

Oficina Económica y Comercial
de la Embajada de España en Hong Kong

HONG KONG: Mercado del Cuero

HONG KONG: Mercado del Cuero

Este estudio ha sido realizado
por la Oficina Económica y
Comercial de la Embajada de
España en Hong Kong

Marzo 2005

ÍNDICE

RESUMEN Y PRINCIPALES CONCLUSIONES	7
 INTRODUCCIÓN	10
1. DEFINICIÓN Y CARACTERÍSTICAS DEL SECTOR Y SUBSECTORES RELACIONADOS	10
1.1 Productos objeto del estudio.	10
1.2 Situación del sector a Nivel Mundial	16
1.3 Situación del sector a Nivel Nacional	19
2 METODOLOGÍA DEL ESTUDIO	21
2.1 Estudio Secundario	21
Visitas a empresas y fábricas	21
Entrevistas con los operadores del sector	21
Análisis y Edición	22
1. ANÁLISIS CUANTITATIVO	23
Tamaño de la oferta	24
Análisis de los componentes de la oferta	26
2. ANÁLISIS CUALITATIVO	54
2.1 Obstáculos comerciales	54
2.2. Producción	59
 CANALES DE DISTRIBUCIÓN	69

1. ANÁLISIS CUANTITATIVO	69
1.1 Vías de distribución	69
Lista de los distribuidores más importantes	77

IV ■ ANÁLISIS DE LA DEMANDA **90**

1. EVALUACIÓN DEL VOLUMEN DE LA DEMANDA	90
1.1 Posición de China dentro del mundo del cuero	90
1.2 Catalizadores de la demanda	90
El ingreso en la Organización Mundial de Comercio (OMC)	93
El acuerdo de Libre Comercio entre Hong Kong y China.	94
1.3 Tendencias de la demanda	95
1.4 Tendencias de la industria	97
1.5 Tendencias Tecnológicas	98
1.6 Tendencias Medioambientales.	99
1.7 Matriz DAFO	101

V ■ ANEXOS **101**

1. INFORMES DE FERIAS	101
1.1 Ferias y muestras comerciales	107
2. LISTADO DE DIRECCIONES DE INTERÉS	111
2.1 Lista de los principales agentes e importadores de HONG KONG	111
2.2 Lista de los principales agentes del mercado chino	161
3. BIBLIOGRAFÍA	174

HONG KONG: MERCADO DEL CUERO - 2005

3.1 Hong Kong	174
3.2 China	174
3.3 España	174
4. LISTA DE ENTREVISTADOS	174
4.1 Estudio previo	174
5 PUBLICACIONES DEL SECTOR	176
5.6 Principales revistas de cuero y piel en China.	176
6 DIRECCIONES WEB DE INTERÉS	177
7 ORGANISMOS PÚBLICOS ESPAÑOLES EN CHINA	178
8 ORGANISMOS RELACIONADOS CON EL SECTOR	180

RESUMEN Y PRINCIPALES CONCLUSIONES

Presentación de los resultados del estudio

El mercado chino del cuero se encuentra en rápida expansión.

China es el centro más importante de producción y exportación de productos de cuero en el mundo.

El crecimiento de su industria de calzado ha sido fortísimo. Esto no sólo ha alimentado la demanda para cuero local, sino también para materiales importados.

Hong Kong es una entrada clave a este mercado y continuará siéndolo en el futuro.

Análisis de la demanda

Se registra un crecimiento en volumen y en valor en todas las partidas, lo que indica el constante desarrollo de este mercado.

Los cueros chinos ocupan posiciones de importancia en todas las partidas estudiadas y en el caso de los cueros de caprino la cuota de mercado en valor es del 63%. Conviene resaltar que China crece de manera sostenida en todas las partidas.

La posición de España es moderadamente buena en general y particularmente buena en el caso de los cueros de ovino. Nuestro principal competidor, Italia, obtiene mejores resultados en todas las partidas y mantiene buenas tasas de crecimiento.

Las exportaciones españolas crecen en volumen y en valor.

Distribución

La distribución en Hong Kong es bastante corta y sencilla, con importadores y agentes que utilizan Hong Kong para hacer llegar las importaciones hasta China y para exportar los productos chinos al resto del mundo. También resulta más barato entrar en Hong Kong que hacerlo en China continental.

En China, la distribución es más compleja: los importadores y exportadores tienen que evitar perderse en procedimientos largos y pesados y tienen que pagar aranceles a la importación en las aduanas chinas.

Los mejores clientes son sin lugar a dudas las Joint Ventures ya que venden a mercados de exportación y necesitan mayor cantidad de materiales importados.

Los distribuidores de Hong Kong siguen siendo los mejores socios para introducirse en el mercado chino. Aunque cada vez soportan más la competencia de operadores chinos que tratan de comerciar directamente con los proveedores extranjeros.

Perspectivas para el mercado del cuero en Hong Kong y China

Hay buenas perspectivas para los exportadores de materiales de alta calidad.

Los fabricantes chinos de productos de cuero tratados no se limitarán sólo a competir en el segmento de precios bajos, sino que intentarán penetrar en el segmento de precios intermedios y de esta forma necesitarán materias primas de mayor gama y calidad.

China tiene una espectacular capacidad para copiar y está experimentando una importantísima mejora tecnológica. Sin embargo, no se espera que la producción china de

cueros compita con las importaciones en el segmento más alto del mercado en el medio plazo, (3-5 años), o incluso en el largo plazo, (5 - 10 años).

Perspectivas para los exportadores de cuero españoles

La actuación española es moderadamente positiva. España ocupa en la actualidad un lugar entre los 10 o 15 mayores exportadores de cuero a Hong Kong, pero está por debajo de su potencial. Existe mercado para el producto español y progresando en algunos aspectos, la posición española podría mejorar sustancialmente.

Los productos españoles cuentan con una buena imagen en el mercado. Las entrevistas realizadas con importadores y compradores mostraron que especialmente el cuero español de oveja goza de muy buena reputación.

Aún así, las importaciones españolas son comparadas siempre con el cuero italiano, y cabe destacar que una mayoría de los entrevistados alegaron que los precios del cuero español no son adecuados para el mercado.

I . INTRODUCCIÓN

1. DEFINICIÓN Y CARACTERÍSTICAS DEL SECTOR Y SUBSECTORES RELACIONADOS

El objeto del presente estudio es profundizar en la industria del cuero en Hong Kong. Dada la poca relevancia de la producción local (por el traslado de la mayor parte de la producción al sur de China) el estudio establece como ámbito del estudio las importaciones que son realizadas desde Hong Kong.

Puesto que estas importaciones son mayoritariamente re-exportadas, el estudio analiza también las re-exportaciones con el fin de perfilar el papel y características del mercado del cuero en Hong Kong.

En distintos puntos del estudio hay referencias a la situación en China que sirven para poner en contexto la situación hongkonesa.

1.1 Productos objeto del estudio.

Los productos objeto del presente estudio son las pieles y cueros, excepto peletería, recogidas en las partidas arancelarias pertenecientes al capítulo 41 del Sistema Armonizado.

De entre todas las partidas del capítulo, las más atractivas para la exportación son las de mayor valor añadido. En estas partidas es dónde España ocupa una mejor posición y dónde nuestras exportaciones tienen mejores perspectivas de desarrollarse.

HONG KONG: MERCADO DEL CUERO - 2005

Por tanto y con el fin de acercarlo al máximo a los intereses del exportador español, el estudio se centra principalmente en los cueros, aunque haciendo referencias constantes a todas las partidas

41 Pieles (excepto la peletería) y cueros:

41.12

Cueros preparados después del curtido o del secado y cueros y pieles apergaminados, de ovino, depilados, incluso divididos (excepto los de la partida 4114).

4112.00.00.00

Cueros preparados después del curtido o del secado y cueros y pieles apergaminados, de ovino, depilados, incluso divididos (excepto los de la partida 4114).

41.07

Cueros preparados después del curtido o del secado y cueros y pieles apergaminados, de bovino, incluido búfalo, o de equino, depilados, incluso divididos (excepto los de la partida 4114):

4107.12

Divididos con la flor:

4107.19

Cueros y pieles enteros, de bovino, incluido el búfalo, con una superficie por unidad inferior o igual a 2,6 m² (28 pies cuadrados): Los demás:

4107.92

Cueros y pieles enteros, de bovino, incluido el búfalo, con una superficie por unidad inferior o igual a 2,6 m² (28 pies cuadrados): Divididos con la flor:

41.12

Cueros preparados después del curtido o del secado y cueros y pieles apergaminados, de ovino, depilados, incluso divididos (excepto los de la partida 4114).

4112.00.00.00

Cueros preparados después del curtido o del secado y cueros y pieles apergaminados, de ovino, depilados, incluso divididos (excepto los de la partida 4114).

41.13

Cueros preparados después del curtido o del secado y cueros y pieles apergaminados, de los demás animales, depilados; cueros preparados después del curtido y cueros y pieles apergaminados, de animales sin pelo, incluso divididos (excepto los de la partida 4114):

4113.10.00.00

De caprino.

41.15

Cuero regenerado a base de cuero o de fibras de cuero, en placas, hojas o tiras, incluso enrolladas; recortes y demás desperdicios de cuero o piel, preparados, o de cuero regenerado, inutilizables para la fabricación de manufacturas de cuero; aserrín, polvo y harina de cuero:

4115.10.00.00

HONG KONG: MERCADO DEL CUERO - 2005

Cuero artificial o regenerado a base de cuero o de fibras de cuero, en planchas, hojas o bandas, incluso enrolladas.

Las siguientes partidas también forman parte del mercado del cuero, aunque por su escaso valor añadido y la consiguiente dificultad para competir con países de bajo coste en sus mercados, estas partidas no se estudian en profundidad.

41.01

Cueros y Pieles, en bruto, de bovino, incluido el búfalo, o de equino (frescos o salados, secos, encalados, piquelados o conservados de otro modo, pero sin curtir, apergaminar ni preparar de otra forma), incluso de pilados o divididos:

4101.20

Cueros y pieles enteros, de peso unitario inferior o igual a 8 Kg para los secos, a 10 Kg para los salados secos y a 16 Kg para los frescos, salados verdes (húmedos) o conservados de otro modo.

4101.50

Cueros y pieles, enteros, de peso unitario superior a 16 Kg:

41.03

Los demás cueros y pieles, en bruto, (frescos o salados, secos, encalados, piquelados o conservados de otro modo, pero sin curtir, apergaminar ni preparar de otra forma), incluso depilados o divididos, excepto los excluidos por las notas 1b o 1c de este capítulo.

41.04

Cueros y Pieles curtidos o crust, de bovino, incluido el búfalo, o de equino, depilados, incluso divididos pero sin otra preparación.

HONG KONG: MERCADO DEL CUERO - 2005

4104.11.10.00

Cueros y pieles enteros, de bovino, incluido el búfalo, con una superficie por unidad inferior o igual a 2,6 m² (28 pies cuadrados).

4104.11.51.00

Cueros y pieles enteros, con una superficie por unidad superior a 2,6 m² (28 pies cuadrados).

4104.19.10.00

Cueros y pieles enteros, de bovino, incluido el búfalo, con una superficie por unidad inferior o igual a 2,6 m² (28 pies cuadrados).

4104.19.51.00

Cueros y pieles enteros, con una superficie por unidad superior a 2,6 m² (28 pies cuadrados).

Cueros y pieles enteros, de bovino, incluido el búfalo, con una superficie por unidad inferior o igual a 2,6 m² (28 pies cuadrados):

4104.41.11.00

De vaquillas de la India ("Kips"), enteros o incluso sin la cabeza ni las patas, con un peso neto por unidad no superior a 4,5 Kg curtidos solamente con sustancias vegetales, aunque se hayan sometido a otras operaciones, pero manifiestamente inutilizables todavía para la fabricación de manufacturas de cuero.

4104.41.51.00

Cueros y pieles enteros, con una superficie por unidad superior a 2,6 m² (28 pies cuadrados).

Las cifras estadísticas y monetarias que figuran en el estudio se ofrecen por norma general en dólares americanos, US\$, aunque también pueden aparecer datos en dólares de Hong

HONG KONG: MERCADO DEL CUERO - 2005

Kong, HK\$. El dólar de Hong Kong es una divisa vinculada al dólar americano que en el momento de la realización del estudio cotizaba a $1\text{US\$} = 7.79960\text{ HK\$}$.

1.2 Situación del sector a Nivel Mundial

En los últimos años el sector del curtido ha experimentado grandes cambios. El espectacular aumento de la producción de los países en desarrollo principalmente y muy especialmente de los países del sudeste asiático, ha cambiado por completo el panorama del sector. El motivo no es otro que la facilidad que existe en dichas áreas para acceder a materias primas, entre ellas la mano de obra, a un coste muy inferior al de los países desarrollados.

Producción de cueros por Tipos y Zonas Económicas

	CUEROS GRUESOS				CUEROS LIGEROS DE BOVINOS				PIELEROS LIGEROS DE OVINOS Y CAPRINOS			
	Promedio 1984-1986	Promedio 1999-2001	Incremento Anual	Porcentaje de la Producción mundial 1999-2001	Promedio 1984-1986	Promedio 1999-2001	Incremento Anual	Porcentaje de la Producción mundial 1999-2001	Promedio 1984-1986	Promedio 1999-2001	Incremento Anual	Porcentaje de la Producción mundial 1999-2001
	(...Miles de Toneladas...)	(...Miles de Toneladas...)	(...Porcentaje...)	(...Porcentaje...)	(...Millones de pies cuadrados...)	(...Millones de pies cuadrados...)	(...Porcentaje...)	(...Porcentaje...)	(...Millones de pies cuadrados...)	(...Millones de pies cuadrados...)	(...Porcentaje...)	(...Porcentaje...)
MUNDIAL	413,5	495,2	1,2	100,0	8 964,7	10 999,6	1,4	100,0	3 403,9	4 501,5	1,9	100,0
Países en Desarrollo	168,0	313,0	4,2	63,2	3 590,9	6 534,4	4,1	59,4	1 574,4	3 245,4	4,9	72,1
América Latina	55,2	71,9	1,8	14,5	1 563,5	2 083,8	1,9	18,9	177,6	188,4	0,4	4,2
África	3,4	3,9	0,9	0,8	197,0	224,7	0,9	2,0	246,5	387,3	3,1	8,6
Cercano Oriente	14,1	22,1	3,0	4,5	266,4	360,2	2,0	3,3	300,3	441,6	2,6	9,8
Lejano Oriente	95,2	215,1	5,6	43,4	1 564,0	3 865,6	6,2	35,1	850,1	2 228,1	6,6	49,5
Países Desarrollados	245,5	182,2	-2,0	36,8	5 373,8	4 465,2	-1,2	40,6	1 829,5	1 256,1	-2,5	27,9
América del Norte	25,2	35,6	2,3	7,2	564,1	756,5	2,0	6,9	87,1	70,9	-1,4	1,6
Europa	87,6	74,8	-1,0	15,1	3 291,3	2 698,2	-1,3	24,5	1 342,4	950,3	-2,3	21,1
Ex URSS	124,7	63,2	-4,4	12,8	924,4	480,0	-4,3	4,4	305,4	125,4	-5,8	2,8
Oceania	2,7	3,6	1,9	0,7	122,4	221,0	4,0	2,0	48,3	103,2	5,2	2,3
Otros Países Desarrollados	5,3	5,0	-0,4	1,0	471,6	309,5	-2,8	2,8	46,4	6,4	-12,4	0,1

FUENTE: FAO 2005

A partir de esta tabla, se puede apreciar que la producción global de cuero grueso viene aumentando desde el final de los noventa, tras unos años en que la tendencia había sido a la baja.

A pesar de que en los países desarrollados la producción continuó decreciendo durante dicho periodo, los países en desarrollo aumentaron muy significativamente su producción. Este aumento de la producción se ha producido principalmente en el sudeste asiático. Particularmente en China que es ahora el principal productor mundial de calzado de cuero y

que como consecuencia, consume cada vez mayores cantidades de cuero tanto nacional como importado.

Bovinos

También aumentó la producción mundial de cuero ligero de bovinos como consecuencia del incremento de las actividades de curtido en los países en desarrollo. Aunque este desarrollo mostró una vez más grandes diferencias geográficas.

Mientras que la producción mundial en su conjunto aumentó poco más de un 23%, los países en desarrollo aumentaron la suya en un 82%. Este espectacular incremento fue especialmente intenso en el sudeste asiático. En cambio, en los países desarrollados, la producción se redujo, al igual que ocurre en el caso del cuero grueso. Como resultado, los países en desarrollo representan ya más de la mitad de la producción mundial (59%).

Ovinos

La producción mundial de curtidos de ovinos y caprinos también aumentó, aunque menos que la de bovinos. Los países en desarrollo han pasado de representar un 46% a representar el 72% de la producción mundial de cueros ovinos y caprinos. Una vez más, esto fue consecuencia de un vertiginoso aumento de la producción en el sudeste asiático y de una marcada reducción de la producción en los países desarrollados.

En esta coyuntura, la baza más importante con la que cuentan los países desarrollados es el poder ofertar productos de alta calidad y diseño, con un precio que no resulte desorbitado. Italia, por dar un ejemplo, está demostrando ser el país desarrollado con más habilidad para sacar partido de esta situación. Goza de gran prestigio tanto en calidad, como en moda y diseño y sus precios son percibidos por los importadores como razonables con relación a la mercancía.

Por su parte, los países asiáticos ofrecen por lo general unos productos de calidad media con un coste enormemente inferior al de los países desarrollados. A eso le unen no sólo la cercanía cultural en el caso de Corea, sino más importante aún: la cercanía geográfica. Ésta implica mayor rapidez en las entregas y mayor facilidad para las visitas de supervisión de producto. En estas condiciones, resulta tremendamente difícil competir con estos países en este segmento.

HONG KONG: MERCADO DEL CUERO - 2005

De hecho, ya actualmente casi el 75% de la producción mundial de pieles en bruto y de zapatos es realizado por los países asiáticos que dejan una cuota de mercado relativamente pequeña al resto de países productores.

En esta coyuntura, los países desarrollados se enfrentan a una competencia cada vez más intensa por parte de los países en desarrollo. Esto, sumado al traslado de la producción de numerosas marcas occidentales a países del sudeste asiático ha traído consigo la crisis que actualmente atraviesa el sector de los curtidos y el cuero en los países desarrollados en general.

1.3 Situación del sector a Nivel Nacional

El sector del curtido es un sector de gran tradición en España. Actualmente, ha dejado atrás las prácticas artesanales para alcanzar un elevado grado de tecnificación e industrialización.

La industria española de producción de curtido esta a la cabeza de Europa, sólo por detrás de Italia, y tanto su nivel de exportaciones como su producción se cuentan entre las más importantes a nivel mundial. España exporta su curtido acabado principalmente a Europa aunque la exportación a otros continentes no es desdeñable.

Sin embargo el sector está experimentando una crisis que se manifiesta en los datos recogidos por la tabla, a continuación.

