamente viable la exportación de estos artículos por avión (a tarifas especiales preferentes), con lo que puede soslayarse en parte el problema de los plazos de entrega demasiado largos.

### Artículos de cuero

El comercio internacional de artículos de cuero ha crecido rápidamente durante el último decenio. Por ejemplo, las importaciones de los Estados Unidos aumentaron, en esta esfera, en un 135% entre 1964 y 1968. Las importaciones alemanas (República Federal) y austriacas aumentaron, durante este mismo período, en un 70% y en un 113%, respectivamente. Todo parece indicar que esta tendencia va a continuar. Como se indicó anteriormente, el impulso proviene del elevado costo de la mano de obra en muchos de los países importadores. Los artículos de cuero natural se fabrican, por lo general, en talleres artesanales, y el insumo de mano de obra es considerable. Por ello, los países que tienen mano de obra relativamente barata pueden aprovecharse de esta coyuntura. En los países desarrollados los costos de la mano de obra suponen a veces el 30% del precio en fábrica de los artículos de cuero. En los países en desarrollo esta cifra puede mantenerse entre un 10% y un 15%. Una mayor mecanización puede reducir los costos de mano de obra, pero por lo general los artículos de cuero no se prestan a la producción en serie. Los mercados que ofrecen mayores posibilidades para los artículos de cuero se encuentran en Europa y en los Estados Unidos.

Los canales de distribución de estas importaciones varían de un país a otro. En los Estados Unidos, y en uno o dos países europeos, las compras son efectuadas en su mayor parte por agencias mayoristas que representan a cadenas de tiendas, cooperativas o sindicatos de venta al por menor; en Europa las operaciones comerciales corren a cargo de pequeños importadores y agentes comerciales. Estas diferencias en los sistemas de compra tienen su interés para los posibles exportadores; las agencias de compra al por mayor suelen enviar representantes a visitar las zonas de fabricación, mientras que los agentes e importadores pequeños llevan a cabo, por lo general, todas sus gestiones por correo o por telégrafo.

En la mayoría de los países, las estadísticas sobre artículos de cuero suelen incluir un gran volumen de artículos que no son de este material, representando los verdaderos artículos de cuero una cifra muy inferior. Por ejemplo, el valor total de las importaciones de artículos de cuero por los Estados Unidos ascendió en 1968 a 94 millones de dólares, pero de esta cifra sólo 27 millones de dólares correspondían a verdaderos artículos de cuero.

Los artículos de cuero para la exportación pueden dividirse en tres categorías generales: tradicionales, clásicos y de moda o fantasía.

### *Productos tradicionales*

La mayoría de los países con industrias de cuero muy antiguas han desarrollado métodos tradicionales de trabajar el material. Esto ocurre especialmente en el Africa septentrional y en Asia, donde está muy extendida la práctica de trabajar a mano y teñir los cueros. El interés por el repujado y la configuración general del grano suele ser tan grande que se presta poca atención a la calidad del cuero, a la finura y regularidad del cosido, y al diseño general. Los países que han intentado exportar este tipo de artículo trabajado a mano han tenido muy poco éxito. Los turistas y visitantes tienen mucho interés en comprar artículos de este tipo como recuerdos de su viaje al extranjero, pero por lo demás, el mercado para semejantes productos es limitado.

Las principales ventajas de los productos tradicionales son que, por no ser artículos de moda, no es probable que haya que introducir cambios urgentes, las ventas pueden concertarse con tiempo, y suele bastar con un simple intercambio postal para tramitar los pedidos preliminares. Además, las exposiciones nacionales en otros países suelen asegurar ciertos mercados, aunque sean limitados.

Sería muy importante conseguir una elaboración más cuidadosa de algunas pieles. Por ejemplo, muchos países producen y venden bolsos de cocodrilo, de piel de serpiente y de piel de becerro con pelo a cuatro o cinco dólares, mientras que si este mismo material fuera curtido y elaborado como es debido y se lo convirtiera en un artículo bien acabado y de buen diseño podría reportar 40 ó 50 dólares.

Para evitar este gran despilfarro de recursos es preciso suministrar más asistencia técnica a los curtidores y artesanos rurales que trabajan el cuero. Ahora que los materiales plásticos y sintéticos han entrado en competencia directa con el cuero natural, es fundamental que todos los artículos de cuero que se vendan al público sean de buena calidad para mantener entre los consumidores el gran prestigio que el cuero natural sobradamente merece.

### *Productos clásicos*

Entre los productos clásicos cabe incluir: carteras portadocumentos; bolsas de compra; billeteros; monederos; joyeros; y los bolsos de mano, que siguen siendo uno de los artículos más populares en el comercio internacional. A simple vista se diría que los posibles exportadores debieran orientarse hacia este mercado. La demanda es grande y los importadores están dispuestos a pagar hasta 10 dólares por un bolso de cuero de vaca bien acabado. Sin embargo, por diversas razones, las ventas de los países en desarrollo en esta esfera han sido muy pequeñas.