El sector del Cuero en España

	2001	2002	2003	(03 Vs. 02) %
Empleo	123.586	122.453	118.087	-3,57%
Producción (mill. €)	7.137	7.251	6.713	-7,42%
Exportación (mill. €)	3.281	3.354	3.004	-10,44%
Importación (mill. €)	2.065	2.065	2.306	11,67%
Saldo Balanza Comercial (mill. €)	1.216	1.289	698	-45,85%
Consumo Aparente (mill. €)	5.921	5.962	6.015	0,89%
Exportación/Producción	45,97%	46,25%	44,75%	
Importación/Consumo	34,87%	34,64%	38,34%	

Fuente: CEC-FECUR 2004

Estructura Empresarial

Actualmente el sector del curtido en España cuenta con unas 206 empresas. El sector ha sufrido una considerable reducción durante los últimos años, como consecuencia de la referida crisis de las curtidurías de los países desarrollados.

En este sector, es característico que la estructura empresarial esté basada en empresas de tamaño pequeño-medio. Esto es debido en parte a que originariamente estas empresas

HONG KONG: MERCADO DEL CUERO - 2005

tenían un marcado carácter familiar y artesanal, que aún conservan parcialmente. Por otra parte, esta es una característica muy común en el tejido empresarial español.

Clasificación de Empresas por Número de Trabajadores (2003)

	Nº de empresas
1-10 trabajadores	80
11-20 trabajadores	27
21-50 trabajadores	44
51-100 trabajadores	21
101-200 trabajadores	13
>200 trabajadores	2
TOTAL	187

Fuente: CEC-FECUR 2004

A partir de esta tabla podemos observar que la mayoría de las empresas del sector del curtido cuentan con menos de 20 trabajadores, y prácticamente ninguna pasa de los 200. En lo referente a su localización y distribución geográfica, 168 de las 187 empresas se centran en Cataluña, Comunidad Valenciana, Murcia y Madrid. Las 19 restantes se reparten por el resto del territorio nacional. El peso de Cataluña y Valencia en la estructura industrial del sector es especialmente relevante ya que representan el 45% y el 30% del total respectivamente.

2 METODOLOGÍA DEL ESTUDIO

Este estudio de mercado está basado en cuatro metodologías:

- Estudio secundario.
- Estudio de campo y visita a empresas.
- Entrevistas con ejecutivos senior de la industria del cuero en Hong Kong.
- Análisis y edición.

2.1 Estudio Secundario

El objetivo es analizar toda la información de carácter público. Sirve como base para hacer referencias cruzadas con los datos proporcionados por los entrevistados, así como para incentivar y conducir las entrevistas. Las principales fuentes de información son, (ver Anexos para mayor detalle):

- Publicaciones gubernamentales y estadísticas oficiales
- Informes y estudios publicados
- Periódicos y publicaciones sectoriales, prensa especializada
- Publicidad y material promocional

Visitas a empresas y fábricas

Lo que se pretende es observar la oferta del cuero en general y del procedente de España en particular.

Entrevistas con los operadores del sector

El objetivo es entrevistar ejecutivos senior (Directores Comerciales y de Marketing, Managers, etc.) del sector del cuero y sus derivados.

La lista de personas contactadas y entrevistadas se detalla con posterioridad, durante el transcurso del estudio.

Análisis y Edición

Se pretende realizar un análisis y un estudio de la información obtenida en las entrevistas y estudio secundario. Las estimaciones iniciales y la información conseguida son sometidas a un riguroso análisis que incluye un control de calidad de la integridad de las entrevistas y del estudio secundario, haciendo un cruce de información entre ambos, dando consistencia y lógica interna, para luego analizar el potencial del mercado y formular conclusiones estratégicas.

II. ANÁLISIS DE LA OFERTA

1. ANÁLISIS CUANTITATIVO

Este es un estudio de mercado de cueros en Hong Kong. Sin embargo, por su escaso tamaño y por sus mayores costes laborales, Hong Kong prácticamente ya no produce cueros. Actualmente juega un papel de distribución, no de producción. Por lo tanto aquí se examinarán principalmente la oferta de la república popular de china y los flujos comerciales de Hong Kong (importaciones y reexportaciones).

Por otro lado, si bien es imprescindible referirse a china hasta cierto punto, el estudio se sigue centrando mayoritariamente en Hong Kong. Para más información sobre china, se consultar el informe de la oficina económica y comercial de Beijing.

Tamaño de la oferta



Fuente: asociación China de la Industria del Cuero.

El Cuero en China

Según la Asociación China de la Industria del Cuero, en China existen 100.000 empresas en el sector del cuero.

Destaca Guangdong, provincia limítrofe con Hong Kong, que acapara el 65% de estas empresas.

En el futuro se espera que esta provincia mantenga o incluso incremente su peso en el mercado gracias al desarrollo del delta del río Perla, que se encuentra en su territorio y que se perfila como uno de los grandes centros manufactureros del futuro a nivel mundial.

Producción Local vs. Cuero Importado

Las pieles producidas localmente o el cuero terminado no compiten necesariamente con los productos importados. De hecho, el cuero chino y las importaciones se dirigen a dos mercados diferenciados.

HONG KONG: MERCADO DEL CUERO - 2005

Exportaciones chinas en 2004

Producto	Unidades de medida	2004		Variación (%)	
		Cantidad	Valor	Cantidad	Valor
Zapatos de cuero	10,000 pares	115,31	6,317,594	11.2	18.0
Maletas y artículos de viaje	-	-	6,238,361	-	23.3
Ropa de cuero	10,000 Piezas	6,128	2,304,851	-11.2	-1.6
Peletería	1000Tn.	12	1,341,975	147.1	177.3
Guantes de cuero	10,000 pares	77,896	854,906	-19.6	-43.1
Pelotas de cuero	10,000Piezas	12,025	161,501	24.8	26.9
Cuero en bruto	1000 Tn.	0	1,203	-95.6	-73.7
Cuero proveniente de pieles crudas	1000 Tn.	238	1,400,355	3.3	22.4
Componentes del calzado	1000 Tn.	154	576,724	24.1	24.0
Equipamiento de cuero	10,000	2	11,564	50.8	88.8
Total	-	-	19,209,034	-	16.5

FUENTE: China-leather.com

Unidades en 1,000 US\$

Importaciones Chinas en 2004

Producto	Unidades de medida	2004		Variación (%)	
		Cantidad	Valor	Cantidad	Valor
Cueros y pieles en bruto	1,000 Tn.	828	1,247,566	19.9	38.1
Cuero	1,000 Tn.	1,08	3,352,950	14.4	17.1
Componentes del calzado	1,000 Tn.	39	317,504	8.8	12.0
Equipamiento de cuero	Conjuntos	12,864	87,491	-20.3	7.2
Equipamiento de cuero	Tn.	1,031	5,758	-7.8	22.2
Maletas y artículos de viaje	-	-	113,311	-	79.8
Ropa de cuero	10,000 piezas	6	11,067	-5.2	99.0
Zapatos de cuero	10,000 pares	391	107,641	65.8	83.1
Guantes de cuero	10,000 pares	40	969	110.1	109.3
Peletería	Tn.	7	839	31.1	-5.5
Pelotas de cuero	10,000Piezas	107	1,307	-1.0	-20.5
Total	-	-	5,246,402	-	23.0

FUENTE: China-leather.com

Unidades en 1,000 US\$

Productos chinos: Segmento inferior del mercado.

La mayor parte de los fabricantes chinos de productos de cuero no compran materias primas importadas de alta calidad o cuero trabajado de Europa y América, sino que la gran mayoría

(75%) de los fabricantes chinos emplean cuero local barato o cuero de poliuretano para su producción.

Cuero importado: Mayormente de alta calidad.

El cuero importado de calidad inferior proviene de países como Kazajstán, la India, Bangladesh o Pakistán los cuales compiten con el cuero chino en los segmentos medio y bajo del mercado.

En cuanto a calidades altas, las empresas con capital extranjero, (Joint Ventures), son las protagonistas de la demanda de materias primas importadas y cuero tratado, para a su vez exportar su producción de vuelta a Europa o América. Los miembros más importantes del mercado, Joint Ventures y los mayores fabricantes chinos de calzado han desarrollado productos para la demanda doméstica hechos con cuero importado de alta calidad.

Análisis de los componentes de la oferta

A continuación se presenta una serie de tablas con los datos estadísticos de importaciones y las re-exportaciones desde Hong Kong de las partidas:

4107.12 Cueros preparados, de bovino, Divididos con la flor:

4107.19 Cueros preparados de bovino, incluido el búfalo, con una superficie por unidad inferior o igual a 2,6 m² (28 pies cuadrados): Los demás.

4107.92 Cueros preparados de bovino, incluido el búfalo, con una superficie por unidad inferior o igual a 2,6 m² (28 pies cuadrados): Divididos con la flor:

4112.00.00.00 Cueros preparados, de ovino.

4113.10.00.00 Cueros preparados De caprino.

4115.10.00.00 Cuero artificial o regenerado a base de cuero o de fibras de cuero.

Las estadísticas provienen de las aduanas de Hong Kong. En ellas se detallan las importaciones por valor y por volumen de los últimos tres años, los cambios anuales y la cuota de mercado. También se incluye una tabla de precio unitario para cada partida. Las tablas incluyen a los 10 principales países y a España en caso de que ésta no forme parte de ese grupo. Finalmente, se incluye un cálculo de las importaciones del resto del mundo y del total mundial. Los comentarios a las tablas incluyen informaciones recogidas durante diversas entrevistas a empresas de Hong Kong.

HONG KONG: MERCADO DEL CUERO - 2005

IMPORTACIONES DE CURTIDOS BOVINOS A HONG KONG

IMPORTACIONES A HONGKONG

HS 4107.12 "Cueros preparados enteros... De Bovino... Divididos con la flor, superficie <= 2,6 m2 unidad "

En miles de dolares USA.

HS 4107.12	2002	2003	2004	Cambio 01-02 %	Cambio 02-03 %	Cambio 03-04 %	Cuota mercado 2004 (%)
1 CHINA CONTINENTAL	252.460	318.489	393.863	-35,8	26	23,7	36,8
2 ITALIA	139.101	125.095	155.900	-10,6	-10,2	24,6	14,6
3 COREA	143.141	123.292	92.212	55,4	-14	-25,2	8,6
4 INDIA	51.744	54.394	64.944	-20,2	5	19,4	6,1
5 ARGENTINA	55.213	53.455	60.232	-8,2	-3,3	12,7	5,6
6 TAILANDIA	60.263	58.629	55.252	9,2	-2,9	-5,7	5,2
7 BRASIL	34.876	50.314	52.633	-33,6	44	4,6	4,9
8 TAIWAN	58.582	44.274	29.901	96,2	-24,5	-32,5	2,8
9 BANGLADESH	37.570	31.787	28.426	32,4	-15,5	-10,6	2,7
10 EEUU	27.865	16.486	21.218	31,5	-40,9	28,7	2
18 ESPAÑA	6.474	2.235	5.912	9,7	-65,5	164,5	0,6
RESTO DEL MUNDO	112.678	110.204	108935	-	-2,20	-1,15	10,1
MUNDO	979.967	988.654	1.069.428	-8,2	0,7	8,2	100

IMPORTACIONES A HONGKONG

HS 4107.12 "Cueros preparados enteros... De Bovino... Divididos con la flor, superficie <= 2,6 m2 unidad "

En Kgs.

HS 4107.12	2002	2003	2004	Cambio 01-02 %	Cambio 02-03 %	Cambio 03-04 %	Cuota mercado 2004 (%)
1 CHINA CONTINENTAL	16.600.704	20.343.532	23.573.077	-30	23	16	42,40
2 ITALIA	6.129.646	5.747.659	6.168.165	-1	-6	7	11,10
3 COREA	7.069.772	6.053.009	4.651.507	52	-14	-23	8,40
4 BRASIL	2.330.418	3.288.474	3.475.294	-33	41	6	6,30
5 TAILANDIA	3.559.327	3.530.437	3.073.227	16	-1	-13	5,50
6 INDIA	2.251.915	2.281.485	2.901.433	-22	1	27	5,20
7 ARGENTINA	2.918.062	2.737.163	2.892.277	1	-6	6	5,20
8 TAIWAN	3.619.571	2.657.738	1.724.154	110	-27	-35	3,10
9 BANGLADESH	2.263.402	1.822.819	1.507.512	50	-20	-17	2,70
10 EEUU	1.398.955	769.401	1.019.557	37	-45	33	1,80
19 ESPAÑA	243.162	86.787	218.656	11	-64	152	0,40
RESTO DEL MUNDO	5.242.934	5.165.227	4.373.289	-	-1	-15	7,90
MUNDO	53.627.868	54.483.731	55.578.148	-4	2	2	100,00

HONG KONG: MERCADO DEL CUERO - 2005

PRECIO UNITARIO

HS 4107.12 "Cueros preparados enteros... De Bovino... Divididos con la flor, superficie <:
En dolares USA.

HS 4107.12	2002	2003	2004	Cambio 02-03 %	Cambio 03-04 %
BRASIL	14,97	15,30	15,14	2,24	-1,01
CHINA CONTINENTAL	15,21	15,66	16,71	2,94	6,72
TAIWAN	16,18	16,66	17,34	2,93	4,11
TAILANDIA	16,93	16,61	17,98	-1,92	8,26
BANGLADESH	16,60	17,44	18,86	5,06	8,13
COREA	20,25	20,37	19,82	0,60	-2,67
EEUU	19,92	21,43	20,81	7,57	-2,88
ARGENTINA	18,92	19,53	20,83	3,21	6,63
INDIA	22,98	23,84	22,38	3,76	-6,12
ITALIA	22,69	21,76	25,27	-4,09	16,13
ESPAÑA	26,62	25,75	27,04	-3,27	4,99
MUNDO	18	18	19	-1	6

HONG KONG: MERCADO DEL CUERO - 2005

IMPORTACIONES A HONGKONG

HS 4107.19 "Cueros preparados enteros... De Bovino... Divididos con la flor, Los demás"

En miles de dolares USA.

HS 4107.19	2002	2003	2004	Cambio 01-02 %	Cambio 02-03 %	Cambio 03-04 %	Cuota mercado 2004 (%)
1 CHINA CONTINENTAL	14.020	34.012	43.062	-67,4	142,2	26,6	31,5
2 ITALIA	15.642	20.571	26.187	-40,2	31,3	27,3	19,2
3 COREA	8.901	19.336	13.247	-32,7	116,9	-31,5	9,7
4 EEUU	2.482	5.109	7.972	-68,8	105,5	56,1	5,8
5 INDIA	2.620	6.641	7.128	-63,2	153,1	7,3	5,2
6 BRASIL	3.505	6.006	4.885	-28,2	71,1	-18,6	3,6
7 TAILANDIA	2.408	8.093	4.387	-45	235,6	-45,8	3,2
8 ALEMANIA	2.802	4.365	3.751	-25,2	55,6	-14,1	2,7
9 TAIWAN	4.124	5.380	3.342	23,6	30,3	-37,9	2,4
10 JAPÓN	2.734	4.999	1.898	44,3	82,6	-62	1,4
12 ESPAÑA	1.702	2.685	1.678	1,6	57,5	-37,5	1,2
RESTO DEL MUNDO	8.292	15.373	18.962	-	85	23	14
MUNDO	69.232	132.570	136.499	-49	91	3	100

IMPORTACIONES A HONGKONG

HS 4107.19 "Cueros preparados enteros... De Bovino... Divididos con la flor, Los demás"

En Kgs.

HS 4107.19	2002	2003	2004	Cambio 01-02 %	Cambio 02-03 %	Cambio 03-04 %	Cuota mercado 2004 (%)
1 CHINA CONTINENTAL	2.497.584	5.595.628	6.253.311	-60	124	12	53,30
2 ITALIA	996.775	1.350.397	1.184.647	-16	36	-12	10,10
3 COREA	684.371	1.304.343	928.444	-26	91	-29	7,90
4 EEUU	290.361	313.193	554.107	-48	8	77	4,70
5 BRASIL	294.622	482.059	405.735	-27	64	-16	3,50
6 INDIA	131.189	387.100	395.904	-67	195	2	3,40
7 TAILANDIA	198.341	539.904	299.534	-34	172	-45	2,60
8 TAIWAN	342.634	470.884	289.741	18	37	-39	2,50
9 ALEMANIA	128.194	190.954	180.970	-29	49	-5	1,50
10 ARGENTINA	109.518	564.827	168.517	-35	416	-70	1,40
16 ESPAÑA	59.392	83.422	62.605	-5	41	-25	0,50
RESTO DEL MUNDO	508.434	972.238	1.017.688	-	91	5	8,60
MUNDO	6.241.415	12.254.949	11.741.203	-47	96	-4	100,00

HONG KONG: MERCADO DEL CUERO - 2005

PRECIO UNITARIO

HS 4107.19 "Cueros preparados enteros... De Bovino... Divididos con la flor, Los demás"

En dolares USA.

HS 4107.19	2002	2003	2004	Cambio 02-03 %	Cambio 03-04 %
CHINA CONTINENTAL	5,61	6,08	6,89	8,28	13,29
TAIWAN	12,04	11,43	11,53	-5,08	0,96
BRASIL	11,90	12,46	12,04	4,73	-3,36
COREA	13,01	14,82	14,27	13,98	-3,75
EEUU	8,55	16,31	14,39	90,84	-11,80
TAILANDIA	12,14	14,99	14,65	23,47	-2,29
INDIA	19,97	17,16	18,00	-14,10	4,95
ALEMANIA	21,86	22,86	20,73	4,58	-9,33
ITALIA	15,69	15,23	22,11	-2,93	45,11
ESPAÑA	28,66	32,19	26,80	12,31	-16,72
MUNDO	18,27	18,15	19,24	-0,70	6,04

HONG KONG: MERCADO DEL CUERO - 2005

HS 4107.92 "Cueros preparados... De Bovino... Divididos con la flor" En miles de dolares USA.

HS 4107.92	2002	2003	2004	Cambio 01-02 %	Cambio 02-03 %	Cambio 03-04 %	Cuota mercado 2004 (%)
1 CHINA CONTINENTAL	73.264	138.623	182.527	-59,8	88,9	31,7	28,8
2 ITALIA	47.356	91.598	98.843	-52	93,1	7,9	15,6
3 COREA	56.136	73.059	80.069	-29,8	29,9	9,6	12,6
4 BRASIL	20.725	28.314	41.713	-50,2	36,4	47,3	6,6
5 TAIWAN	16.010	27.712	40.169	-60,1	72,8	45	6,3
6 TAILANDIA	12.568	27.875	38.374	-67,2	121,5	37,7	6,1
7 ARGENTINA	20.691	27.196	31.140	-33,5	31,2	14,5	4,9
8 INDIA	10.727	16.652	23.261	-53,8	55	39,7	3,7
9 EEUU	11.674	18.700	17.262	-32,3	59,9	-7,7	2,7
10 JAPÓN	8.081	8.294	11.066	-26,9	2,5	33,4	1,7
12 ESPAÑA	5.131	7.606	10.018	-48,7	48	31,7	1,6
RESTO DEL MUNDO	27.533	38.872	59.540	-	41	53	9
MUNDO	309.896	504.501	633.982	-51	63	26	100

IMPORTACIONES A HONGKONG

HS 4107.92 "Cueros preparados... De Bovino... Divididos con la flor" En Kgs.