Cuando una mujer paga 20 dólares por un bolso de cuero de diseño clásico, espera que le dé buen resultado posiblemente durante unos cinco años. También espera que los ajustes (es decir, cierres y asas) sean de la mejor calidad y que el acabado del cuero sea duradero y tenga cierto atractivo estético. La industria de muchos países en desarrollo no es capaz de satisfacer todos estos requisitos pues, aunque el diseño tal vez no plantee problemas (dado que puede copiarse de modelos ya aceptados), queda el problema de conseguir suministros de cuero de una calidad y de un acabado adecuados, y de encontrar operarios con la habilidad necesaria. Esto último tiene suma importancia y no ha sido debidamente valorado por los países en desarrollo. La regularidad del cosido y del redoblado de los bordes no suele estar a la altura de lo que el importador espera; de la misma manera, la calidad de los ajustes

suele estar por debajo de lo que se considera normal. Se diría, por ello, que los que mejor pueden acometer la exportación de artículos clásicos son aquellos países que ya tienen establecidas algunas industrias de artículos de cuero y que, por esa razón, ya tienen ciertas posibilidades de producir artículos de la alta calidad que exige el mercado internacional.

Los países carentes de una industria del cuero pero que deseen ingresar en este campo pueden alcanzar los niveles de calidad requeridos, si organizan programas de capacitación intensiva en un período de tres a cinco años. No debe, sin embargo, restarse demasiada importancia a los problemas que ello plantea. El éxito sólo es posible si hay un esfuerzo decidido por parte del gobierno o de grupos financieros privados. No se trata solamente de instalar unas cuantas máquinas sino de la capacitación global del personal. La mejor manera de llevar a cabo esta operación es hacerlo en asociación con un fabricante o con un importador de uno de los países importadores, que pueda asesorar en materia de estilos y de normas de acabado y buscar mercados para los artículos.

Debe autorizarse a los fabricantes la libre importación de los accesorios que vayan a utilizar en los artículos destinados a la exportación, de manera que puedan producir artículos de la calidad esperada en el mercado mundial. La ventaja del comercio en el sector de los artículos clásicos es que, como las modas no cambian, el tiempo no es problema y las transacciones pueden concertarse a larga distancia por correspondencia. Pudiera ser necesario considerar seriamente la posibilidad de dar capacitación en el empleo a los operarios a fin de satisfacer las normas de calidad que se exigen a este tipo de producto y de garantizar la uniformidad de la producción. Otra cuestión importante es la de la amalgamación o la cooperación de varias empresas para poder aceptar grandes pedidos.

Por lo general, los criterios de calidad del material y del trabajo que se aplican a los artículos clásicos son muy estrictos, y existe una fuerte competencia por parte de las industrias ya establecidas. A cambio del elevado precio que se paga por estos artículos, los importadores esperan una gran uniformidad en el producto. Puede que se dé un umbral de aceptabilidad más bajo si los artículos son lo suficientemente baratos, pero en el caso de estos productos el precio tiene una importancia secundaria. El consumidor, tanto si compra un bolso de 16 como de 20 dólares, esperará siempre que esté bien acabado. Si un país desarrollado produce un bolso a 10 dólares, éste se venderá al consumidor (habida cuenta de los márgenes de beneficio del mayorista y del vendedor al por menor) a 20 dólares. Un país en desarrollo puede conseguir producir un artículo similar a 7 dólares (ahorrándose un dólar en material y dos dólares en mano de obra); pero, una vez pagados los derechos de importación y los gastos del importador, el artículo se venderá al consumidor a 16 ó 17 dólares. Con un descuento tan insignificante el comprador seguirá esperando que el artículo sea de primera calidad.

### *Productos de fantasía*

El comercio experimenta últimamente una gran expansión en el sector de la industria de los artículos de moda o de fantasía. La dificultad con que aquí tropiezan los países en desarrollo es fundamentalmente el problema del enlace. Los productos pueden cambiar de estilo y de color tres y cuatro veces al año, y el importador espera que se le haga la entrega rápidamente para poder vender sus artículos cuando aún están de moda. De todos modos, tal vez valiera la pena tratar de superar este problema, ya que

los productos de fantasía no necesitan satisfacer criterios de calidad tan estrictos como los artículos clásicos anteriormente examinados. Lo fundamental es que el artículo tenga un aspecto atractivo. Su posible duración tiene mucha menor importancia que su apariencia, ya que hay muy pocas personas preocupadas por la moda que presten gran atención a las costuras y a los cierres, pues saben muy bien que si el producto les dura tres o cuatro meses habrá cumplido su finalidad.

Con los modernos servicios postales y de comunicación, el posible importador puede enviar muestras rápidamente al fabricante. Lo que han de preguntarse muchos países en desarrollo es si la industria local puede suministrar cuero de la calidad, el color y el acabado necesarios para un determinado artículo. La respuesta suele ser negativa ya que los colores de fantasía no suelen producirse en los países en desarrollo hasta pasados muchos meses de su introducción en los grandes mercados mundiales. Sin embargo, gracias a los últimos adelantos en la industria del curtido, el acabado está mejorando rápidamente y puede que, dentro de poco, puedan conseguir los colores de fantasía tan pronto como hagan falta.

Puesto que América del Norte y Europa occidental son el centro de la fabricación de artículos de cuero, y poseen los mercados más importantes para los posibles exportadores, todo productor que desee ingresar en el mercado de exportación necesitará establecer una relación estrecha con los grupos importadores de estas zonas. Esta cooperación estrecha es el medio de lograr que el fabricante reciba muestras y notificaciones por adelantado de los cambios en la moda, con tiempo suficiente para la fabricación y el envío del producto a esos mercados.

En Europa, muchos fabricantes de artículos de cuero se enfrentan con la fuerte competencia de los países mediterráneos, cuyas escalas de salarios son más bajas. A algunos de estos fabricantes les gustaría indudablemente asociarse con grupos de fabricantes de países en desarrollo, que estuviesen dispuestos a producir artículos de conformidad con unas especificaciones precisas. El fabricante del país europeo conseguiría con ello reducir sus costos de mano de obra, y el del país en desarrollo podría aprovecharse de patrones ya preparados y de estilos que se ajustaran a las últimas modas, y tendría a su disposición la organización de ventas del fabricante europeo. Esto podrá parecer un modo poco acertado de ingresar en el mercado, ya que evidentemente el fabricante del país en desarrollo no obtendría una participación demasiado alta en los beneficios. Se convertiría, de hecho, en un proveedor de materiales y de mano de obra más baratos. Pero, si consiguiera establecerse e introducir sus productos sobre esta base, puede que le resultase posible, tras algunos años de funcionamiento, independizar progresivamente sus actividades. Habría conseguido elevar su pericia técnica a un nivel aceptable, y habría descubierto los mercados accesibles, los contactos que debería establecer y los precios que podría conseguir por sus productos.

Legados a este punto, tal vez proceda efectuar un examen más detenido del mercado estadounidense, dado que es el mayor del mundo. El valor de las importaciones en la categoría general de los artículos de cuero alcanzó, en 1964, los 40,2 millones de dólares; subió a 94,7 millones de dólares en 1968, lo cual supone un aumento del 135% aproximadamente; y se espera que las cifras de 1969, cuando se publiquen, sobrepasen los 100 millones de dólares. Las posibilidades del mercado son todavía mayores, pues la parte correspondiente a las importaciones, en comparación con el consumo total de los Estados Unidos todavía es pequeña, aunque va en aumento, como puede verse en el cuadro 7.

CUADRO 7. PORCENTAJES DEL CONSUMO TOTAL DE ARTICULOS DE CUERO EN LOS ESTADOS UNIDOS CORRESPONDIENTES A LAS IMPORTACIONES

<i>Categoría</i>	1963	1967
Artículos de viaje	4,7	3,5
Bolsos y monederos	5,1	13,1
Pequeños artículos de cuero	1,4	3,8
Total	4,1	7,6

*Fuente:* Centro de Comercio Internacional UNCTAD/GATT (1969), *Los principales mercados de productos de la industria del cuero en América del Norte y en Europa occidental*, Ginebra.

Los artículos de cuero natural supusieron tan sólo alrededor de un 29% del total de las importaciones en la categoría de artículos de cuero. Del valor total de 27,4 millones de dólares que alcanzaron las importaciones de artículos de cuero natural en 1968, la importación de bolsos supuso, con mucho, la partida más importante —17,3 millones de dólares; la importación de billeteras, carpetas y otros artículos planos supuso un total 6,2 millones de dólares; la de artículos de viaje, etc., 3,2 millones de dólares; y la de estuches para instrumentos musicales, pipas y petacas, 0,7 millones de dólares. Hay indicios de que el mercado de bolsos, billeteras, etc. de cuero natural seguirá creciendo.

Los demás mercados —principalmente en Europa— presentan por lo general las mismas características que el estadounidense. Si existe alguna diferencia básica tal vez consista en que el mercado europeo da mayor importancia a la calidad y al estilo que el norteamericano. La mayor parte de los países importan dos clases de productos: artículos de alta calidad y elevado precio, cuya fabricación puede que no esté al alcance de los productores de los países en desarrollo; y artículos de características más corrientes, de producción en serie y venta en grandes cantidades, con precios considerablemente más bajos y criterios menos estrictos, cuya fabricación no debe plantear demasiados problemas a los fabricantes de los países en desarrollo. En Europa, el porcentaje de artículos de muy buena calidad es mucho más elevado que en los Estados Unidos, y se espera que incluso el artículo producido en serie sea bueno.

Los importadores esperan del fabricante que ofrezca una gama completa de artículos en diversos estilos presentados en folletos con ilustraciones de color. Al posible exportador le resulta muy difícil no defraudar tales esperanzas, ya que para producir u ofrecer una gama completa de artículos en diversos estilos suele hacer falta que se haya formado previamente un consorcio de productores (o cooperativa), y además la producción de folletos o prospectos de buena calidad resulta muy cara.