HS 4107.92	2002	2003	2004	Cambio 01-02 %	Cambio 02-03 %	Cambio 03-04 %	Cuota mercado 2004 (%)
1 CHINA CONTINENTAL	4.956.459	8.520.502	11.410.590	-57	72	34	33,70
2 COREA	2.964.338	3.678.541	4.080.759	-27	24	11	12,10
3 ITALIA	1.840.844	2.955.156	3.317.253	-45	61	12	9,80
4 BRASIL	1.521.497	2.194.985	3.123.063	-51	44	42	9,20
5 TAIWAN	1.008.582	1.512.080	2.456.002	-59	50	62	7,30
6 TAILANDIA	737.889	1.634.718	2.177.944	-66	122	33	6,40
7 ARGENTINA	915.506	1.159.753	1.465.971	-38	27	26	4,30
8 INDIA	474.467	732.892	1.170.969	-60	55	60	3,50
9 BANGLADESH	331.295	467.251	984.235	-66	41	111	2,90
10 EEUU	606.299	808.193	681.560	-11	33	-16	2,00
13 ESPAÑA	157.729	246.025	310.200	-49	56	26	0,90
RESTO DEL MUNDO	1.422.649	1.975.865	2.641.869	-	39	34	7,90
MUNDO	16.937.554	25.885.961	33.820.415	-50	53	31	100,00

HONG KONG: MERCADO DEL CUERO - 2005

PRECIO UNITARIO

HS 4107.92 "Cueros preparados... De Bovino... Divididos con la flor"

En dolares USA.

HS 4107.92	2002	2003	2004	Cambio 02-03 %	Cambio 03-04 %
BRASIL	13,62	12,90	13,36	-5,30	3,54
CHINA CONTINENTAL	14,78	16,27	16,00	10,07	-1,68
TAIWAN	15,87	18,33	16,36	15,46	-10,76
TAILANDIA	17,03	17,05	17,62	0,11	3,33
COREA	18,94	19,86	19,62	4,88	-1,21
INDIA	22,61	22,72	19,86	0,50	-12,57
ARGENTINA	22,60	23,45	21,24	3,76	-9,42
EEUU	19,25	23,14	25,33	20,17	9,46
ITALIA	25,73	31,00	29,80	20,49	-3,87
ESPAÑA	32,53	30,92	32,30	-4,96	4,46
MUNDO	18,27	18,15	19,24	-0,70	6,04

Análisis de las importaciones de la partida 4107.12:

En las tablas referidas a esta partida se aprecia que China domina claramente el mercado. De hecho, Hong Kong importa de China más que del segundo y el tercer país juntos. El gigante asiático ya acapara el 36% de la cuota de mercado y sigue creciendo a un fuerte ritmo. La segunda posición la ocupa Italia que cuenta con una cuota de mercado del 14% y cuyas exportaciones a Hong Kong están aumentando (tras una cierta caída en 2003).

Por su parte, Corea está en una situación muy similar a la italiana en lo que a valor de sus exportaciones a Hong Kong se refiere. Tras bajar dos años consecutivos, su cuota de mercado se situó en el 8,6%. El resto de países tienen cuotas de mercado del 6% o inferiores.

España ocupa el decimoctavo lugar en la tabla. Tras una severa bajada en 2003, ha experimentado una subida igualmente intensa en 2004, hasta casi recuperar el terreno perdido. Actualmente nuestra cuota de mercado es del 0,6%, una cifra todavía insuficiente para competir con el top10.

Esta situación resulta bastante habitual, como se podrá comprobar en el conjunto de tablas estadísticas del estudio. China cuenta en todas las partidas con una posición fuerte y en aumento mientras que de los países europeos, el mejor situado es siempre Italia, que a pesar

HONG KONG: MERCADO DEL CUERO - 2005

de sus precios relativamente elevados, logra a menudo una posición privilegiada entre los principales exportadores a Hong Kong. España tiene un producto de calidad reconocida, aunque su imagen es menos potente que la italiana y sus precios mayores. Esto se manifiesta en una posición que, siendo buena, no resulta tan positiva como la de los Italianos.

A lo largo de las entrevistas, los importadores hongkoneses advirtieron de que para el comprador local, los precios elevados van asociados a una exigencia de calidad tan elevada, que no siempre es garantizable en productos con origen natural como puede ser el caso de los curtidos. En este tipo de productos siempre se está a expensas de posibles variaciones en las cualidades de la producción. Para los productos de precio muy elevado, las exigencias del importador pueden llegar a ser desproporcionadas y al verse incumplidas, generar problemas que dificulten la relación comercial.

Los precios por tanto no solo influyen la decisión de compra sino que su efecto va más allá, determinando en parte las condiciones de la relación comercial. Si compran producto europeo caro, los importadores esperan envíos rápidos y puntuales, una comunicación constante y fluida, varias visitas durante el año y la posibilidad de tratar con un empleado de la empresa con elevado nivel de inglés y disponible cuando sea necesario.

Según nos hicieron saber los importadores, estas condiciones se incumplen a menudo. La comunicación suele ser escasa, con personas muy ocupadas y con un nivel de inglés generalmente pobre y las visitas se producen únicamente en el caso de ferias. El incumplimiento de estas expectativas resulta chocante desde la perspectiva empresarial hongkonesa y las empresas pierden rápidamente el interés incluso aunque la posibilidad comercial sea atractiva. Esto ocurre de manera general tanto con italianos, como con españoles, aunque la mayor demanda de cuero italiano por parte del consumidor final hace que Italia se resienta menos de esta situación.

Por su parte, coreanos, indios y pakistaníes venden más barato, un producto de una calidad muy razonable y sobre todo cuidan mucho más estos aspectos. Mantienen comunicaciones muy fluidas, mandan multitud de muestras, visitan a menudo y prestan atención al tema del inglés. Su cercanía geográfica permite además numerosas visitas de supervisión de la producción. Como consecuencia, estos países están viendo cómo su cuota de mercado crece de manera sostenida en el tiempo y los importadores les citan como ejemplo a seguir en lo que a servicio y atención se refiere. En el caso de China, su ventaja competitiva reside en la cercanía física, administrativa, cultural y por supuesto, el precio.

Volviendo a las tablas, cabe resaltar que las importaciones a Hong Kong de cuero bovino de la partida 4107.12 han aumentado durante todo el periodo estudiado y su crecimiento se ha acelerado en el último año. La suma de los 10 principales países acapara el 90% de la cuota de mercado, mientras el resto del mundo se reparte el 10% restante.

En lo que respecta al precio unitario, Brasil y China tienen los precios más bajos. Les siguen Taiwán, Bangladesh y Tailandia. Por su parte, España es claramente el país con precios más altos. Nuestro competidor, Italia vende más barato que España aunque sus precios han experimentado una fuerte subida en el último año y también son altos en comparación con el resto de competidores.

Análisis de las importaciones de la partida 4107.19:

En el caso de esta partida, la posición de China es similar a la del caso anterior. Su cuota de mercado alcanza el 31% y sus exportaciones a Hong Kong son, en valor, casi el doble que las de Italia, mientras que en volumen la diferencia es mayor aún.

En esta partida, Italia tiene una cuota de mercado del 19,2% y sus exportaciones han aumentado en los últimos dos años. Por otro lado, Corea se encuentra una vez más entre los tres primeros, aunque representa tan solo la mitad que Italia. Los EEUU a su vez representan la mitad que Corea y la India está en una situación muy parecida a EEUU en valor de exportación, mientras que en cantidad ganan los estadounidenses.

En el periodo 2002/2003 España experimentó un crecimiento del 57% en el valor de sus exportaciones a Hong Kong. Desgraciadamente, este buen resultado vino seguido de un descenso del 37% al año siguiente. Las exportaciones en volumen experimentaron una tendencia similar.

Las importaciones totales experimentaron un enorme incremento entre el año 2002 y 2003 llegando casi a doblarse, aunque al año siguiente, este crecimiento se ha ralentizado drásticamente.

HONG KONG: MERCADO DEL CUERO - 2005

En lo que respecta al precio unitario, cabe destacar el bajísimo precio del cuero chino que es la mitad que el del Taiwán (el segundo país más barato). España es una vez más el país más caro, por delante de Italia, aunque resulta relevante que el precio unitario español se haya reducido el último año bajando de los 32 a los 26 dólares.

Análisis de las importaciones de la partida 4107.92:

En esta partida se produce una situación similar a las dos anteriores: China, Italia y Corea son los países más importantes y acaparan la cuota de mercado. El resto de países tiene cuotas de mercado del 6% o inferiores.

España está fuera del top10, concretamente el 12, aunque viene experimentando un fuerte crecimiento que le ha llevado a doblar las exportaciones en dos años, tanto en valor como en volumen. No está muy lejos de Japón, el décimo país en la tabla, que además crece más lentamente y de seguir la tendencia no sería extraño que le superase a corto plazo. Por su parte, la importación total se ha doblado en dos años, tanto en valor como en volumen.

En lo que respecta al precio unitario, esta vez no es China el país más barato ya que este puesto lo ocupa Brasil. Al igual que en otras partidas, Italia y España son los países más caros. En el caso de Italia, se aprecia un fuerte incremento del precio en el periodo 200/2003, mientras que los precios españoles no han experimentado cambios de relevancia durante el periodo estudiado.

HONG KONG: MERCADO DEL CUERO - 2005

IMPORTACIONES DE CURTIDOS OVINOS A HONG KONG

IMPORTACIONES A HONGKONG

HS 4112 "Cueros preparados... De Ovino... Divididos con la flor"

En miles de dolares USA.

HS 4112	2002	2003	2004	Cambio 01-02 %	Cambio 02-03 %	Cambio 03-04 %	Cuota mercado 2004 (%)
1 ITALIA	65.171	62.036	54.623	19,5	-5	-11,9	30,2
2 ESPAÑA	14.188	26.646	32.080	-55,7	87,5	20,4	17,8
3 INDIA	16.639	16.866	25.310	-34,2	1,2	50,1	14
4 CHINA CONTINENTAL	11.290	12.619	20.307	-44,3	11,6	60,9	11,2
5 NUEVA ZELANDA	6.248	7.247	11.635	-46,2	15,8	60,6	6,4
6 FRANCIA	6.687	5.798	4.580	46,2	-13,4	-21	2,5
7 PAQUISTÁN	1.819	2.974	4.565	-60,1	63,3	53,5	2,5
8 EEUU	1.487	1.354	1.294	15,1	-9,1	-4,4	0,7
9 MARRUECOS	1.372	635	446	207,7	-53,8	-29,7	0,2
10 IRLANDA	2.477	400	61	3971,5	-83,9	-84,8	0
RESTO DEL MUNDO	9.484	14.753	25.820	-	56	75	15
MUNDO	136.862	151.328	180.721	-24	10	19	100

IMPORTACIONES A HONGKONG

HS 4112 "Cueros preparados... De Ovino... Divididos con la flor"

En Kgs.

HS 4112	2002	2003	2004	Cambio 01-02 %	Cambio 02-03 %	Cambio 03-04 %	Cuota mercado 2004 (%)
1 ITALIA	1.379.048	1.115.308	947.864	46	-19	-15	24,40
2 CHINA CONTINENTAL	382.996	433.425	675.370	-43	13	56	17,40
3 INDIA	419.226	417.956	621.095	-33	0	49	16,00
4 ESPAÑA	196.430	370.772	444.312	-56	89	20	11,40
5 NUEVA ZELANDA	159.439	183.175	370.036	-57	15	102	9,50
6 NIGERIA	35.532	11.404	269.803	-87	-68	2.266	7,00
7 PAKISTAN	52.219	80.031	124.761	-58	53	56	3,20
8 FRANCIA	162.798	123.275	99.569	64	-24	-19	2,60
9 EEUU	36.232	24.642	22.043	64	-32	-11	0,60
10 IRLANDA	51.440	8.352	1.071	4.703	-84	-87	0,00
RESTO DEL MUNDO	274.624	375.152	305.247	-	37	-19	8
MUNDO	3.149.984	3.143.492	3.881.171	-19	0	24	100

HONG KONG: MERCADO DEL CUERO - 2005

PRECIO UNITARIO

HS 4112 "Cueros preparados... De Ovino... Divididos con la flor"

En dolares USA.

HS 4112	2002	2003	2004	Cambio 02-03 %	Cambio 03-04 %
CHINA CONTINENTAL	29,48	29,11	30,07	-1,23	3,27
NUEVA ZELANDA	39,19	39,56	31,44	0,96	-20,53
PAQUISTÁN	34,83	37,16	36,59	6,68	-1,54
INDIA	39,69	40,35	40,75	1,67	0,98
FRANCIA	41,08	47,03	46,00	14,50	-2,20
IRLANDA	48,15	47,89	56,96	-0,54	18,92
ITALIA	47,26	55,62	57,63	17,70	3,60
EEUU	41,04	54,95	58,70	33,88	6,84
ESPAÑA	72,23	71,87	72,20	-0,50	0,47
MUNDO	18,27	18,15	19,24	-0,70	6,04

Análisis de las importaciones de la partida 4112:

En el caso de los cueros de ovino, cabe destacar la cuarta posición de China, bastante alejada de l primer puesto, que ocupa Italia, seguida de España.

Como líder en esta partida tanto en valor como en volumen, Italia acapara el 30% de la cuota de mercado (en valor). España por su parte, ha mejorado espectacularmente sus resultados hasta situarse por encima de competidores como la India (segundo en 2001) y cerca de Italia. Creció fuertemente en el periodo 2002/2003 al tiempo que Italia sufría un ligero descenso, esto ha permitido recortar distancias y ahora mismo España disfruta de un 17,8% de cuota de mercado (en valor). Se trata de la mejor posición alcanzada por nuestro país entre las partidas contempladas en este estudio.

Las importaciones totales han crecido tanto en volumen como en valor. En valor, a Italia y España, que son líderes, les siguen la India y China, con fuertes crecimientos. Detrás de estos viene Nueva Zelanda y ya en sexta posición, Francia, que a parte de estar alejada de los países líderes, ha sufrido dos años seguidos de descenso en el valor de sus exportaciones de ovino a Hong Kong.

En Volumen, la situación es un tanto distinta. Italia también es líder, pero seguida esta vez por China y la India, que adelantan a España en este ranking. La diferencia entre el ranking

HONG KONG: MERCADO DEL CUERO - 2005

de volumen y el de valor se explica una vez más por la enorme diferencia existente en los precios unitarios que en el caso de China y la India son bajos o muy bajos, mientras que en el de España, suelen ser los más altos.

HONG KONG: MERCADO DEL CUERO - 2005

IMPORTACIONES DE CURTIDOS CAPRINOS A HONG KONG

IMPORTACIONES A HONGKONG

HS 4113.10 "Cueros preparados... De Caprino... Divididos con la flor"

En miles de dolares USA.

HS	2002	2003	2004	Cambio 01-02 %	Cambio 02-03 %	Cambio 03-04 %	Cuota mercado 2004 (%)
1 INDIA	71.014	81.189	106.363	-33,1	14,2	31	63
2 ITALIA	10.273	9.850	19.928	-48,4	-4,3	102,3	11,8
3 CHINA CONTINENTAL	5.630	10.670	14.019	-59,8	89,2	31,4	8,3
4 PAQUISTÁN	18.067	12.731	13.056	38,6	-29,6	2,6	7,7
5 BANGLADESH	6.371	6.023	3.802	67,8	-5,6	-36,9	2,3
6 ESPAÑA	6.255	4.517	2.796	124	-27,9	-38,1	1,7
7 INDONESIA	4.234	3.060	2.786	52,2	-27,8	-9	1,7
8 EEUU	1.102	252	655	68,5	-77,2	160,1	0,4
9 JAPÓN	564	432	545	3,7	-23,5	26	0,3
10 SINGAPUR	1.617	489	356	354,7	-69,8	-27,2	0,2
RESTO DEL MUNDO	3.285	4.705	4.470	-	43	-5	3
MUNDO	128.412	133.918	168.776	-24	4	26	100

IMPORTACIONES A HONGKONG

HS 4113.10 "Cueros preparados... De Caprino... Divididos con la flor"

En Kgs.

HS 4113.10	2002	2003	2004	Cambio 01-02 %	Cambio 02-03 %	Cambio 03-04 %	Cuota mercado 2004 (%)
1 INDIA	2.273.568	2.544.670	3.290.895	-31	12	29	66,10
2 CHINA CONTINENTAL	172.090	340.623	431.201	-60	98	27	8,70
3 ITALIA	204.871	224.578	408.277	-50	10	82	8,20
4 PAQUISTÁN	600.873	418.464	406.076	48	-30	-3	8,20
5 BANGLADESH	241.937	212.671	138.748	74	-12	-35	2,80
6 INDONESIA	138.238	98.317	87.324	58	-29	-11	1,80
7 ESPAÑA	110.002	73.526	45.887	140	-33	-38	0,90
8 EEUU	32.076	6.994	24.040	33	-78	244	0,50
9 SINGAPUR	63.719	23.462	12.031	430	-63	-49	0,20
10 BRASIL	13.941	17.488	9.475	47	25	-46	0,20
RESTO DEL MUNDO	82.361	145.962	125.036	-	77	-14	2,40
MUNDO	3.933.676	4.106.755	4.978.990	-21	4	21	100,00

HONG KONG: MERCADO DEL CUERO - 2005

PRECIO UNITARIO

HS 4113.10 "Cueros preparados... De Caprino... Divididos con la flor"

En dolares USA.

HS 4113.10	2002	2003	2004	Cambio 02-03 %	Cambio 03-04 %
EEUU	34,36	36,03	27,25	4,88	-24,38
BANGLADESH	26,33	28,32	27,40	7,55	-3,24
SINGAPUR	25,38	20,84	29,59	-17,87	41,97
INDONESIA	30,63	31,12	31,90	1,62	2,51
PAQUISTÁN	30,07	30,42	32,15	1,18	5,68
INDIA	31,23	31,91	32,32	2,15	1,30
CHINA CONTINENTAL	32,72	31,32	32,51	-4,25	3,79
ITALIA	50,14	43,86	48,81	-12,53	11,29
ESPAÑA	56,86	61,43	60,93	8,04	-0,82
MUNDO	18,27	18,15	19,24	-0,70	6,04

Análisis de las importaciones de la partida 4113.10:

En lo que respecta a los cueros de Caprino, India domina abrumadoramente el mercado, tanto en volumen como en valor, con más de un 60% de cuota de mercado. En valor, exporta a Hong Kong casi 6 veces más que el segundo, Italia. En volumen la diferencia con el segundo, que en ese caso es China, es incluso mayor.

La posición de España en este mercado ha venido deteriorándose los últimos dos años bajando de más de 6 millones de dólares a menos de 3. Sin embargo, la importante subida que experimentó en el periodo 2001 / 2002 demuestra que este mercado es propicio a las exportaciones españolas si se logra acertar con la manera de abordarlo.

En Volumen, China, Italia y Pakistán están en una situación similar. Aunque China está creciendo fortísimamente mientras que las importaciones provenientes de Pakistán están menguando.

Sorprende que en este caso, el precio unitario más bajo sea el de los Estados Unidos, que suele encontrarse entre los más elevados, mientras que China es el séptimo más caro. España es una vez más el país más caro de entre los estudiados. Más del doble que el precio estadounidense.

Por otra parte, tanto en volumen como en valor, las importaciones totales han aumentado.

HONG KONG: MERCADO DEL CUERO - 2005

IMPORT. DE CUERO ARTIFICIAL O REGENERADO A HONG KONG

IMPORTACIONES A HONGKONG

HS 4115.10 "Cuero artificial o regenerado ..."

En miles de dolares USA.

HS	2002	2003	2004	Cambio 01-02 %	Cambio 02-03 %	Cambio 03-04 %	Cuota mercado 2004 (%)
1 ITALIA	6.421	9.079	10.306	-37,6	41,2	13,5	44,3
2 ALEMANIA	1.513	1.985	2.860	-47	31	44,1	12,3
3 EEUU	1.757	1.771	1.847	-4,8	0,7	4,3	7,9
4 ESPAÑA	1.465	1.719	1.833	-20	17,2	6,6	7,9
5 CHINA CONTINENTAL	946	1.381	1.483	-36,1	45,8	7,4	6,4
6 BRASIL	607	622	829	-26,8	2,4	33,3	3,6
7 JAPÓN	598	958	631	-5	59,8	-34,1	2,7
8 TAIWAN	1.086	1.180	524	107,5	8,5	-55,6	2,3
9 ARGENTINA	485	206	336	44,6	-57,7	63,4	1,4
10 SINGAPUR	634	2	0	-	-99,7	-100	0
RESTO DEL MUNDO	1.434	1.696	2.624	-	18,27	54,72	11,2
MUNDO	16.946	20.599	23.273	-27	21	13	100

IMPORTACIONES A HONGKONG

HS 4115.10 "Cuero artificial o regenerado ..."

En Kgs.

HS 4115.10	2002	2003	2004	Cambio 01-02 %	Cambio 02-03 %	Cambio 03-04 %	Cuota mercado 2004 (%)
1 ITALIA	2.435.189	3.425.236	3.454.669	-29,5	40,7	1	49,4
2 ALEMANIA	703.136	792.674	976.941	-28	12,7	23	14
3 EEUU	542.647	582.129	654.038	-17	7,3	12	9,4
4 CHINA CONTINENTAL	431.662	690.588	627.047	-31,2	60	-9,2	9
5 COREA	69.499	92.758	609.231	-88,6	33,5	556,8	8,7
6 ESPAÑA	191.238	205.890	219.029	-12,7	7,7	6,4	3,1
7 BRASIL	139.676	219.051	185.604	-24,7	56,8	-15,3	2,7
8 TAIWAN	263.692	306.708	107.678	144,9	16,3	-64,9	1,5
9 ARGENTINA	84.558	26.955	45.792	84,7	-68,1	69,9	0,7
10 BÉLGICA	71.637	102.939	39.696	81	43,7	-61	0,6
RESTO DEL MUNDO	2.552.566	3.535.772	3.527.941	-	38,52	-0,22	0,9
MUNDO	5.050.311	6.555.464	6.992.997	-27,8	29,8	6,7	100

HONG KONG: MERCADO DEL CUERO - 2005

PRECIO UNITARIO

HS 4115.10 "Cuero artificial o regenerado ..."

En dolares USA.

HS 4115.10	2002	2003	2004	Cambio 02-03 %	Cambio 03-04 %
CHINA CONTINENTAL	2,19	2,00	2,37	-8,75	18,27
EEUU	3,24	3,04	2,82	-6,04	-7,18
ALEMANIA	2,15	2,50	2,93	16,38	16,90
ITALIA	2,64	2,65	2,98	0,53	12,55
BRASIL	4,35	2,84	4,47	-34,66	57,30
TAIWAN	4,12	3,85	4,87	-6,58	26,49
ARGENTINA	5,74	7,64	7,34	33,24	-3,99
ESPAÑA	7,66	8,35	8,37	8,99	0,24
JAPÓN	27,82	22,45	33,52	-19,31	49,31
MUNDO	3,36	3,14	3,33	-6,35	5,91

Análisis de las importaciones de la partida 4115.10:

En lo referente al cuero artificial o regenerado, el mercado está dominado por los países industrializados. En valor, los cuatro primeros son Italia, Alemania, EEUU y España. Juntos suman más del 70% del mercado. Les sigue de cerca China, con la fórmula acostumbrada: gran volumen, bajo precio e intenso crecimiento.

España ocupa la cuarta posición en valor y la sexta en volumen. Los últimos dos años han sido de crecimiento, aunque más moderado que el de competidores como China, Corea o Brasil.

En precios unitarios, China es el país más barato. Le siguen Estados Unidos, Alemania, Italia. A más distancia están Brasil y Taiwán. Argentina y España tienen precios marcadamente superiores, 3 y casi 4 veces mayores que los de China. El precio unitario japonés es desorbitadamente elevado, probablemente como consecuencia de trabajar algún nicho de mercado muy específico.

Por otra parte, como ocurre con el resto de partidas estudiadas, la importación total de cuero artificial o regenerado ha aumentado tanto en valor como en volumen.

Comentarios generales a todas las partidas.

En las tablas se puede apreciar que en el año 2001 hay una bajada generalizada de las importaciones. En general, 2001 y 2002 fueron años un tanto difíciles y la recuperación llegó en 2003 y 2004 (incluso a pesar del SARS). Se puede apreciar en las tendencias generales, en la actividad industrial, en el PIB, en los flujos comerciales y en el empleo.

Esta situación se debió a una confluencia de elementos. Por una parte, los atentados terroristas del 11 de Septiembre causaron una incertidumbre que resultó muy perjudicial para el comercio. A eso se le une que en esos momentos, la economía de Hong Kong atravesaba un mal momento en el que el desempleo subió mucho y la actividad económica sufrió bastante. También existe la posibilidad de que la bajada en las importaciones se debiera a un exceso stocks propiciada por la bonanza de años anteriores.

También se aprecia que Italia tiene una posición general mejor que España tanto en volumen, como en valor, como en precio, como en prestigio. Por un lado puede interpretarse que hay cosas que mejorar, aunque por otra parte se puede considerar que si gozamos de una posición razonable a pesar de esta situación, eso significa que el potencial de este mercado es importante ya que ciertos cambios podrían dar lugar a crecimientos fuertes y grandes mejoras en la cuota de mercado. En otras palabras: el producto español tiene futuro en este mercado a condición de que seamos capaces de corregir aquellas cosas que todavía nos perjudican a la hora de competir con países como Italia.

A continuación, se analizan las re-exportaciones que son prácticamente iguales (en volumen) a las exportaciones locales habida cuenta del papel de Hong Kong como centro distribuidor.

La cadena de valor del cuero en China.

Las pieles americanas tienen un peso importante en China. Están constantemente siendo enviadas directamente a China para ser procesadas localmente, (con menor coste), en vez de ser enviadas a Corea o Taiwán para que sean curtidas, como ocurría con anterioridad. Aún así, para poder reclamar la devolución de los impuestos arancelarios y el IVA, las empresas mixtas (Joint-Ventures) coreanas y Taiwanesas en China necesitan trasladar de un lado para otro la mercancía hasta su país de origen.

Perspectivas

Las importaciones directas de cuero terminado desde América están condenadas a disminuir a medida que más y más curtidurías chinas procesan pieles americanas e incluso pieles propias más baratas. Aún así, el curtido al cromo húmedo y el cuero terminado de EE.UU. y de Australia son sin lugar a dudas, dos productos importantes en el mercado chino.

Importaciones a China de pieles no tratadas y cuero terminado.

China está aumentando su demanda de materiales de cuero importado, hasta el punto de que las importaciones chinas de pieles sin tratar y cuero terminado representan más de 10 millones de piezas por año, 5% del total de la demanda china.

El crecimiento de las importaciones ha aumentado a buen ritmo durante los últimos 10 años, alimentado por la demanda proveniente de la industria del calzado, bolsos y accesorios de cuero.

Importaciones de cuero bovino a China.

En el mercado Chino, Taiwán y Corea son los dos principales países exportadores. Históricamente, durante la década de los 80 y principio de los 90, los compradores americanos buscaban los cueros para calzado más baratos de fabricantes coreanos y taiwaneses. Con unos costes de producción más bajos todavía en China, y con la política de puertas abiertas de su gobierno, todos los principales fabricantes han invertido directamente en China Continental.

Importaciones de cuero ovino a China.

HONG KONG: MERCADO DEL CUERO - 2005

Las fuentes baratas de abastecimiento de cuero (Corea, India, Pakistán) dominan el mercado. Nueva Zelanda también está avanzando a grandes pasos en este mercado.

Los países proveedores de calidades media-alta como Italia, España y Francia, tienen resultados mixtos: Italia ha tenido mucho más éxito que sus vecinos europeos en los últimos años. España, que es uno de los 8 primeros exportadores de cuero terminado ovino en China, ha visto caer su cuota de mercado en los últimos tiempos.

Tendencias en China de la oferta para cuero terminado.

El incremento de competitividad de China crea más competencia en el segmento alto del mercado. Los datos de las importaciones contrastan que las importaciones de cuero terminado no están aumentando tan rápido como las de pieles y cueros en bruto.

La cierta ralentización de las importaciones de cuero terminado coreano y taiwanés es un ejemplo de esta situación. Aparte de la situación especial de los exportadores coreanos y taiwaneses, que son esencialmente exportaciones de pieles americanas procesadas, los productos de cuero terminado vienen directamente de EE.UU. e Italia por un lado, y en cuanto a productos en bajo coste están Brasil, India y Pakistán.

Los países exportadores de bajo coste como Argentina y Brasil han aumentado su cuota de mercado de cuero bovino no a costa de otros países productores de bajo coste, sino acaparando cuotas del segmento medio.

China sigue siendo un mercado para importaciones de alta calidad.

Las importaciones americanas, italianas y australianas siempre lograrán una posición en el segmento de alta calidad por sí solas. El cuero italiano para zapatos continuará con alta demanda a medida que los fabricantes de calzado de cuero chinos intentan mejorar sus estándares de producción. Todos nuestros entrevistados coincidieron en que el cuero italiano es muy apreciado por los distribuidores y fabricantes chinos.

Aunque las importaciones europeas están sujetas a impuestos a la importación, son más caras y tienen tiempos de entrega más largos, la garantía de la calidad debería mantenerlas un paso por delante de la competencia china. Por ejemplo, gran parte de los entrevistados coincidieron en que el cuero estampado en relieve italiano es el mejor del mundo y muy difícil

de falsificar e imitar. Por otro lado, la demanda del cuero blando coreano esta reduciéndose a medida que los productos chinos están ahora casi igualando la calidad coreana.

Nuevas formas de oferta

Los importadores que fueron entrevistados durante el estudio mencionaron que están buscando nuevas vías de aprovisionamiento de pieles de alta calidad. Sudáfrica, México o Bangladesh fueron nombrados como nuevas fuentes potenciales, mientras que desafortunadamente España no fue considerada como fuente potencial, ya que se piensa que sus productos son de calidad media y que se venden con una prima bastante cara con respecto al mercado.

Penetración de los productos españoles en China

El mercado de cuero terminado, no crece a un ritmo tan acelerado como el de las pieles y cueros en bruto, sin embargo, es un mercado más atractivo para España. Nuestro país ocupa la 8ª posición en la lista de exportadores de cuero ovino a China. El cuero ovino español llega a los compradores chinos a través de Hong Kong, al igual que el italiano. Aunque este último tiene mayor aceptación en los mercados.

La principal diferencia entre el cuero español y el italiano es que todavía existe un sentimiento generalizado de que el cuero italiano es de mayor calidad.

Perspectivas de los productos españoles en China.

Dos tercios de los operadores del mercado creen que los exportadores españoles también se beneficiarán del acuerdo con la O.M.C. El cuero español, particularmente el ovino tiene definitivamente un gran potencial de ventas en China.

LAS ENTREVISTAS

A continuación se concreta en algunos párrafos las informaciones más relevantes acerca de la percepción del producto español por parte de los importadores.

Percepción de las importaciones españolas en China y Hong Kong.

Los productos de cuero ovino español siguen considerándose como de gama alta. De las compañías chinas y hongkonesas, (distribuidores, fabricantes de productos terminados y asociaciones industriales), entrevistadas durante el transcurso del estudio, la gran mayoría, opinaron que el cuero español y las pieles son demasiado caras para ser una buena fuente de provisión en estos momentos.

Es por esto que el cuero español está considerado una solución de “nichos” que se usa sólo en ocasiones muy contadas. Algunos distribuidores entrevistados que habían usado cuero español en el pasado mencionaron que lo compraron para responder a una demanda específica de un cliente pero que no habían desarrollado todavía una relación continuada de compras. Como en el caso del cuero italiano o americano, el cuero español básicamente sólo se emplea para la producción de calzado que es exportado a Europa.

Aspectos de calidad

Seis entrevistados resaltaron que España tenía una ventaja en el cuero ovino, el cual se considera muy “suave y de textura buena”. Uno de los entrevistados señaló que “Con piel de oveja de España se hacen zapatos de muy buena calidad”.

El cuero español tiene una buena imagen relativa en el mercado. Sólo dos de los entrevistados mencionaron que habían tenido malas experiencias con el cuero español. 16 de los 25 entrevistados tenían una opinión positiva acerca del cuero español, mientras que 7 de ellos apuntaron que los precios altos demandados no tenían justificación en la calidad. Sólo dos empresas no tenían una opinión formada acerca del cuero español. Los compradores de Hong Kong fueron por lo general más negativos que los compradores chinos y sacaron a colación las siguientes cuestiones:

Los aspectos negativos:

De entre los entrevistados, 3 se quejaron de que el cuero español que se vio en la feria APLF tenía más arañazos que el italiano y que la piel de vaca era muy áspera. Otros 2 comentaron que las pieles españolas y el cuero que se manda en cargamentos marítimos a los mercados de Asia, (excluido Japón), son consideradas de calidad media, y no tan buenas como las americanas, por ejemplo.

Se quejaron de que las pieles españolas de calidades superiores no son exportadas a China y que “los españoles se las quedan para sus clientes domésticos”.

Otro de ellos incluso resaltó que algún cuero español vendido en Hong Kong era confundido y vendido junto con cuero chileno o ruso, o sea que algún distribuidor sin escrúpulos intentaba pasar cuero chileno y ruso como si fuera cuero español. Cosa que de ser cierta resulta particularmente perjudicial en un mercado en el que el boca a boca y el prestigio mantenido en el tiempo son elementos vitales.

Posibilidades del cuero español (esfuerzos de promoción)

Alrededor del 90% de los entrevistados mencionaron haber visto cuero español en ferias comerciales en Hong Kong e Italia. Aún así, España está todavía bastante lejos de sacar provecho de la misma fama que las exportaciones italianas.

Todos los entrevistados destacaron que la promoción en este mercado se realiza por el “boca a boca” y que pesa mucho el prestigio de un país ante el comprador final de productos de cuero, pues es este el que tira de toda la cadena. Así pues es necesario labrarse un buen nombre entre los agentes económicos del mercado y ganar prestigio ante el consumidor final. También es importante tener buenas referencias como empresa dentro del sector. Se recomienda hacer esfuerzos constantes para mantener el contacto y unas relaciones fluidas con los importadores, incluyendo visitas a ferias, la organización de showrooms y el envío de muestras.

Incoterm y métodos de pago

Los importadores entrevistados reciben sus envíos por vía aérea CNF (o CIF) y utilizan el crédito documentario como método de pago. Existen excepciones según los casos pero la mayoría menciona estos dos elementos como los más comunes en este sector.

La importancia de las relaciones

A diferencia de otros países dónde los negocios se consideran algo totalmente aislado de otros aspectos de la vida, los empresarios chinos tienen una visión más holística y encuadran las relaciones comerciales dentro de un enfoque más amplio. Los negocios con empresarios chinos dependen en gran medida de una confianza que se va labrando progresivamente, con cada contacto, con cada negociación. Si bien son exigentes con la rapidez de los envíos, en lo que a las relaciones de confianza se refiere, su manera de ver el tiempo es más pausada que la occidental y gustan de construir relaciones sólidas fruto de la experiencia.

Precio y calidad

El precio es acaso el elemento más determinante en este sector, salvo en un caso: cuando la calidad ofrecida es excelente y además difícil de imitar. En ese caso se neutraliza la competencia de los países en desarrollo y los importadores están dispuestos a pagar precios elevados.

Periodos clave

Hay varios periodos clave en esta industria: entre navidades y enero hay una época de intensa actividad con las muestras. Antes del año nuevo chino que tiene lugar a principios de febrero, se producen los pedidos. En Abril y Mayo vuelve a haber cierta actividad con las muestras así como en Junio y Julio. Normalmente, tras recibir las muestras las fábricas emplean 1 o dos semanas en procesarlas para obtener un producto y determinar si se llevará a cabo un pedido o no.

Moda

Los importadores mencionaron a menudo la necesidad de mostrar cueros atrevidos con diseños de alto valor añadido, muy relacionados con la moda. La razón principal, más allá de la de vender ese cuero en sí es la de atraer la atención en las ferias presentando diseños y productos novedosos.

Muestras

Las muestras pueden variar mucho dependiendo de las características del producto, de la empresa importadora, de la empresa exportadora, sin embargo y de manera orientativa, algunos importadores comentaron posibles volúmenes de muestras. Un ejemplo de envío de muestras podría ser de 100 a 500 pies cuadrados. Aunque en el caso de la industria del zapato, las muestras pueden ser mucho más voluminosas. Las muestras son uno de los aspectos muy cuidados por la competencia India y Coreana y los importadores hongkoneses las señalan como una de las maneras clave de llamar la atención de nuevos clientes y mantener la relación con los que ya se tienen.

Desgraciadamente este sector experimenta constantes movimientos que entrañan riesgos. Es conveniente que el pago por las muestras se realice antes de que éstas se envíen, de otra forma puede darse el caso de no llegar a cobrar.

Penetrar el mercado

Los importadores sugirieron que la manera más acertada de penetrar el mercado es a través de un buen conocimiento local. Contratar a alguien capaz de lograr los contactos clave que puedan abrir las puertas a grandes importaciones. Alguien capaz de hacer una labor constante de promoción, de atención y de análisis del mercado. Alguien, en definitiva, que agilice las relaciones y facilite la comunicación.

Cultura local y comunicación

Según las entrevistas, es bastante común que los importadores hongkoneses acaben decepcionados por el comportamiento de sus socios europeos. En las entrevistas se hizo mucho hincapié en que es importante que los europeos entiendan la rapidez con la que funciona Hong Kong y la importancia de unas comunicaciones fluidas. A menudo las empresas de Hong Kong tienen que hacer frente no solo a la distancia y a la diferencia horaria sino también a la dificultad de comentar temas complejos con ejecutivos europeos con escaso dominio del inglés y muy poco tiempo disponible. El país que mejore este y otros aspectos del servicio y el trato estará ganando una ventaja competitiva considerable con respecto a quienes permanezcan igual.