El siguiente extracto sacado de *Los principales mercados de productos de la industria del cuero* parece resumir muy bien la situación:

“El comercio de artículos de cuero está en su mayor parte integrado por productos que dependen de la moda o de las preferencias del consumidor. Existe un mercado para los productos exóticos, pero es muy limitado. Los fabricantes extranjeros no tendrán éxito en su oferta de artículos de cuero en el mercado

norteamericano si los han producido sin conocer las tendencias de dicho mercado, las preferencias de los consumidores, etc. Si los nuevos proveedores de países en desarrollo consiguen ofrecer productos aceptables, tendrán posibilidades de introducirse en el mercado. Las importaciones por los Estados Unidos de artículos de cuero han aumentado muy rápidamente a expensas de la industria nacional, que tiene que hacer frente a unos costos salariales elevados y a los precios en alza de las materias primas y especialmente del cuero. El grado de dependencia de los artículos de cuero importados sigue siendo bajo —el promedio de 1967 fue de 7,6%— pero cabe suponer que las importaciones de dichos artículos seguirán creciendo a corto plazo.

“El mercado de artículos de cuero es, sin duda alguna, un mercado de compradores, con numerosos proveedores compitiendo entre sí, y las importaciones de estos artículos —sobre todo de los de cuero natural— proceden en su mayor parte de países de Europa occidental con vinculaciones muy antiguas y estrechas con los Estados Unidos. Las importaciones procedentes de países en desarrollo son, salvo contadas excepciones, puramente marginales. Los bolsos y otros productos similares son los principales artículos importados, y suponen más de un 60% de las importaciones totales. Sin embargo, este parece ser el mercado más difícil para los países en desarrollo, puesto que la moda (diseño, color, tamaño, material) constituye uno de los principales factores de la comercialización. La moda la crean los fabricantes de Europa occidental, principalmente los italianos y los franceses, así como los fabricantes norteamericanos. Los fabricantes de países en desarrollo, alejados de los centros de la moda, se encuentran evidentemente en situación desventajosa, a no ser que consigan establecer una vinculación lo suficientemente estrecha con empresas en los Estados Unidos que puedan darles información sobre el mercado, instrucciones y asesoramiento con la mayor celeridad posible”<sup>8</sup>.

---

<sup>8</sup> Centro de Comercio Internacional UNCTAD/GATT (1969), *Los principales mercados de productos de la industria del cuero en América del Norte y en Europa occidental*, Ginebra.

### III. PROMOCION DE LAS EXPORTACIONES Y MEDIDAS PARA HACER FRENTE A LOS PROBLEMAS DE EXPORTACION

Los problemas con que tropiezan los posibles exportadores varían mucho de un país a otro. En este capítulo se tratan algunos problemas de diversos sectores de la industria del cuero que son comunes a la mayoría de los países exportadores y se sugieren posibles métodos para su solución.

#### Cueros semielaborados

Para exportar cueros semielaborados es preciso disponer primeramente de cueros bien curtidos y económicos. Diversos proyectos internacionales y bilaterales se han ocupado de la producción de cueros, y las curtidurías de muchos países en desarrollo han hecho progresos técnicos y han mejorado su producción. El principal problema consiste en decidir en qué forma debe exportarse el cuero.

Se diría que las economías de la mayor parte de los países en desarrollo se beneficiarían si, en vez del piclado o adobo preliminar y del precurtido al estado azul-húmedo (*wet-blue*), se emplease cualquiera de los métodos de curtido en seco, con los que se obtienen cueros en pasta, curtidos al vegetal, al cromo, o curtidos al cromo y recurtidos al vegetal, listos ya para el acabado final. Sólo estos cueros curtidos en seco parecen reportar aumentos considerables al "valor añadido" y consiguientemente a las ganancias en divisas. Para fomentar la exportación de estos artículos, los gobiernos podrían introducir un sistema de gravámenes diferenciales sobre la exportación. Muchos países que gravan la exportación de materias primas, no suelen hacer lo mismo con la exportación de cuero azul-húmedo. Esta actitud no parece justificada, habida cuenta de los escasos beneficios en divisas que reporta este artículo. Sería más inteligente gravar con el 50% del impuesto a la exportación al cuero en estado azul-húmedo, eximir completamente de impuestos a la exportación de cueros curtidos en seco y otorgar bonificaciones a la exportación de cueros ya acabados. (Pudiera suceder, sin embargo, que esta política no fuese compatible con lo convenido en algunos acuerdos comerciales internacionales.)

Muchos países deben reexaminar los derechos de importación con que gravan a los productos químicos y a la maquinaria. El tener que pagar derechos de importación sobre estos artículos obstaculiza los esfuerzos de algunas curtidurías por exportar a precios realistas. Los gobiernos deberán también estudiar la posibilidad de compensar con prontitud a los fabricantes por los derechos de importación que hayan tenido que pagar por estos materiales. Algunos países han tomado ya medidas en este sentido.

Las misiones comerciales gubernamentales pueden, sin lugar a duda, desempeñar un papel importante en el fomento de las exportaciones y en la búsqueda de



mercados para cueros semielaborados, pero cuando se trata de cueros casi acabados suele resultar difícil aunar productos y también, en consecuencia, encontrar salidas para los productos de más de una curtidoría. Esto abona, pues, los argumentos a favor del establecimiento de contacto directo entre el curtidor del país en desarrollo y el curtidor que vaya a darle su acabado al producto en el país importador. De este modo, el importador del país desarrollado podrá prestar asesoramiento técnico al productor. Este sistema ha dado siempre buenos resultados, ya que una vez superados los problemas iniciales del precio y de la regularidad en la calidad, se suele establecer una relación de mutua confianza que contribuye a dar mayor fluidez a las transacciones. Los pequeños curtidores, para los que sería evidentemente imposible entrar en relaciones directas de esta índole con curtidores y comerciantes extranjeros deben organizarse a este fin en algún tipo de cooperativas.