Plazos de entrega

HONG KONG: MERCADO DEL CUERO - 2005

Los plazos de entrega de los exportadores europeos rondan las 6 a 8 semanas mientras que en China es común que se tarde una semana. Esta diferencia supone una inmensa ventaja competitiva para los productos chinos que a la rapidez le unen precio y cercanía cultural.

2. ANÁLISIS CUALITATIVO

2.1 Obstáculos comerciales

No hay barreras a la importación en Hong Kong, los trámites aduaneros son significativamente más fáciles que en China. Hong Kong es de hecho la economía más libre del mundo. Es un puerto libre y no impone arancel o carga alguna a la importación en general. Sólo ciertas categorías de productos de consumo (vino y licores, coches, armas, tabaco) están sujetos a cargas de importación en Hong Kong, no para proteger la industria local, sino para disuadir a los consumidores hongkoneses de comprar productos nocivos. No hay cuotas de importación ni ningún control comercial para productos de cuero en Hong Kong. Pieles en bruto y terminadas son, por tanto, importados y exportados libremente a Hong Kong.

-En cambio, en China el proceso de importación es bastante más costoso y complejo.

Sistema vigente: Necesidad de actuar a través de un importador con licencia.

Bajo los procedimientos y regulaciones de control normales a la importación, sólo las empresas estatales con derechos de importación / exportación están autorizadas a importar de países extranjeros.

Las compañías que importan a través esas empresas de importación / exportación tienen que pagar las tasas aduaneras. Aparte de las tasas de importación, las compañías también tienen que pagar las tarifas de servicio cargadas por estas empresas de importación y exportación. Desde la perspectiva de los importadores, no resulta económico importar a través de este canal.

Por otro lado, las regulaciones existentes permiten a las empresas y joint-ventures importar pieles en bruto y cueros terminados para su propia producción. Es más, cuando las pieles en bruto y cueros son importadas para la producción de bienes para la exportación, las "porciones importadas" están exentas de tasas aduaneras (ver párrafo sobre aranceles e IVA a la importación).

Nueva política de importación (averiguar)

El país ha adoptado un nuevo esquema de regulaciones dirigidas a la importación de materias primas. Con esta nueva política, los fabricantes están separados en 4 clases:

Clase A – Compañías de distribución situadas en las áreas de desarrollo y zonas aduaneras con buenos antecedentes de importación a través de canales legales.

Clase B – Fabricantes que nunca han realizado contrabando o importaciones ilegales.

Clase C – Fabricantes que han sido encontrados culpables de realizar contrabando o importaciones ilegales menos de 3 veces.

Clase D - Fabricantes que han sido encontrados culpables de realizar contrabando o importaciones ilegales más de 3 veces.

Merece la pena saber que los fabricantes de clase D están privados de derechos de importación para todos los productos. Nuevas regulaciones ayudarán a liberalizar el sistema de importaciones y promoverán una nueva ola de importadores.

Empezando el 1 de agosto de 2001, MOFTEC anunció una nueva política para garantizar las licencias de importación y exportación a empresas no estatales. La nueva política establece que, excluidas las compañías de capital extranjero, el sistema de examen existente de calificación para obtener la licencia de importación y exportación sea cancelado. Un nuevo sistema de "aprobación tras registro" ha sido introducido. La introducción del nuevo sistema implica que las barreras de entrada para compañías no estatales en el comercio internacional han sido eliminadas.

Con el nuevo sistema, una compañía de distribución puede solicitar derechos de importación y exportación si su capital registrado supera los 5 millones de yuanes (\$600.000). Si la compañía está situada en la parte central u occidental de China, el capital registrado ha de ser de 3 millones de yuanes (\$360.000). Una compañía fabricante puede solicitar derechos de importación y exportación si su capital registrado supera los 2 millones de yuanes

(\$240.000). La nueva política da más libertad a las empresas no estatales para entrar en el comercio internacional y conferir más dinamismo al sistema de distribución.

Controles a la importación

Antes de la política de puertas abiertas de China, la importación estaba altamente restringida. Desde 1979, las agencias de importación y exportación habían jugado un importante papel en el control de la importación. Los productos bajo el control del gobierno chino estaban catalogados en tres categorías:

La primera categoría (azúcar, alimentos, etc.) incluía bienes importantes para la economía de la nación. En el pasado, se establecieron cuotas para importar estos materiales y esas cuotas estaban estrictamente controladas por el gobierno central.

La segunda categoría (productos químicos, etc.) se refería a bienes importados a través de compañías comerciales extranjeras designadas por el MOFTEC.

La tercera categoría (referida a pieles en bruto y cuero, etc.) comprendía bienes no sujetos al sistema de licencias de importación. Desde 1999 las políticas de importación han sido suavizadas: el control de la segunda y tercera categoría ha sido abandonado. Sólo el control de la primera categoría continúa.

Gestión de importaciones de pieles en bruto y cueros terminados.

La importación de pieles en bruto y cueros terminados no está sujeta al sistema de licencias (cuotas) para la importación. Sin embargo, los siguientes documentos tienen que ser presentado en aduana, dependiendo de la naturaleza de las materias primas importadas:

- Certificado de inspección de bienes importados.
- Certificado de cuarentena de animales y plantas importados.
- Certificado de aprobación de exportación e importación de especies en peligro.

HONG KONG: MERCADO DEL CUERO - 2005

Estos tres documentos pueden ser obtenidos de las autoridades de inspección de bienes de países exportadores y en la Oficina de Inspección de Bienes de China (China Commodity Inspection Bureau).

Existen aranceles para algunas categorías de bienes.

China aún no dispone de una política de cuotas para importaciones de cuero y probablemente nunca la tenga, pero los aranceles son un obstáculo significativo para las exportaciones europeas como muestra la tabla de arriba. La mayoría de los productos de piel de oveja (pieles en bruto, cueros precurtidos o terminados) han estado hasta ahora sujetos al más alto nivel de arancel entre todas las categorías de producto (14%) junto con las pieles de cabra y cerdo. La reciente tasa aduanera para pieles en brutos y cueros bovinos se sitúan entre el 5 y el 8'4% por condiciones preferentes.

Los aranceles sobre pieles de oveja han sido por fin reducidos.

Hay que tener en mente que China no es únicamente un gran productor de pieles porcinas, sino también ovinas y caprinas. Sin embargo, con el acceso a la OMC, las pieles de oveja se han visto beneficiadas de una rebaja de aranceles como muestra la tabla de abajo:

2.1.2. China – Revisión de los aranceles por la entrada en la OMC

Códigos viejos	Códigos nuevos	Producto	2000	2001	2002	2003	2004
4102 1000	4102 1000	Pieles en bruto de ovejas y corderos con lana	9	8.2	7.8	7.4	7
4105 2000	4105 3000 4112 0000	Pieles y cueros, de oveja y cordero precurtidos o curtidas	14	10	8	8	8

Fuente: Aduanas Chinas (Tarifas en % de precio CIF)

HONG KONG: MERCADO DEL CUERO - 2005

China se ha comprometido a reducir la tasa aduanera para pieles de oveja y cordero con lana (código HS: 41021000) del 7'8% en 2002 al 7'4% en 2003 y 7% en 2004. La tasa preferencial para cueros de oveja y cordero apergaminados o preparados tras el curtido (código HS: 41053000) ha caído del 14% en 2001 al 8% en 2002. No hay más ajustes de tasas aduaneras en otras categorías del sistema armonizado.

Impuesto sobre el valor añadido a la importación.

Un problema específico ligado a las importaciones con China es el impuesto sobre el valor añadido a las importaciones. La particularidad del sistema chino es que el IVA a la importación no puede ser deducido por la compañía si el producto terminado se atribuye al mercado local. Sólo si el producto es reexportado es posible esta deducción. Esta práctica se emplea para incentivar la exportación de bienes procesados. Los fabricantes tienen que registrar en aduana que los bienes importados son empleados para la elaboración de productos finales para la exportación, no para el mercado doméstico.

Esta tasa del 17% se calcula del siguiente modo:

Tasa aduanera (importación) = precio CIF x tipo de la Tasa Aduanera de Importación

VAT = (precio CIF + Tasa Aduanera de Importación) x tipo del IVA

2.1.3. Importancia del IVA a la Importación en el precio del consumidor final

Precio en España (Piel de oveja)	= 100
+ Costes Logísticos	+ 6
<u>CIF Precio</u>	<u>= 106</u>
+ Impuestos de aduanas (Piel de oveja: 14%)	+14.8
+ IVA	+20.5
<u>Total</u>	<u>=141.3</u>

Fuente: Elaboración Propia

Este ejemplo pone de manifiesto porqué el reembolso del IVA a la importación es crucial para todos los clientes y compradores de cueros importados.

2.2. Producción

Como ya se ha mencionado, la producción en Hong Kong es prácticamente nula. Habida cuenta de la intensa relación comercial entre Hong Kong y la China continental, lo más relevante para entender el mercado hongkones del cuero es analizar la situación de la producción en China.

Producción de pieles en bruto, sin trabajar

Según las estadísticas oficiales, China produce 30 millones de piezas de piel bovina, entre 90-100 millones de piezas de piel porcina y 75 millones de pieles ovinas cada año.

La piel porcina es de lejos el producto principal en la producción china, ésta supone un 62% del total de las pieles sin tratar usadas en las curtidurías chinas, mientras que la piel bovina es un 25%, la piel ovina un 10% y otras variedades 3%. China tiene el 40% de la población porcina del mundo ya que cuenta con alrededor de 300-350 millones de cerdos.

Las pieles de oveja y cabra son las segundas más importantes en China. Se calcula que hay entre 200-250 millones de ovejas (y cabras) en China, que supone un 16% de la población mundial. La producción de pieles de oveja, cordero y cabrito representa un 23% de la producción mundial.

Producción de cuero terminado

Existen pocas estadísticas de la producción de cuero terminado en China. Aún así una estimación de la Asociación de Cuero china coloca la cifra en 130 millones de piezas (de cuero bovino equivalente), o 260 millones de pies cuadrados.

China es la primera productora de cuero ligero terminado del mundo. Tanto en el caso del cuero bovino como en el ovino, China representa un cuarto de la producción mundial. La producción de cuero porcino también es importantísima.

Estructura de la industria curtidora en China

Número y tipo de curtidurías en China.

Hay unas 1.000 curtidurías en China. Están principalmente concentradas en las provincias de Shandong, Zhejiang, Sichuan, Hunan y Henan. Sólo existen 150 grandes empresas de curtiduría y 500 fábricas medianas. La mayoría de estas grandes y medianas empresas operan bajo la autorización de la Organización Nacional China para la Ligera Empresa (CNCLI). Muchas de las fábricas pequeñas (unas 850), son compañías privadas que se consideran que son “empresas de ciudad y pueblo” (TVEs). Las 6 primeras curtidurías Chinas son (contactos detallados en el Apéndice):

HONG KONG: MERCADO DEL CUERO - 2005

Henan Shoes City Group

- El primer productor de cuero bovino para la industria del calzado
- Ventas de más de 600 millones de Yuanes.

Zhejiang Kaseng Group

- Facturación: 515 millones de Yuanes en 2000
- Vende cuero para zapatos, prendas de ropa e industria de tapicería.

Shandong Wendeng Leather Co., Ltd

- Productor número uno de cuero porcino con una producción de 10.000 piezas al día
- Vende cuero para bolsos, prendas, tapicería y forros.
- Su facturación alcanzó 245 millones de Yuanes en 2000.

Zhejiang Fubang Group

- Produce cuero, pero también prendas, maletines, accesorios, etc.
- Facturación de 228 millones de Yuanes en 2000.

Shandong Maode Leather Group

- Facturación de cerca de 100 millones de Yuanes en 2000.

Hebei Xinji Dongming Group

- Máximo productor de cuero de cabra en China.
- Ventas de más de 100 millones de Yuanes.

Localización Geográfica de los mayores centros de producción

2.2.2. Distribución Geográfica de la cadena de valor del cuero en China



Fuente: Aduanas Generales de China

A continuación se profundiza en la situación económica general del Delta del río Perla que es la región económica en la que se integra Hong Kong y cuyo desarrollo económico será determinante tanto para la economía china en su conjunto, como para la hongkonesa en particular.

El Delta del Río Perla

La Provincia de Cantón (Guangdong), al sur de China, es uno de los centros industriales más destacados del país. Su PIB ocupa el primer lugar entre las provincias chinas, y el valor de la inversión directa extranjera (IDE) ha mantenido el primer puesto durante los últimos 15 años.

De hecho y según el último informe de la Administración Estatal de Estadística, Guangdong acapara también el primer lugar del país en cuanto a la producción de 108 de los 524 principales productos industriales chinos en 2003.

El río Perla es uno de los principales ejes del desarrollo industrial chino. Su Delta se encuentra en la provincia de Guangdong, y es una de las zonas económicamente más desarrolladas y dinámicas de China. No en vano, sus exportaciones anuales ocupan un tercio del total chino.

Para antes del año 2010, el gobierno planea lograr que el Delta del Río Perla, ubicado en su territorio, llegue a ser uno de los grupos de ciudades más poderosos en la región Asia-Pacífico. El proyecto incluye 6 urbes, con más de un millón de habitantes cada una, y que para esa fecha tendrían un nivel de urbanización del 70%. Igualmente, se llevan a cabo esfuerzos por conectar el delta con todas las provincias circundantes en lo que se denomina como el "Pan-delta del río Perla".

El delta ha sido tradicionalmente el centro de las industrias ligeras del país y forma sinergias tanto con Hong Kong como con Macao, lo cual puede permitir a esta zona convertirse en uno de los grandes centros manufactureros mundiales y en un gran mercado de consumidores.

En los últimos años, se han dinamizado aún más los intercambios económicos y la cooperación comercial entre las provincias y la región autónoma del Pan-delta del río Perla. Según las informaciones de los departamentos pertinentes, de 1995 a 2000, el volumen de la inversión acordada entre Guangdong y otras 8 provincias y región autónoma del Pan-delta del río Perla para contratos económicos y tecnológicos, superó los 600.000 millones de yuanes, involucrando más de 10.000 proyectos.

De hecho, Guangdong se ha convertido en la mayor fuente de inversión para Guangxi, Hunan, Jiangxi, y otras provincias. Según las estadísticas, el volumen de intercambio

HONG KONG: MERCADO DEL CUERO - 2005

comercial entre las provincias y la región autónoma y Hong Kong y Macao sumó 65.100 millones de dólares en 2003, lo que representó un 72 por ciento del total entre la parte continental del país y Hong Kong y Macao.

Igualmente, la zona Pan-delta logró atraer una inversión real de Hong Kong y Macao por valor de 7.800 millones de dólares, o dicho de otra forma, un 43 por ciento de la cifra total alcanzada en la parte continental del país.

La superficie del Pan-delta del río Perla, (las 9 provincias más 2 regiones) representa una quinta parte del total nacional chino, su población equivale al total de la Unión Europea, y su PIB es un tercio del total de China.

En 2010, entrará en vigor la zona de Libre Comercio de la ANSEA (ASEAN), la cual tendrá una superficie de 4,3 millones de kilómetros cuadrados, con un valor económico de 630.000 millones de dólares. El Pan-delta del río de la Perla se sitúa precisamente en el centro de dicha zona y su importancia estratégica es importantísima.

La zona en su conjunto avanza a pasos agigantados hacia la integración Guangdong ha firmado acuerdos de cooperación con Guangxi y Hunan y al mismo tiempo, se está llevando a cabo una integración financiera. Algunas instituciones financieras internacionales han empezado a entrar en Guangdong por medio de la fusión y la compra a los bancos hongkoneses. Los bancos locales de Hong Kong, como BEA (Banco de Este de Asia) y Hang Seng Bank han estado ampliando sus negocios en Guangdong.

Con el inmenso desarrollo esperado para la zona, Hong Kong, como territorio limítrofe y muy desarrollado, tiene ante sí inmensas oportunidades. De hecho, Hong Kong sigue siendo la economía más libre del mundo y tras unos años de cierto declive, ha vuelto a experimentar un sólido crecimiento. Por su experiencia mercantil y sus infraestructuras, Hong Kong tiene un gran papel que jugar en el desarrollo de la región y constituye por tanto un lugar estratégico desde dónde abordar el mercado Chino.

Una vez abordada la importancia económica de la zona más importante, sigue a continuación un análisis más centrado en las distintas ciudades y regiones y en su papel en la industria de los curtidos y cueros.

Provincia de Guandong (Cantón): El centro de la industria del cuero en China.

Como ya se ha mencionado en la descripción general anterior, la provincia de Guangdong (Cantón) ha sido tradicionalmente el centro de las industrias ligeras en China, mientras que las provincias del norte o el oeste se centraban más en industrias pesadas.

En el caso específico del cuero, se repite la misma tendencia. Para empezar, Guangdong es la provincia vecina de Hong Kong, y como tal, se ha beneficiado de sus relaciones con la antigua colonia británica. Cantón es la primera región en producción de cuero en China, y en el mundo. La ciudad de Dongguan, situada no muy lejos de Hong Kong, está por sí sola, en el centro de la industria del calzado: sus exportaciones totales de calzado (de cuero y no-cuero), alcanzaron 536 millones de pares o el 13% del total de las exportaciones chinas.

Las mayores empresas productoras de zapatos de cuero y los mayores importadores de cuero “Dah Cheong”, “Xin Chanjiang”, y “Chanjiang”, están emplazados en la provincia de Cantón. Otra ciudad en Cantón, Gui Hua Gang es el epicentro para la producción china de bolsos, mientras que los mercados mayoristas más importantes en China son los de Shiling y Zhi Yuang Gang, situados relativamente cerca de la capital de Cantón, la cual tiene también 30 curtidurías de tamaño mediano, principalmente en la ciudad de Nanhai.

Henan: La fuente del mejor cuero chino

Los productos de cuero de Henan tienen mucha importancia en los mercados de calidad media-alta. Para el cuero no tratado, la calidad del precurtido de Henan es muy apreciada. La curtiduría más grande de China está situada en Henan. La proximidad de Henan a las regiones procesadoras del cuero de Shandong y Zhejiang le ayudará en su desarrollo.

Otras regiones:

Zhejiang

Wenzhou, en Zhenjiang, es la capital del zapato de cuero en el este de China. Wenzhou es famosa por sus mercados mayoristas y su comercio de calzado. Se beneficia principalmente de su proximidad con Henan para obtener cuero barato, y con Shanghai como su principal

HONG KONG: MERCADO DEL CUERO - 2005

mercado. Las principales compañías en Zhejiang son Kasen y Fubang, la segunda y la cuarta curtidorías por tamaño en China, o también Wenzhou Great Wall, uno de los productores de calzado que más rápido se ha desarrollado en China. Zhejiang representa:

Hebei

Hebei es el área productora de cuero más cercana a las ciudades de Pekín y Tianjin. Es el principal centro para la producción de prendas de cuero en China.