La instalación, por los países en desarrollo, de plantas de acabado en los países desarrollados es un método que también se recomienda para aprovechar todo el valor de los cueros que se exportan en estado semielaborado. Ofrece la ventaja adicional de que el productor obtiene siempre información de primera mano sobre el mercado. La dificultad de este sistema está en que requiere abundantes fondos de explotación para su buen funcionamiento. Sería necesario pagar los gravámenes, los gastos de transporte, etc., correspondientes al material que se importara al país donde estuviera el mercado, y no se obtendría ningún ingreso hasta la venta de los artículos ya acabados; sería preciso pagar al curtidor (al menos en parte) en el momento mismo de la expedición de la mercancía, y se necesitarían fondos para financiar las existencias de cueros semielaborados almacenados en la planta de acabado. Son pocos los curtidores de países en desarrollo que se encuentran en condiciones de financiar y hacer funcionar una organización de este tipo, aunque, teóricamente, sea la que les ofrece mejores oportunidades de exportar sus productos. Los organismos públicos no son necesariamente los más indicados para dirigir una operación de esta índole; la compra por una cooperativa de curtidores de una planta de acabado pudiera ser la solución que reportase mejores resultados económicos, con tal de que obtuviera el respaldo financiero necesario. Este sistema ha sido probado tanto en Europa como en los Estados Unidos, y los resultados fueron buenos mientras hubo escasez de cuero en el mercado, pero toda disminución en las ventas perjudicaba mucho a la planta de acabado.

Cualquiera que sea el tipo de exportación que se lleve a cabo, se debe recomendar sin reservas el establecimiento por el Estado de un "programa de garantía de los créditos para la exportación", en virtud del cual se pagaría al curtidor en el momento de la expedición de la mercancía. Los importadores suelen resistirse a otorgar cartas de crédito irrevocables antes de haberse convencido de que el curtidor es digno de toda confianza. En un principio, se le suele dar al curtidor una carta de crédito revocable, que éste debe utilizar como pueda. Por consiguiente, las garantías gubernamentales son las que más útiles pueden resultar para dar impulso a las exportaciones.

En muchos países existen demasiados trámites administrativos que obstaculizan la exportación, lo que disuade a muchos pequeños productores o les obliga a utilizar agentes cuyos servicios les resultan demasiado onerosos.

Es preciso reconocer que, hasta la fecha, el mayor obstáculo al aumento de las exportaciones de cueros semielaborados procedentes de los países en desarrollo ha sido la irregularidad de su suministro. Esto ha obligado a los curtidores e importadores de los países desarrollados a adoptar una actitud cautelosa en sus tratos

comerciales con productores de países en desarrollo, por lo cual tardan bastante en concertar nuevos contratos. La situación no ha mejorado con la producción de cueros en estado azul-húmedo: muchos curtidores/importadores de los países desarrollados se quejan de las irregularidades en la producción de estos precurtidos al cromo en lo que respecta al porcentaje y al tipo de cromo utilizado, a defectos en las pieles, o, lo que quizá sea más importante, a errores de medición en ese estado húmedo. (Estos problemas no se plantean cuando la curtiduría del país en desarrollo está directamente asociada con la curtiduría o el importador del país desarrollado.) Hay tres maneras de abordar este problema:

- a) El establecimiento de institutos de normalización por parte del Estado o de las industrias interesadas para ensayar y medir los productos antes de su exportación. Esto sería costoso e impracticable si hubiese de llevarse a cabo con todos los lotes, pero pudiera resultar útil si se efectuasen pruebas por muestreo aleatorio.
- b) La intensificación de la capacitación técnica del personal empleado en las curtidurías, lo que daría mayor uniformidad y fiabilidad a las operaciones de curtido, clasificación y medición. Los organismos internacionales prestan su asistencia en materia de capacitación a la industria del cuero de muchos países. Sin embargo, el número de auxiliares técnicos disponibles está aún muy por debajo de las necesidades.
- c) Una imposición inteligente de gravámenes a las exportaciones con la que se podría desalentar al precurtido al estado azul-húmedo y encaminar a la industria del curtido hacia procesos más económicos que plantearan menos problemas técnicos.

### Cueros acabados

Debido a la índole del comercio de los cueros y a las exigencias cambiantes de la moda, no les es fácil a los países en desarrollo exportar cueros ya acabados. Pueden exportar cueros en colores negros y marrones normales, pero estas exportaciones tropiezan con una fuerte competencia, debido a que son muchos los países que intentan exportar artículos parecidos. A los países en desarrollo no les es fácil producir los cueros de fantasía de cotización más alta. Esto es particularmente cierto cuando el acabado tiene que producir un efecto determinado, como sucedió con el "lustre húmedo" (*wet look*) que se popularizó hace poco. Al principio, los fabricantes y proveedores de pigmentos de la mayor parte de los países en desarrollo no consiguieron reproducir este tipo de cuero, y pasaron de seis a ocho meses hasta que sus curtidurías pudieron hacerlo —habiendo bajado ya los precios para entonces y siendo satisfecha la demanda del mercado por curtidurías de gran experiencia. Los gobiernos podrían ayudar a solucionar este problema con una actitud más liberal en lo que respecta a la importación de productos químicos, sobre todo cuando son necesarios para el acabado de cueros destinados a la exportación. Muchos gobiernos prohíben la importación de materiales de acabado, por considerar suficiente la producción nacional. Sin embargo, las industrias proveedoras de materiales de acabado de los países en desarrollo no suelen estar a la altura de sus homólogas de los países más adelantados. Algunos gobiernos autorizan dichas importaciones una vez que ha quedado demostrada su necesidad, pero este procedimiento suele ser tan largo que el curtidor no puede conseguir sus materiales con tiempo suficiente para atender a la demanda del momento.