Otras zonas importantes incluyen Wenzhou, Haining, Chengdu, Quanzhou, Liushi, Lanzhou , Nanjin, Huadong, Kaifeng, Wuhan, Yinhe, Shenyang, Xinji, Jining, Dong Xing, Xinjiang, Dongguan y Chongfu.

Factores que influyen en la competitividad de la oferta china

No es una sorpresa que el precio del cuero sea más barato en China que en el resto del mundo. Gracias a eso, el precio medio de un zapato en China es alrededor de \$5 en la venta al público, lo que está muy lejos del precio medio al por mayor de un zapato italiano (\$18).

Los costes de producción son más bajos que en Europa y hay abundante oferta de cuero de baja calidad. A esto se le suma que la competencia del cuero PVC y el cuero de poliuretano es muy fuerte en el tramo inferior del mercado.

HONG KONG: MERCADO DEL CUERO - 2005

Cambio Euro / Dólar



FUENTE: www.x-rates.com 26/02/05

Finalmente, la actual fortaleza del Euro frente al dólar (hay que tener en cuenta que el yuan y el Hong Kong dollar están pegados al dólar) encarece significativamente los productos de la zona euro.

Obviamente, el precio es el factor de compra principal en la cadena de la oferta, y los proveedores chinos son, sin lugar a duda, los más competitivos en ese aspecto. No obstante, hay otros aspectos donde las compañías chinas deberían intentar mejorar sus debilidades:

Factores de calidad del cuero chino

Comparado con los competidores internacionales, la calidad de los productos de cuero chino semi-terminado sigue siendo variable según los distribuidores entrevistados durante la realización del estudio. Uno de los principales inconvenientes es que la mayoría de las dimensiones de los productos es muy a menudo (90%) incorrecta. Esto tiene un impacto directo en los niveles de gasto para los fabricantes de gamas altas. El nivel de pérdidas es de un 40% para el cuero tratado chino, comparado con un 10% a 20% para la mayoría de productos de buena calidad importados (Europa y América). Los requisitos de aprovechamiento del cuero se están incrementando. Los fabricantes y distribuidores están

demandando en estos momentos un ratio de aprovechamiento de más del 80%, siendo este es uno de los criterios para juzgar la calidad del cuero.

Logística

La flexibilidad y el tiempo de reacción rápido son las principales fortalezas de los proveedores chinos. Los productos chinos tardan una media de 7 a 15 días en llegar al cliente doméstico después de que la orden de compra haya sido enviada. Por otro lado, se tarda al menos un mes en recibir un cargamento marítimo del extranjero, a pesar de que Hong Kong está considerado una ruta rápida, por ser distribuidor a ambos lados de la cadena comercial.

III. CANALES DE DISTRIBUCIÓN

1. ANÁLISIS CUANTITATIVO

1.1 Vías de distribución

China:

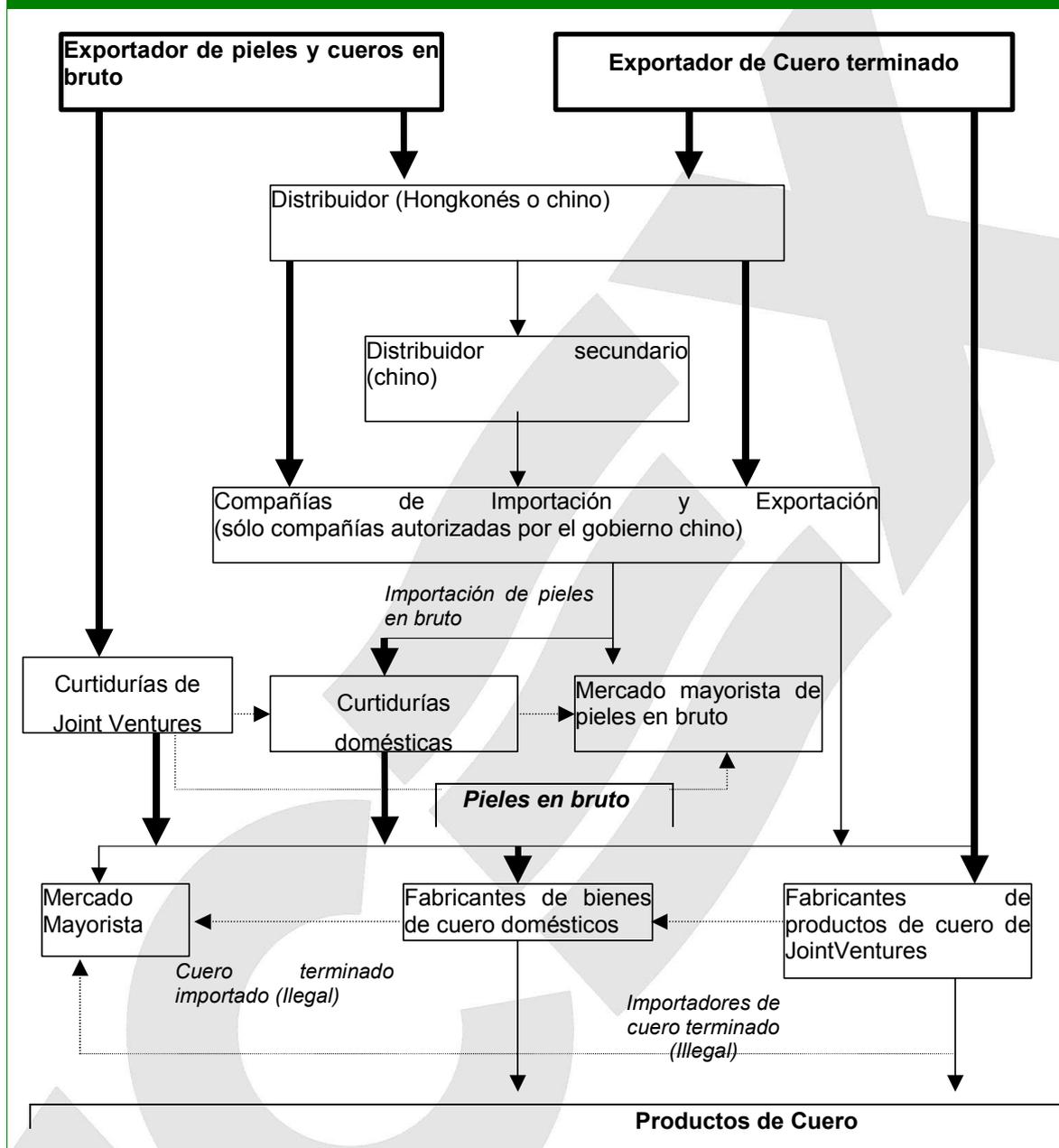
Cadena de valor compleja

La cadena de valor es algo compleja en China por los controles a la importación y los reglamentos. Sólo las Joint Ventures (compañías con capital extranjero), pueden comprar directamente para su propia producción. La otra forma es que todos los compradores de piel deben operar a través de una licencia de importador / exportador (el gobierno mantiene este sistema para tener un control más eficaz en el comercio con el exterior).

También es importante saber la importancia de los mercados mayoristas a niveles regionales: estos se dirigen a las pequeñas y medianas empresas en provincias menos desarrolladas que Cantón y Shanghai. Esta situación ha creado un mercado de “segunda mano” para el cuero y pieles en bruto. La compra de pieles importadas por fabricantes locales normalmente es para producir bienes terminados destinados a la exportación, y por lo tanto obtienen una deducción del impuesto a la importación por el gobierno. Normalmente las empresas de China Continental que compran cuero importado reflejan mayores volúmenes de bienes terminados exportados que la cifra actual para reclamar las mayores deducciones posibles. Y todas las mercancías no vendidas al exterior, se distribuyen en el mercado local.

HONG KONG: MERCADO DEL CUERO - 2005

Sistema de distribución para importaciones



Fuente: Elaboración Propia

Tres tipos de participantes en el mercado:

Centros de provisión internacionales

Según los diferentes entrevistados en el mercado, el 15% del cuero importado es vendido a través de los centros de provisión de compañías internacionales y marcas (Carrefour, Wal-Mart, Richemont, Adidas...). Este segmento del mercado está creciendo aparentemente a medida que la cadena de aprovisionamiento está siendo integrada en el nivel asiático. Estos centros de provisión coordinan el flujo de materiales del resto del mundo con su propio flujo producido en China. Cada vez más marcas internacionales de cuero están en disposición de controlar sus centros de provisión y de procesamiento chinos. Wal-Mart por ejemplo, se deshizo de su agente proveedor de Hong Kong y estableció su centro de provisiones y de comercio asiático en Shenzhen en 2001. Carrefour también está preparando su propio centro de provisión en China.

Fabricantes medianos

De todas formas, la mayoría del cuero comercializado (aproximadamente un 60%) se destina a compañías medianas (\$5-50 millones de facturación) e independientes, que operan en fábricas de procesamiento en China Continental. La mayoría de estas compañías son Joint Ventures hongkonesas, taiwanesas y coreanas. De hecho, la mayor parte de estos fabricantes en China era o bien fabricantes en su país de origen hasta la década de los 90 o bien distribuidores como en el caso de las compañías hongkonesas. Estas compañías se abastecían básicamente de materias primas o productos semi-terminados a través de sucursales en Hong Kong, Taiwán o Corea, y a veces a través de un distribuidor. Algunos de los clientes chinos más grandes (fabricantes de bienes de cuero) pueden ser incluidos en esta categoría. Aún así, su demanda de cuero importado es comparativamente menos importante que las de las Joint Ventures, que está naturalmente pensada para la exportación.

Por otro lado, comprarían cuero terminado a través de una compañía de trading en China o Hong Kong o de una filial. La mayoría de las compañías chinas tienen normalmente una "tapadera" en Hong Kong para poder obtener las divisas más fuertes a cambio de Yuanes chinos.

Distribuidores / vendedores al por mayor / traders

Un 25% del comercio se realiza a través de distribuidores independientes. Estas compañías proveen básicamente a los procesadores de pieles chinos más pequeños. Los distribuidores de cuero hongkoneses juegan un papel importante en este comercio y los clientes chinos confían mucho más en ellos. Estos distribuidores a menudo también tienen pequeñas tiendas en Hong Kong. Estas tiendas están normalmente emplazadas en las áreas de Mongkok y Yaumatei, en el distrito de Kowloon y sirven casi exclusivamente de muestrario.

La importancia de los traders de Hong Kong

Tratar con Hong Kong es más fácil y más seguro: para la mayoría de los exportadores europeos, los intermediarios de Hong Kong son la solución más fácil. El distribuidor de Hong Kong tiene los contactos en China y estará definitivamente a cargo de encontrar el cliente final y resolver los problemas logísticos. De hecho, es más fácil resolver los problemas con los distribuidores de Hong Kong y el sistema legal es más claro, (sistema inglés).

Tratar directamente con una compañía china es más arriesgado: alto endeudamiento y niveles de insolvencia altos.

Las deudas impagadas son un grave problema en China

Los traders de Hong Kong son más profesionales. Por esto, los compradores de cuero chinos también prefieren tratar con traders de Hong Kong: 3 fabricantes chinos entrevistados durante el estudio explicaron que la mayoría de los compradores expertos y los equipos de control de calidad de distribuidores se establecen en Hong Kong para contrastar la calidad de los productos importados. Los traders de Hong Kong tratan de forma mucho más efectiva con los fabricantes europeos, por hablar mejor inglés, y organizan el control de calidad y el transporte de mercancías más rápido que sus homónimos chinos. Como se dijo anteriormente hay dos tipos de compañías hongkonesas: o bien filiales de grandes grupos fabricantes en China o bien pequeñas empresas.

Hong Kong:

El papel de Hong Kong en la distribución del cuero

El papel de Hong Kong en el sector del cuero terminado es más importante que en las pieles y cueros en bruto. Hong Kong es por tanto la puerta a china para los productos más

elaborados. Esto es especialmente relevante para España ya que estos productos al tener mayor valor añadido, son los que mayores y mejores perspectivas ofrecen. Resulta interesante comprobar que la mayoría del cuero bovino terminado pasa a través de Hong Kong, mientras que las materias primas no lo hacen tan a menudo. Hay dos razones que explican esta situación:

La primera es que gran parte de los compradores de cuero terminado son fabricantes de bienes de cuero localizados en Cantón, a unas horas del puerto de contenedores de Hong Kong. Los traders de Hong Kong tienen más experiencia de tratar con el curtido al cromo húmedo, precurtido y cuero terminado que con las pieles en bruto. Además, para el fabricante es más importante tener un sofisticado control de calidad (propio de Hong Kong) en el caso del cuero terminado que en el de pieles en bruto.

La segunda es que los traders de Hong Kong están más acostumbrados a tratar con cuero bovino que con ovino ya que las prendas de oveja son por lo general fabricadas en el Este de China más que en el Sur. Por tanto, por Hong Kong pasan más pieles bovinas que ovinas.

Hong Kong ya no es un centro de procesamiento, sino de distribución.

En la década de los 80 casi todas las fábricas de cuero de Hong Kong se desplazaron al otro lado de la frontera, (provincia de Cantón). Sólo quedan dos fábricas en Hong Kong, que básicamente procesan pieles bovinas en bruto de los mataderos locales. La producción total diaria es de cerca de 300 piezas. Existen y continúan el negocio simplemente porque sigue habiendo oferta de pieles en bruto de los mataderos. Estas fábricas no tienen posibilidades reales de desarrollo. A efectos prácticos y habida cuenta de las magnitudes que se manejan en este mercado, se puede considerar que la producción de Hong Kong es nula.

Comercio y venta al por mayor

Hay alrededor de 90 compañías de Hong Kong involucradas en el negocio del comercio de cuero. Más del 90% de la actividad de la industria está proveyendo al mercado chino, (trading). El papel de estas compañías es básicamente abastecer de refuerzos y servicios a China, como información de negocios, exposiciones, comercio del cuero, soporte técnico, etc.

Actividades poco transparentes

HONG KONG: MERCADO DEL CUERO - 2005

Si bien por un lado, los compradores de cuero de Hong Kong son muy profesionales y los exportadores extranjeros pueden confiar en ellos, por otro, su actitud hacia el comercio chino un tanto más brusca: como se mencionó anteriormente, las compañías chinas a veces operan o se alían con compañías tapadera de importación / exportación de Hong Kong para poder obtener cuantas más divisas importantes mejor. Una de las tácticas favoritas es la llamada “compra del IVA entre compañías”.

El IVA a la importación es el 17% en China, pero no se puede pedir la devolución a no ser que el producto final sea reexportado. Mediante el uso de Hong Kong como una plataforma comercial, el comprador chino exagera las cantidades de productos que compra de Hong Kong para poder obtener la mayor devolución posible del IVA a la importación. La compañía de Hong Kong o la filial de la empresa china queda por lo general satisfecha con esta situación ya que puede obtener mucho más margen de beneficios que con una operación comercial normal.

Esta situación no se circunscribe a la industria del cuero, sino que es muy normal en toda China, aunque realmente se trata de una práctica ilegal. Los traders de Hong Kong juegan un papel primordial en conocer las cantidades falsas.

Por otra parte, el fenómeno del contrabando no es muy habitual en China aunque sigue activo y algunos compradores de Hong Kong están también envueltos en esta actividad.

La mayoría del contrabando es denominado “reserva de existencias” en la jerga de la industria. Esta jerga de la industria se refiere a un producto de proveniencia desconocida, aunque no para los traders de Hong Kong. Naturalmente, estas “reservas de existencias” tienen un precio muy bajo. No obstante, dada su procedencia, al comprador final no se le facilitan muestras del producto para evitar controles en la frontera. El precio de estos productos suele ser realmente atractivo.

Es bien sabido que en China bastantes compradores emplean estas tácticas, aunque el flujo no llega a ser importante ya que la calidad del producto es muy baja.

Relaciones entre los proveedores Europeos e importadores

Encontrar un importador

Las ferias de comercio son el mejor método para encontrar un importador en Hong Kong. Todos los operadores del mercado importantes están presentes en la feria APLF y la Feria de comercio de Milán.

Trabajar con importadores

A parte de las negociaciones y de los aspectos logísticos, es importante prestar atención a la estrategia de distribución de cada importador: algunos importadores y distribuidores trabajan sólo con algunos fabricantes de bienes de cuero, y viceversa. Por otro lado, los grandes distribuidores que compran a gran escala no dejan conocer lo que hacen con los bienes que compran: esto puede crear problemas en la fijación de precios con distribuidores más pequeños si el exportador no ofrece las mismas condiciones a los diferentes miembros del mercado.

Negociaciones

La mayoría de los importadores trabaja con muestras y no catálogos.

Los términos de contrato deben ser:

Calidad del producto, color

Certificados de salud

Prueba de origen

Cláusula de productos dañados y resarcimiento (devolución de los productos defectuosos: debido a los altos costes de transporte los productos importados no son normalmente devueltos. Para problemas de calidad, los clientes esperan un descuento).

Tiempo de entrega: punto crucial. El importador se preocupará normalmente del cuidado del cargamento si trabaja para un cliente grande. Los costes de logística son muy altos en Hong Kong o incluso en Shenzhen. Un problema en los tiempos de la entrega puede significar costes extra para el importador. El importador de Hong Kong tiene que preparar los detalles del cargamento con anterioridad junto con el exportador.

Pago: Después de examinar las muestras y firmar el contrato, la práctica más habitual del negocio para los compradores hongkoneses o chinos es pagar entre 30 y 50% de primer depósito en efectivo, (transferencia bancaria). Posteriormente se pagará el resto mediante letra o crédito.

Algunos compradores en China acuerdan que el anticipo sea hecho con transferencias telegráficas.

Tendencias de la distribución

Los compradores chinos se vuelven más profesionales.

Una tendencia creciente es que los compradores finales chinos (fabricantes), intentan comprar directamente, aunque todavía no cuentan con el conocimiento o la experiencia de los compradores hongkoneses. Aún así, los compradores chinos de los dos mejores importadores de China, Dah Cheong y Chanjiang, son considerados por sus competidores muy profesionales y de los mismos estándares que los compradores de Hong Kong. Chanjiang y Tin Yin (marcas), tienen productos de muy buena calidad, especialmente en su diseño de patrón y la calidad de su cuero. La directiva de compañías como Nan Kwung, Yong Jung y Dick Ka es apreciada por sus competidores por sus estrategias a largo plazo y sociedades establecidas con proveedores de todo el mundo. Se dice que New Chanjiang (nuevo concepto) tiene una muy buena provisión de cuero curtido al aceite. Otra compañía con controles de calidad muy fuerte es Apples Leather Co. Ltd.

Hong Kong como puerta a China:

Las estadísticas de comercio confirman el párrafo anterior y señalan que el papel de los distribuidores de Hong Kong acusa cada vez más la competencia de la China continental. La entrada de China en la OMC y la modernización y apertura del país supondrá que a la larga desaparezcan el contrabando y “la compra de IVA entre compañías”. Con ello, los tratos

especiales de que goza Hong Kong para los impuestos a la importación perderán importancia, lo cual sin duda afectará al comercio de la isla.

Sin embargo esto ocurrirá a medio o largo plazo y aunque las prácticas empresariales se modernicen rápidamente en China, los distribuidores de Hong Kong seguirán siendo durante muchos años la mejor vía de entrada al mercado chino por infraestructuras, knowhow y tradición. En especial para aquellas empresas poco acostumbradas a la cultura empresarial China, que encontrarán en Hong Kong una mezcla de culturas asiática y occidental que facilita las relaciones comerciales entre Europa y China.

Hong Kong como eje del comercio:

Por otra parte, una gran proporción de la industria de procesamiento del cuero en China está bajo el control de empresas hongkonesas. Entre el 60% y el 70% de los distribuidores de Hong Kong tienen sus propias fábricas en China y un 80% de la industria del guante pertenece a los intereses hongkoneses

Los empresarios Hongkoneses tienen por tanto un gran control sobre la industria, que además buscan aumentar ya sea horizontal o verticalmente.

Mejora de las infraestructuras.

La China continental está realizando espectaculares y constantes inversiones en infraestructuras punteras que tienen y tendrán un efecto evidente sobre los flujos de comercio. Dentro de estos esfuerzos y con vistas a mantener su competitividad, el gobierno de Hong Kong está considerando varios proyectos. Entre ellos, la construcción de un puente que una Hong Kong con Zhuhai, lo que facilitaría el desarrollo de Zhuhai y supondría una alternativa más barata a los importadores en China..

Lista de los distribuidores más importantes

En Hong Kong:

De los 90 traders de cuero terminado y cuero en bruto registrados en Hong Kong, las siguientes compañías son los importadores más importantes:

1-Hop Ying International Leather

Según el resto de compañías es el primer distribuidor en Hong Kong

No aceptó ser entrevistado / la situación de mercado es difícil.

Contacto: Mr. Au Wing Hei

Tel: (852) 2781 4323

Fax: (852) 2359 7479

Dirección: Unit 1533, 15/F., Star House, 3 Salisbury Road, TST, KLN, HK

2-Dah Hwa Leather & Trading Co.Ltd

Cotiza en la bolsa de Hong Kong

Facturación de alrededor de \$20 millones en 2001.

3-Hay Nien Co. Ltd

Uno de los 3 primeros distribuidores según el mercado

No aceptó ser entrevistado / la situación de mercado es difícil.

Contacto: Mr. W.T. Liang

Tel: (852) 2756 0241

Fax: (852) 2795 3551

Dirección: 4/F., 10/F., 12/F., 13/F., Hay Nien Building, 1 Tai Yip Street, Kwun Tong, KLN, HK

4-Sadesa (HK) Ltd

Filial del grupo Argentino Sadesa, uno de las curtidurías más importantes del mundo.

Contacto: Walter Klaverdijk

Tel: (852) 2796-9398

Fax: (852) 2796-9927

E-mail: klavwalt@sadesa.com

HONG KONG: MERCADO DEL CUERO - 2005

Dirección: Suite 1911-11A, 19/F, tower 3, China Hong Kong City, 33 Canton Rd. TST. KLN, HK.

5-WLH International

Distribuidor de varios fabricantes españoles e italianos.

Especializado en calidades medias y medias/altas.

En China:

Ciertos nombres de compañías surgieron durante nuestras charlas con entrevistados en China. Sin embargo, no pudimos contrastar la información de estas fuentes para pieles y cueros bovinas: Da Chang Leather and Shoes Materials (Hao Pan Street, Zhuhai South Road, Guangzhou) Nan Fang Leather Factory (GuangHua Highway, Jiang Gao Town, Baiyun district, Guangzhou Tel: 8620-86611001). Y en el caso de las pieles y cuero de ovejas: Hung Ping.

Perfiles de los distribuidores seleccionados

Dah Hwa Leather & Trading Co., Ltd

Antecedentes comerciales:

Compañía de Hong Kong

Año de establecimiento: 1952

Propiedad: Compañía cotizada

Ámbito geográfico: Hong Kong, China, Australia, Europa

HONG KONG: MERCADO DEL CUERO - 2005

Actividad

Línea de negocios principal: Comercio de cuero terminado y distribución de productos de cuero.

Tiene sus propias instalaciones para procesar el cuero, (fabrica bolsos de mano).

Controla varias empresas en China en la producción del cuero, distribución y también en el suministro

72% de su facturación viene del comercio con el cuero.

Su facturación ha menguado de \$30 millones en 2001 a menos de \$20 millones en 2002: alude al aumento de competencia de China.

Las pérdidas acumuladas llegan a \$13 millones: 2/3 de la facturación de la compañía!

Información de contacto

Contacto: John Lee Sam Yuen, Director

Tel: (852)-2366-7711

Fax: (852) 2721 8979

Dirección: : 45-47 Hillwood Road, 1st Floor, Tsimshatsui Kowloon, Hong Kong.

Email: info@dahhwaleather.com.hk

WLH International Limited

Antecedentes comerciales

Compañía de Hong Kong

Año de establecimiento: 1948

HONG KONG: MERCADO DEL CUERO - 2005

Propiedad: privada

Ámbito geográfico: Hong Kong, China

Actividad

La compañía distribuye cuero terminado de fabricantes italianos, españoles, indios, paquistaníes y americanos.

Tiene una red de distribución extensiva en Hong Kong y en China. Con sus expertos en la materia, "pueden asegurar que los productos van comercializados a los clientes adecuados y protegidos al mismo tiempo cuando los productos tienen diseños de moda delicados".

Información de contacto

Contacto: Mr. Hsia Tsai tao, Douglas

Tel: 852- 2305 2898

Fax: 852 -2795 8621

Dirección: Rm 28, 5/F., Metro Centre, 32, Lam Hing Street, Kowloon Bay, KLN, HK

Email: wlhint@netvigator.com

Li Feng

Antecedentes comerciales

Propiedad: Joint Venture taiwanesa

Año de establecimiento: n/d

HONG KONG: MERCADO DEL CUERO - 2005

Ámbito geográfico: Hong Kong, Taiwán, China Occidental, Wenzhou, Xiamen

Actividad

Facturación: 30-40 millones de Yuanes.

Volumen de ventas: 300.000-500.000 pies cuadrados / mes

Trabaja principalmente con 8-10 clientes en la industria del calzado

20% de su negocio es mayorista

Pieles bovinas principalmente, y pieles ovinas también

Información de contacto

Contacto: Zeng Fan Yong, Oficial de ventas

Tel: +86-138-22116447

Ming Hui

Antecedentes comerciales

Compañía China

Propiedad: privada

Año de establecimiento: 1995

HONG KONG: MERCADO DEL CUERO - 2005

Ámbito geográfico: Shanghai, Harbin, Shenyang (Norte de China), Chengdu (Oeste de China), Zhuhai

Actividad

Compañía mediana, facturación: 20 millones de Yuanes, 300.000-400.000 pies cuadrados / mes

La compañía vende básicamente pieles de oveja, vaca y cuero repujado.

Compra 50% de cuero importado y 50% de cuero local

90% de sus clientes son fabricantes de zapatos y bolsas.

10% de los clientes son otros distribuidores

Información de contacto

Contact: Qiu Yu Lin , manager

Tel: 86-13802806845

Chief Movement Ltd

Antecedentes comerciales

Compañía de Hong Kong

Propiedad: privada

Año de establecimiento: 1990

Ámbito geográfico: Hong Kong, China, Sudeste Asiático.

HONG KONG: MERCADO DEL CUERO - 2005

Actividad

Compañía mediana

La compañía vende piel de vaca, búfalo, cerdo, cabra, oveja y cordero a sus 3 curtidurías en China así como a curtidurías cooperativas y empaques en Europa, América, África, Australia, Nueva Zelanda, Taiwán, Japón, Corea, Indonesia, Tailandia, India, Pakistán, etc.

Línea de negocios principal

cuero, guantes, zapatos, máquinas, productos químicos para curtir.

Trata de desarrollar un negocio integrado desde las materias primas hasta la distribución de los bienes terminados.

La compañía tiene una red de distribución muy desarrollada en el Sudeste Asiático.

Información de contacto:

Contacto: Mr. Tong Chu / Ms Flora Chang (MD)

Tel: 2851 8208

Fax: 2850 5883

Dirección: 11/F., 48 Bonham Strand Street, Hong Kong

Email: cml@chiefmovement.com

Edward Wong Group

Antecedentes comerciales

Compañía de Hong Kong

Año de establecimiento: 1957

Propiedad: privada

Ámbito geográfico: Hong Kong, China, EE.UU.

Actividad

Línea principal de negocios: cuero, hilo de lana, hilo de algodón, tejidos, prendas, finanzas.

El departamento de cuero trata directamente con las curtidurías en China Continental.

Para otros productos como el hilo de lana, la compañía importa principalmente de Asia y distribuye a compradores extranjeros.

La empresa empezó su negocio en el nicho de las prendas. Durante los 90, el grupo diversificó su negocio hacia los mercados inmobiliarios en Hong Kong, Canadá, EE.UU. y China Continental, donde está muy involucrado en la actualidad en el mercado de la propiedad. Edward Wong Finance Company Limited/Edward Wong Credit Limited es una compañía depositaria dirigida a proveer servicios personalizados que encajen las necesidades financieras o empresas comerciales o industriales en Hong Kong.

El departamento de cuero de la empresa tiene 3 vendedores para manejar las ventas a China. Trabajan con fábricas asociadas para posteriores procesamientos de cuero en bruto importado.

Información de contacto

Dirección: Edward Wong Tower, 910 Cheung Sha Wan Road, KLN, Hong Kong

Contacto Principal: Mr. Edward Wong, CEO

HONG KONG: MERCADO DEL CUERO - 2005

Tel: 2370 3883

Fax: 2310 9150

Email: enquiry@Edward-Wong-Group.com

Excord Co. Ltd

Antecedentes comerciales

Compañía de Hong Kong

Propiedad: privada

Año de establecimiento: desconocido

Ámbito geográfico: Hong Kong, China

Actividad

Compañía pequeña, sólo comercia

Principal línea de negocios: distribución de cuero terminado

La compañía importa cuero bovino y de cordero y lo distribuye a China principalmente para procesarlo. También exporta piel y cuero porcino.

Información de contacto

Contacto principal: Mr. Yeung Kin Shu

Dirección: 78-84 Portland, Street, Kowloon, Hong Kong

Tel: 2332 5893

HONG KONG: MERCADO DEL CUERO - 2005

Fax: 2780 3588

Email: excprd@glink.net.hk

Wang Yang Leather Trading

Antecedentes comerciales

Compañía china

Año de establecimiento: 1994

Propiedad: Joint Venture (Hong Kong)

Ámbito geográfico: Dongguan, Nanhai, Wenzhou, Sichuan, Norte de China

Actividad

Facturación: 10-15 millones de Yuanes, 80.000 pies cuadrados / mes

Trabaja con una compañía hongkonesa para las importaciones de cuero

Productos de segmento medio del mercado

Fabricación: 80% negocio. Distribución: 20% negocio.

Compra básicamente pieles de oveja y también de vaca

Información de contacto

Contacto: Mr. Chan, jefe de ventas

Tel: 86- 13826031233

Chong Yuk

Antecedentes comerciales

Compañía china

Año de establecimiento: desconocido

Propiedad: Joint Venture (Hong Kong)

Ámbito geográfico: Shangai, Hong Kong, Sur de China

Actividad

Facturación: 10-12 millones de Yuanes

Sólo distribución

Línea principal de negocios: Cuero para zapatos y bolsas

Pieles de ovejas para zapatos de mujer

Obtiene un margen bruto de 10%, margen neto del 6%

Información de contacto

Contacto: Mr. Tong , Manager general

Tel: 86- 13609003802 LLAMAR Y PEDIR MAIL A TODOS ESTOS QUE NO TIENEN Y PAGINA WEB Y COMPROBAR DIRECCION

Hing Shing

Antecedentes comerciales

Compañía China

Año de establecimiento: 1993

Propiedad: Privada

Ámbito geográfico: Zhejiang, Sicuani, (provincias Chinas)

Actividad

Facturación: 10 millones de Yuanes o ventas de 600-700.000 pies cuadrados / mes

Distribuidor de pieles ovinas y bovinas

Básicamente concentrado en cuero terminado

Información de contacto

Contacto: Ming Yan Xia, owner

Tel: 86-13610343231

IV . ANÁLISIS DE LA DEMANDA

1. EVALUACIÓN DEL VOLUMEN DE LA DEMANDA

1.1 Posición de China dentro del mundo del cuero

China se está convirtiendo en el líder mundial de producción de materiales de cuero no tratados y productos semi-terminados. Mientras que los países desarrollados (Europa, América, Japón) representan la mayor parte del consumo mundial. El gigante asiático continúa creciendo en volumen y en valor mientras escala lenta, pero sostenidamente en la escala del valor añadido.

Todavía queda espacio para seguir creciendo.

Desde las primeras etapas de la reforma económica de China y de su apertura, la producción y el consumo de cuero han aumentado a gran velocidad. Las exportaciones de productos terminados se han incrementado a ritmo de doble dígito durante los últimos quince años sin mostrar signos de desaceleración. Domésticamente, el consumo de cuero está aumentando, y aún más importante es el mercado de alta gama el que está creciendo más rápido. Si se compara el consumo de cuero con el tamaño de la población, (por ejemplo el consumo de cuero per capita), este ratio aumentó de 0,06 metros cuadrados en 1987 a 0,13 metros cuadrados en 1991 hasta llegar a 0.60 en 2000.

1.2 Catalizadores de la demanda

Producción de bienes de cuero en China

La demanda creciente de materiales no tratados y productos de cuero semi-terminados en China son consecuencia del dinamismo de la industria de procesamiento de cuero que se ha desarrollado en China continental durante los últimos veinte años. Este crecimiento en la producción de bienes de cuero no sólo viene provocado por las crecientes exportaciones sino también por un gran incremento en la demanda interna.

Exportaciones chinas de los bienes de cuero terminados.

China es el líder mundial de procesamiento y exportación del cuero y el primer exportador mundial de zapatos, bolsos, carteras y maletines de cuero. Según los datos del Servicio de Aduanas Chinas, los zapatos de cuero y prendas de ropa de cuero ocupan el puesto 3 y 14 respectivamente en la lista de los principales productores chinos de exportación, convirtiéndolas en unos de los principales valores exportados por China.

Demanda doméstica china de bienes de cuero.

La demanda doméstica para productos de cuero está creciendo a una media de 15% al año. Con el rápido crecimiento de la economía doméstica, los aumentos del coste de la vida, y el continuo proceso de urbanización, la demanda doméstica de productos de cuero seguirá creciendo a gran ritmo en los próximos años. Igualmente, se producirá un aumento en la producción de zapatos y en el consumo de artículos de moda, ambos catalizadores de la demanda de cuero terminado.

La industria del zapato en China:

China es, sin lugar a dudas, el líder mundial en producción de zapatos; registrando una producción anual de 6,000 millones de pares, que representan el 51% del volumen de producción mundial. La producción anual China de calzado de cuero ha alcanzado los 2,400 millones de pares, con lo que ahora ocupa el puesto número uno en el ranking mundial en este apartado.

De igual forma, este país representa el segundo mercado a nivel mundial en consumo de calzado; cuya demanda en el caso de zapato de piel representó el 22 % del volumen de producción mundial.

El mercado global y el alcance del calzado chino generó la “verdad innegable” de que China era la mayor amenaza para los fabricantes de calzado que no podían competir en precio y volumen con la producción de este país; por lo que los países occidentales, se están diferenciando para competir con base: a calidad, moda, marcas, especialización y tecnología.

Industria de maletines y bolsos en China.

En la industria de los accesorios de cuero hay más de 2.000 empresas en China. En 2001, 900 empresas estatales y no estatales fueron inscritas como empresas nacionales de accesorios de cuero con ventas anuales de más de 5 millones de Yuanes, más de 250.000 empleados, y una producción de más de 600 millones de piezas. De todas formas la industria de accesorios de cuero está dominada por 3 empresas estatales que suponen un 49% del total.

Industria de prendas de ropa en China.

La producción de prendas de ropa de cuero alcanzó 62 millones de unidades en 2000. Se disponen de escasos datos de la industria ya que la mayor parte de la producción se concentra en las zonas de las provincias menos desarrolladas del norte y del centro del país. Aún así una de los subsectores pertenecientes a las prendas de cuero si que se concentra en el sur de China: la industria de los guantes.

Industria de los guantes en China.

Más de 80% de la inversión hongkonesa en productos manufacturados de cuero en China se dedica a la producción de guantes, principalmente guantes para trabajar. Tradicionalmente los guantes para trabajar solían ser uno de los tres principales productos para la exportación en Hong Kong en los años 70.

La producción se trasladó al norte de la frontera en la década de los 80. Los requisitos tecnológicos para la producción de guantes son bajos. Por lo tanto el coste es también bajo, y sólo se necesitan materias primas de baja calidad. La mayor parte de los guantes son exportados.

Impulsores Macro-económicos de la demanda:

El principal importador de calzado de cuero a nivel mundial, lo representa Estados Unidos que importa el 32% del total. De hecho, hablando en términos más generales, los EEUU son el principal mercado para los productos de cuero chinos y el actual estado de la economía americana resulta positivo para China.

Los Estados Unidos tienen una gran influencia en el estado de la industria en general. Por citar un ejemplo, durante el ciclo bajista que sacudió a la economía Americana hubo un efecto innegable sobre las exportaciones chinas que tras 5 años al 20% de crecimiento anual frenaron hasta tener a penas un 6% de crecimiento.

Por otra parte, en lo que a demanda interna se refiere, entre las razones que explican que la actividad en el sector del cuero, calzado y marroquinería siga creciendo tanto en China, hay que resaltar el rápido crecimiento en el nivel de vida local.

De hecho, se espera que a largo plazo (los próximos 10 años) será la demanda doméstica la que soporte a la industria de cuero china. Con el poder de compra medio aumentando a un ritmo más alto que el del PIB (+6% año a año) y con la aparición de una considerable clase media de alrededor de 80 millones de personas, China tiene potencial para ser uno de los mercados más prometedores.

El ingreso en la Organización Mundial de Comercio (OMC)

China entró a formar parte de la OMC el 11 de Diciembre de 2001. A raíz de su entrada, los derechos arancelarios industriales chinos bajaron de una media de 24,6% en 1997 hasta 9,4% en 2005. Cuando el conjunto de acuerdos sea de aplicación total, China permitirá a los fabricantes comerciar directamente sin necesidad de tener que solicitar licencias especiales.

Ha habido muchas opiniones acerca de los efectos de la entrada de China en la OMC. La mayoría de los observadores han apuntado que gran parte del sector industrial chino sufrirá por la competencia internacional. China tiene muchas empresas obsoletas y muy poco rentable, sólo sostenidas por ayudas y protecciones estatales.

Aún así, está muy extendida la opinión de que dos sectores se van a beneficiar enormemente por la entrada de China en la OMC: prendas de ropa y artículos de cuero.