### Calzado y artículos de cuero

El establecimiento de almacenes y de salas de exposición en los mercados extranjeros contribuiría grandemente a promover las exportaciones de calzado y de artículos de cuero. Esto pudiera correr a cargo de un organismo público o de cooperativas constituidas al efecto. El sistema presenta muchas ventajas: el comprador puede recibir su pedido inmediatamente; puede examinar la calidad del producto que se le ofrece; puede aceptar algún modelo de zapato de los expuestos a condición de que se introduzcan ciertas alteraciones. La larga demora que suele haber entre los encargos de calzado y el recibo de la mercancía de los países en desarrollo es lo que disuade a muchos posibles importadores. Estos desconfían también de hacer pedidos de varios miles de pares de zapatos sobre la base de una sola muestra. El poder ver la mercancía almacenada en grandes cantidades contribuye a disipar considerablemente sus dudas.

Se establezcan o no almacenes o salas de exposición en el extranjero, conviene que los fabricantes artesanales de calzado y de artículos de cuero formen cooperativas sin lazos demasiado estrechos, a fin de poder aceptar grandes pedidos, que luego se reparten entre los afiliados.

El gobierno debe ayudar a los pequeños fabricantes a mejorar su maquinaria mediante créditos y subvenciones al efecto. En muchos países sólo se otorga esta asistencia a las empresas más grandes. Convendrá, pues, estudiar el medio de ayudar al pequeño fabricante a conseguir un grado de mecanización razonable. Deberá al menos poseer máquinas de coser de buena calidad, y quizá incluso máquinas de ahormar, si se pretende que llegue a producir calzado de calidad apta para la exportación. Los gobiernos deben comprender que este es el tipo de productor que mejor puede aprovechar los recursos de cueros del país, puesto que puede producir un zapato enteramente de cuero o un "bolsa de cuero natural hecho a mano" de calidad exportable, sin emplear apenas materiales importados.

## IV. CONCLUSIONES

En Europa, los Estados Unidos y otros países hay grandes mercados para cueros en diversas fases de elaboración y para productos de cuero. También existen ciertas cuestiones que las industrias de los países en desarrollo deben abordar seriamente si desean introducirse firmemente en estos mercados.

Los posibles exportadores deben conocer mejor los tipos, las calidades y los diseños de los productos que exigen los mercados extranjeros. Para mejorar la calidad, las curtidorías y fábricas necesitan más técnicos altamente calificados, y es preciso utilizar mejor los institutos nacionales de investigación. Con respecto al estilo de los artículos acabados, el fabricante tendrá que tomar una decisión en función de sus posibilidades técnicas; puede ingresar en el mercado de artículos "clásicos", que si bien exige niveles de calidad y de regularidad muy altos, ofrece continuidad y estabilidad en los estilos; y la otra alternativa que se le ofrece es el ingreso en el mercado de artículos "de fantasía", en el que la calidad del trabajo no precisa ser tan elevada y se consiguen precios muy altos, pero los estilos cambian rápidamente y es imprescindible atender con celeridad a los pedidos. Mientras el fabricante no produzca exactamente el artículo justo para el mercado, no podrá conseguir pedidos, por mucha asistencia para promoción de las exportaciones que se le preste.

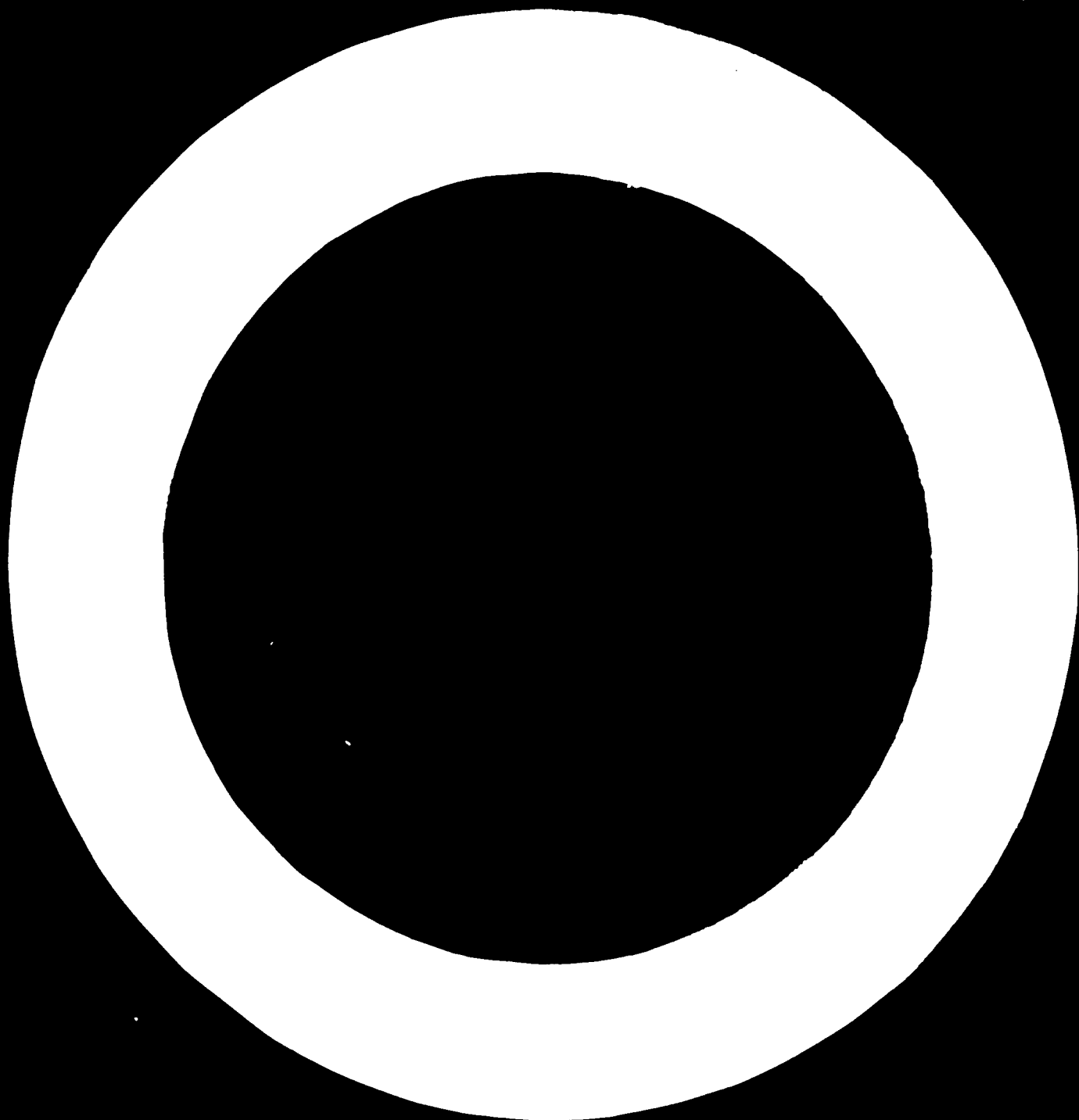
El conseguir canales o relaciones comerciales es lo que, por lo general, presenta mayores dificultades a los posibles fabricantes. Mientras éstos no hayan logrado establecer buenos arreglos de trabajo con importadores y agentes en mercados extranjeros, no conseguirán vender sus mercancías en cantidades considerables. Estos contactos son necesarios para mantener al día al fabricante sobre las características de la demanda en determinados mercados y para facilitar sus ventas. Para superar los inconvenientes de esta falta de contactos, debida a menudo al pequeño tamaño de la empresa fabricante, se sugiere la organización de éstas en cooperativas o consorcios. Tales cooperativas, que podrían aceptar grandes pedidos, tendrían recursos suficientes para financiar "viajes comerciales" de alguno de sus miembros en representación de todos ellos. En esta fase preliminar, también puede ser útil el recurrir con más frecuencia a las misiones comerciales estatales.

Grupos de curtidores de países en desarrollo podrían instalar plantas de acabado en los países importadores. El establecimiento de almacenes o de salas de exposición en los mercados extranjeros pudiera contribuir a superar muchas de las dificultades con que tropieza la exportación de artículos de cuero acabados. Aunque estos sistemas requieren fuertes desembolsos de capital, contribuyen más que ningún otro a facilitar la entrada de los exportadores en nuevos mercados que les ofrezcan grandes volúmenes de ventas.

La ayuda más eficaz que el gobierno puede prestar a los exportadores consiste en simplificar los trámites administrativos en materia de exportación, suprimir o reembolsar los derechos de importación pagados por los productos químicos y los accesorios (cuando el producto sea exportado ulteriormente), y ayudar a los fabricantes pequeños y medianos a obtener subvenciones financieras para modernizar

sus instalaciones. En algunos casos los gobiernos deberán reexaminar los impuestos que gravan la exportación de cueros y de pieles en bruto con miras a fomentar la exportación de productos ya elaborados de valor muy superior.

Los organismos internacionales deben continuar e intensificar la asistencia prestada para la capacitación de tecnólogos y de auxiliares técnicos tanto en centros de enseñanza como en las fábricas. Deben emprenderse estudios sobre los problemas con que tropieza cada país en la exportación de los artículos considerados, y renovarse los esfuerzos para difundir las conclusiones de dichos estudios entre los fabricantes.



### HOW TO OBTAIN UNITED NATIONS PUBLICATIONS

United Nations publications may be obtained from bookstores and distributors throughout the world. Consult your bookstore or write to: United Nations, Sales Section, New York or Geneva.

### COMMENT SE PROCURER LES PUBLICATIONS DES NATIONS UNIES

Les publications des Nations Unies sont en vente dans les librairies et les agences dépositaires du monde entier. Informez-vous auprès de votre librairie ou adressez-vous à: Nations Unies, Section des ventes, New York ou Genève.

### КАК ПОЛУЧИТЬ ИЗДАНИЯ ОРГАНИЗАЦИИ ОБЪЕДИНЕННЫХ НАЦИЙ

Издания Организации Объединенных Наций можно купить в книжных магазинах и агентствах во всех районах мира. Наведите справки об изданиях в вашем книжном магазине или пишите по адресу: Организация Объединенных Наций, Секция по продаже изданий, Нью-Йорк или Женева.

### COMO CONSEGUIR PUBLICACIONES DE LAS NACIONES UNIDAS

Las publicaciones de las Naciones Unidas están en venta en librerías y casas distribuidoras en todas partes del mundo. Consulte a su librero o diríjase a: Naciones Unidas, Sección de Ventas, Nueva York o Ginebra.

Printed in Austria

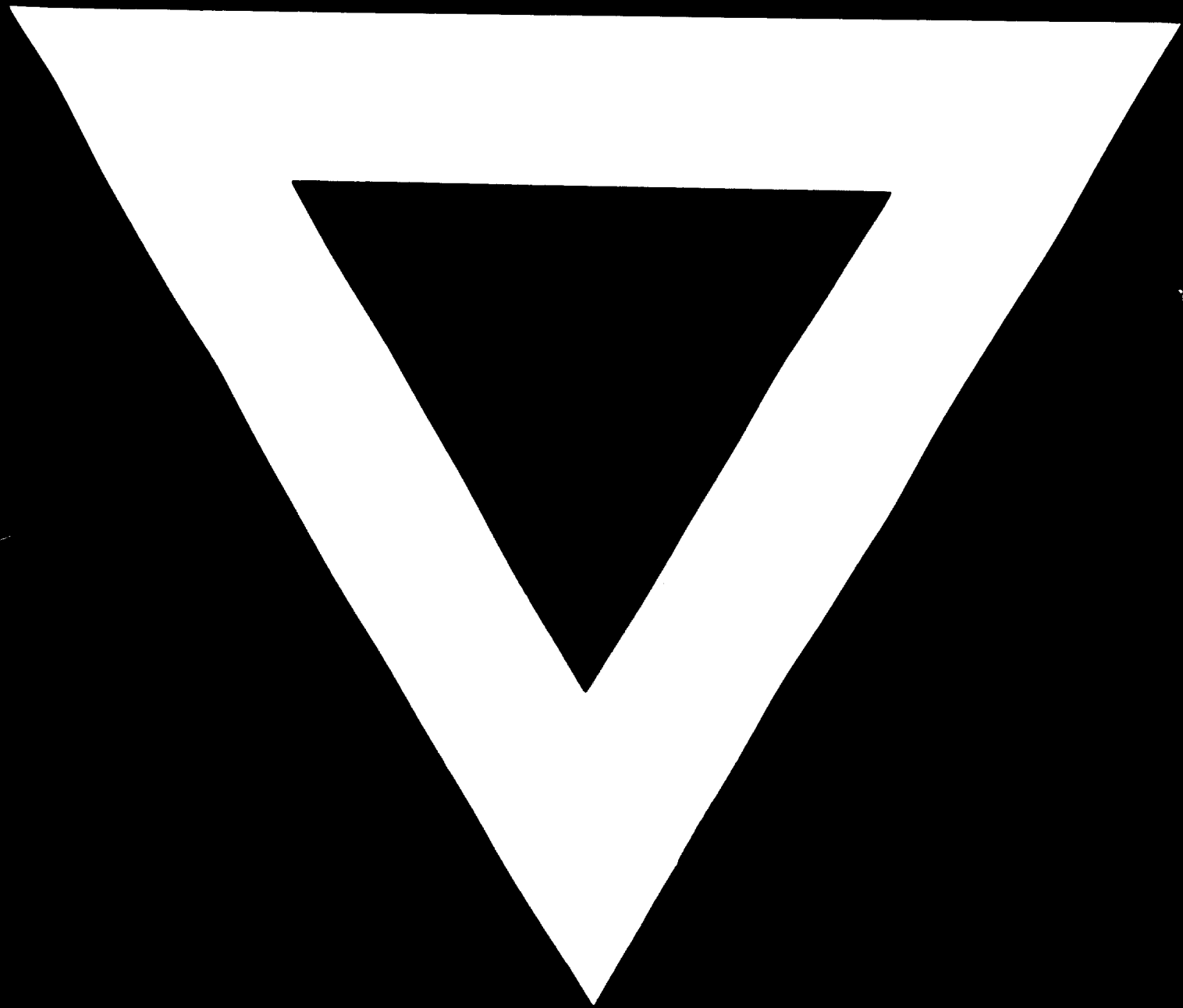
Price: \$U.S. 1.00  
(or equivalent in other currencies)

United Nations publication

72-5773-March 1973-800

Sales No.: S.72.II.B.21

ID/90



**3 - 12 - 74**