Por otro lado, seguramente las cuotas de importación y los aranceles aplicables a los productos terminados chinos se incrementarán en la mayoría de los países importadores, mientras que las importaciones de materias primas y productos semi-terminados serán más baratos para los fabricantes chinos.

A consecuencia de la entrada en la OMC, los aranceles más bajos en países con acuerdos comerciales ayudarán a las exportaciones chinas a reducir costes y alcanzar una cierta competitividad en los mercados internacionales. Se entiende que el ratio de aranceles de los países desarrollados en toda clase de calzado será alrededor de 40% más bajo, mientras que en los países en vías de desarrollo serán un poco más pequeño.

También desde la entrada de China en la OMC como país en vía de desarrollo, este país contará con tratamientos especiales en países desarrollados. Como conclusión podemos decir que el mayor exportador de calzado del mundo, China, se beneficiará de la liberalización del mercado de calzado promovida por su ingreso en la OMC.

El acuerdo de Libre Comercio entre Hong Kong y China.

Las siglas “CEPA” corresponden a “Closer Economic Partnership Arrangement between Hong Kong and the Chinese mainland” que es el acuerdo de libre comercio suscrito con China.

Es un fuerte compromiso de liberalización del comercio entre China y Hong Kong que incluso excede los compromisos de la OMC. Da acceso preferencial al mercado chino a los productos originarios de Hong Kong.

Su primera fase entró en vigor el 1 de enero de 2004 y la segunda ha entrado en vigor el 1 de enero de 2005. Este acuerdo, comprende el comercio de mercancías, el comercio de servicios y la facilitación del comercio y la inversión. Inicialmente incluía 273 categorías de productos, aunque el número ha aumentado en la segunda fase. Actualmente cubre los productos reflejados en 1.108 partidas arancelarias chinas.

Conciernen a productos hechos en Hong Kong, que gracias a este acuerdo pueden exportarse a China libres de aranceles (principalmente productos eléctricos y electrónicos, plásticos, papel, textiles, químicos, farmacéuticos, cosméticos, joyería y relojería).

En lo que al comercio de servicios se refiere, las empresas hongkonesas de 17 sectores pueden, gracias a este acuerdo, prestar sus servicios en China (principalmente servicios profesionales, distribución, logística, transporte y servicios financieros). El acuerdo también permite mayor integración de las empresas hongkonesas en los sistemas de distribución chinos.

Este conjunto de medidas facilita el desarrollo de los flujos comerciales ya que en estas condiciones todas las empresas, y no solo las grandes, están en condiciones de acometer los

esfuerzos necesarios para comerciar con China. También resulta importante que los residentes permanentes de Hong Kong puedan ahora establecer sus propias tiendas en Guangdong.

Este es un acuerdo que sin duda tendrá implicaciones para la economía de la isla, sin embargo, al ser preguntados acerca de esta cuestión, los importadores señalaron que no tendrá excesiva repercusión sobre el mercado que nos ocupa ya que sólo concierne a productos con certificado de origen de Hong Kong.

1.3 Tendencias de la demanda

China sigue la misma clasificación que el resto del mundo para materiales de cuero.

Pieles en bruto, no tratadas

Curtido al cromo húmedo

Cuero terminado

Sin embargo, recientemente el Servicio de Aduanas Chino ha cambiado los códigos del sistema armonizado usados para controlar importaciones y exportaciones así como para establecer aranceles.

La industria del cuero chino clasifica su producción en **4 grados de calidad**, (Grado A al D), que es el consenso de la práctica internacional.

Los clientes chinos y más importante aún, los compradores hongkoneses, están también muy al corriente de las otras clasificaciones de grados en vigor en otros países como EE.UU., Australia y Europa.

A pesar de ello, algunos entrevistados resaltaron que sigue existiendo una ligera laguna en el conocimiento de la mercancía en Asia comparada con Europa, especialmente en la evaluación del “curtido al cromo húmedo”, el cual tiene un sistema de clasificación mucho más específico.

La producción china está siguiendo cada vez más las tendencias marcadas en Europa gracias a los comerciantes hongkoneses.

Los compradores chinos confían básicamente en los comerciantes de Hong Kong para temas relacionados con alta calidad o gama. Los comerciantes hongkoneses no sólo están muy entrenados en juzgar la cualidad del cuero y las gamas, sino que están muy al corriente de la última moda o tendencia: son compradores realmente profesionales, y se las arreglan muy rápido para estar al día de las últimas ideas o diseños.

Según los comerciantes de cuero en Hong Kong, la mayoría de las tendencias duran un máximo de 2 a 3 años, que es casi lo mismo que en Europa. A veces, un producto en particular puede interesar sólo durante un año.

Diferencias geográficas en la demanda de cuero.

Es importante tener en cuenta que la demanda de cuero también difiere geográficamente. El mercado de bienes de cuero chino está dividido básicamente en 2 grandes regiones de producción, correspondiente a diferenciaciones de producción.

El norte: Esta mucho menos desarrollado que el sur y se concentra en prendas de cuero principalmente para el mercado doméstico.

El Sur: Las compañías situadas en el sur y el este de China están envueltas principalmente en las grandes categorías de productos (calzado y bolsos) y están relativamente más orientadas a la exportación, comprando por ejemplo una proporción mayor de cuero importado.

1.4 Tendencias de la industria

Estructura de la industria del procesamiento del cuero.

Hay demasiados competidores en el mercado, y esto se puede comprobar considerando las cerca de 6.000 fábricas de productos de cuero en China. De éstas, alrededor de 3.200 son fabricantes de calzado, mientras que los 2.800 restantes son fabricantes de otros productos de cuero.

El 97% de las fábricas son compañías de reducido tamaño con una facturación por debajo de 5 millones de Yuanes (\$600.000). Las ventas de los diez primeros fabricantes suman sólo un 11% del total de las ventas conjuntas. Las empresas más importantes son compañías privadas como Dah Cheong y Chanjiang, con base en Dongguan. Por otro lado las empresas públicas como Shanghai Light Industry Holding Company (Group), son también compradores a gran escala de cueros tratados, pero normalmente adquieren productos de muy baja calidad. Otras grandes empresas son Fujian Dafeng Investment Company Ltd (Group) y Qingdao Taikwang Shoes Manufacturing Company Ltd.

Tendencia a la concentración

Se estima que el número de competidores en la industria del cuero está menguando a un ritmo de casi un 8% al año y algunas estimaciones sitúan la cuota de los diez primeros competidores en el mercado en 45% hacia el 2006.

Muchas de las empresas públicas siguen muy activas en la industria de productos de cuero y representan un 7% de todos los fabricantes de cuero en número y facturación. Sin embargo, estas empresas no tienen un espíritu comercial o de lucro, ya que sobreviven gracias a los préstamos y los subsidios proporcionados por el Estado.

En los últimos años, las grandes y medianas empresas públicas no han sido capaces de adaptarse correctamente al cambio producido por una transición de una economía planificada a las prácticas del mercado y como consecuencia, están experimentando serios problemas.

También afrontan dificultades por tener mecanismos de dirección atrasados, por la diferencia de competitividad con respecto a las nuevas empresas y mercados de materiales no tratados, y por la eliminación de las pieles de cerdo de las listas de impuestos preferenciales.

Las pequeñas y medianas empresas son rentables, pero aún así muy pequeñas: con el esperado desarrollo y sofisticación del sistema bancario y del sistema legal, estas empresas previsiblemente tendrán que hacer frente a una ola de compras y fusiones.

Influencia de la inversión extranjera en la producción de bienes de cuero.

Se estima que hay más de 2.000 curtidorías y fábricas de inversión extranjera trabajando productos de cuero en China. Los competidores extranjeros aportan diseños y procesos de fabricación superiores, y más eficiencia. Las compañías con inversión extranjera representan ya un 24% de todas las empresas presentes en la industria y un 53% del total de las ventas del mercado de cuero en China.

Este tipo de compañías son por definición sólo operativas en el mercado de la exportación, ya que el Gobierno chino prohíbe a las empresas extranjeras competir con las compañías locales en el mercado doméstico. Sus necesidades por lo tanto son mucho más sofisticadas y su demanda de materias primas se orienta mucho más a productos de gama alta de cuero y piel.

1.5 Tendencias Tecnológicas

Las preocupaciones medioambientales han forzado al Gobierno chino a emitir nuevas normas de producción. De acuerdo con la Agencia Estatal CESTT (Center for Environmentally Sound Technology Transfer), las curtidorías son uno de los tres mayores sectores contaminantes de la industria ligera en China. El caso es que sólo un 30% de las empresas de cuero tratan sus desechos de agua en algún modo, el 70% restante vierte sus desechos directamente en los conductos normales.

Se calcula que 70 millones de toneladas de desechos de agua, 0,3% de todo el deshecho de agua nacional, se vierten anualmente. Basándonos en estadísticas preliminares, los

indicadores de polución anuales de CODcr, BOD5, SS, S- y cromo son 110-150 mil toneladas, 5-6 mil toneladas, 70-100 mil toneladas, 2-3 mil toneladas y 1,5-2,5 mil toneladas respectivamente.

Los residuos sólidos de curtidurías consisten en desperdicios de recortes de piel y otros residuos de piel. La mayoría de las curtidurías aprovechan los residuos orgánicos para producir pegamento, cuero o piensos con proteínas. Aún sigue sin haber buenos métodos para el tratamiento de los residuos de pieles, excepto los vertederos o basureros.

No obstante, se podría aprovechar el desperdicio producido en estas empresas para fertilizantes agrícolas. Muchas de las curtidurías de ciudades o pueblos pequeños vierten directamente sus residuos líquidos en ríos sin tratamiento alguno.

Esto ha causado, como es lógico, gran perjuicio al medioambiente local. Hasta el 30 de septiembre de 1996, unas 7.000 curtidurías pequeñas fueron cerradas por el Gobierno local para proteger el medioambiente (publicado en Agosto 1996). Se estableció que todas las fábricas de procesamiento de cuero con una producción anual menor de 30.000 piezas de pieles de ganado tenían que ser cerradas (o reformadas) por las autoridades locales. También se estableció que la capacidad de producción de cualquier fábrica de nueva creación no debería superar las 100.000 piezas de pieles de ganado.

A otro nivel, la competencia del cuero de poliuretano ha obligado a crear la "Genuine Leather Mark", como marca registrada por la Asociación de la Industria del Cuero Chino, con el fin de regular la producción y ofrecer garantías al consumidor.

1.6 Tendencias Medioambientales.

La sanción por verter contaminantes ha sido impuesta en toda la industria del cuero. Sin embargo, no hay una normativa nacional unificada y por lo tanto varía según regiones, emplazamientos geográficos y requisitos de las autoridades locales. La política de subvencionar hasta un 80% a las empresas para establecer sistemas de control de la polución y los proyectos de tratamiento de residuos obligatorios en un período concreto ha acelerado el interés de las empresas por implantar planes de control de la polución, innovaciones tecnológicas y equipos renovables de procesos.

HONG KONG: MERCADO DEL CUERO - 2005

A pesar de eso, hay procesadores de cuero chinos que se resisten a cumplir con las nuevas normas y logran evitarlas gracias a la corrupción de algunos funcionarios.

También corren rumores acerca de la intención del Gobierno chino por implantar no sólo una nueva producción, sino nuevas normativas a la importación de materias primas y productos semi-terminados en la industria del cuero.

1.7 Matriz DAFO

<p>Fortalezas</p> <p>La materia prima española es de calidad y tiene prestigio reconocido.</p> <p>Knowhow: existe gran tradición de curtidos en España.</p> <p>Diseño: España se caracteriza por ser un país cada vez más reconocido por su moda y diseño.</p> <p>Capacidad tecnológica: las empresas españolas cuentan con tecnología puntera.</p> <p>Proceso productivo: en España está muy integrado.</p>	<p>Debilidades</p> <p>Imagen: España adolece de una imagen país inferior a la de su más directa competencia (Italia, Francia).</p> <p>Costes laborales: resulta imposible competir en precio con China y otros países en vías de desarrollo.</p> <p>Exigencias medioambientales: suponen un esfuerzo al que no se ven sometidas las empresas chinas.</p> <p>Excesiva dependencia de dos o tres mercados. Marcada vulnerabilidad antes crisis internacionales.</p>
<p>Oportunidades</p> <p>Marcas europeas: son muy apreciadas en Asia.</p> <p>Diseño: China requiere diseño.</p> <p>Instituciones: existe gran interés institucional en tener fuerte presencia en Asia, que se canaliza a través de ayudas.</p> <p>Hong Kong como puente entre Asia y occidente.</p> <p>Mercado en expansión: la inmensa población china y su poder adquisitivo en aumento.</p>	<p>Amenazas</p> <p>Costes laborales chinos.</p> <p>La capacidad china para copiar diseños con enorme rapidez.</p> <p>La fortaleza del Euro.</p> <p>Mayor exigencia medioambiental en Europa que en China.</p> <p>La distancia entre España y China.</p> <p>El escaso conocimiento en España de China, su cultura empresarial y su problemática.</p>

V. ANEXOS

1. INFORMES DE FERIAS

ASIA PACIFIC LEATHER FAIR APLF 2004 AUTUMN SHOW

HONG KONG: MERCADO DEL CUERO - 2005

FASHION ACCESS

PERFIL

Del 6 al 8 de Octubre de este año se ha celebrado en el Convention and Exhibition Centre de Hong Kong la edición de Otoño de la feria APLF Fashion Access 2004. La APLF es una cita bianual que reúne en Hong Kong a las empresas más importantes del sector del cuero y de la piel de todo el mundo, si bien la mayoría de empresas expositoras proceden de Hong Kong y de China Continental. La feria, con más de 20 años de experiencia, es una de las más importantes del mundo en el sector y está considerada como la más importante de Asia.

Después de la crisis del SARS, que provocó la cancelación la primera de sus dos citas anuales en 2003, la Asia Pacific Leather Fair volvió a abrir sus puertas en Abril con gran éxito de participación.

La APLF está considerada como una magnífica ocasión para establecer nuevos contactos, obtener pedidos y consolidar las relaciones comerciales preexistentes dentro del atractivo mercado asiático. En la APLF Fashion Access se han expuesto calzado, bolsos, ropa confeccionada en piel, maletas, pequeños objetos de piel y accesorios.



España contó con un Pabellón Oficial organizado por el ICEX y por la Oficina Económica y Comercial de España en Hong Kong, y con apoyo del FICE (Federación de Industrias del Calzado Español). Situado en el "Top Style Hall" de la feria, el Pabellón Español englobó a un total de 20 empresas, de las cuales 19 correspondían al sector calzado y 1 al sector de marroquinería. Todas ellas habían acudido en al menos una ocasión a la APLF en el pasado. Los expositores presentaron sus colecciones de primavera-verano para la próxima temporada.

La entrada al "Top Style Hall", en esta ocasión dentro del Hall 2 del recinto ferial hongkonés, estaba supeditada a la entrega de la invitación correspondiente. Sin dicha invitación, cabía la posibilidad de entrar registrándose previamente en los stands de la organización situados a la entrada del recinto ferial y a la entrada del pabellón. Este sistema, llamado "Visitors Screening", consiste en un filtrado de visitantes para evitar la entrada a empresas cuya actividad no fuera compatible con los objetivos de los expositores. En el caso de clientes no acreditados, cabía la posibilidad de entregar una tarjeta de visita al personal de la feria, que consultaba al expositor antes de dar el visto bueno para la entrada del visitante al recinto. Se prohibió la entrada y el uso de cámaras fotográficas y de vídeo en el interior del Hall.

En esta edición de la feria, repitiendo la experiencia de la muestra de Primavera, han tenido lugar la entrega de premios "The Best of APLF Awards", que han premiado los diseños favoritos de los profesionales del sector y de la prensa especializada. Al igual que en la primera edición de los premios, los fabricantes españoles han sido claros protagonistas, logrando 4 de los 10 premios en liza. *Calzados Mister* ha recibido el premio al mejor calzado para hombre, *Lola Cruz* el de mejor calzado femenino, *Martinelli* el galardón a la innovación y *Puntotres* el premio a la calidad, lo que pone de manifiesto el creciente interés que los productos españoles suscitan entre el público local.

Aparte de la entrega de premios, a lo largo de la feria se han celebrado diversos eventos, entre los que cabe destacar una serie de seminarios impartidos por profesionales de primer nivel. La feria está organizada por Asia Pacific Leather Fair Ltd., una joint venture entre CMI Asia y SIC Group.

SITUACIÓN Y EVOLUCIÓN DE LA FERIA

Las cifras de esta edición de la feria, tanto en número de expositores como en el de visitantes, han descendido respecto a la Fashion Access de Octubre del año pasado, rompiendo la tendencia alcista del año pasado. El número total de expositores fue de 418, procedentes de 23 países y regiones distintas, mientras que en la edición anterior expusieron 574 empresas de 31 regiones distintas.

HONG KONG: MERCADO DEL CUERO - 2005

El número total de visitantes de la feria ha sido de 7.959 profesionales de 79 países diferentes, lo que supone un descenso del 26% respecto al número de visitantes del año pasado, en el que la visitaron 10.613 personas provenientes de 88 países. Hay que destacar la importante presencia de compradores españoles. No en vano somos el noveno país en cuanto a número de visitantes a la feria.

Al igual que en la edición de Marzo de este año, hay que destacar la poca presencia de expositores de calzado, lo que convierte a esta feria en una exposición de accesorios y marroquinería, más que de calzado propiamente dicho.

La participación española se ha mantenido prácticamente igual respecto a la presencia en la edición del año pasado: un total de 20 expositores han participado agrupados en el Pabellón Oficial, mientras que 2 empresas han expuesto de manera independiente. Sin embargo la participación sigue siendo ligeramente inferior a la feria en su edición de primavera, en la que sólo en el pabellón español expusieron 22 empresas españolas.

En cuanto a la procedencia de los visitantes, los principales compradores, aparte de los que han acudido del propio Hong Kong, fueron China Continental, Japón, Taiwán, EEUU, Reino Unido, Italia, Tailandia, Australia, España y Filipinas. El 48% de los visitantes fueron de Hong Kong, un 33% de la región Asia Pacífico (Hong Kong excluido), un 12% de Europa, un 5% de Norteamérica, un 1% de Oriente Medio y de África y el 1% restante de Sudamérica.

VALORACIÓN DE LA FERIA

A pesar de que el número de visitantes ha disminuido en esta edición, y que para el **65%** de las empresas españolas participantes la feria ha empeorado, la APLF es una cita importante en el calendario de los fabricantes de calzado de nuestro país. De hecho, el **84%** de los encuestados afirmaba que les parece conveniente seguir participando. Tal y como nos indicó uno de los entrevistados "hay que estar aquí", ya que sin un esfuerzo continuado es difícil acceder a un mercado tan competitivo como el de Hong Kong.

La localización de la feria, el Convention and Exhibition Centre de Hong Kong ha sido calificado como buena o muy buena por todos los expositores, así como sus instalaciones.

Sin embargo el **65%** de los expositores han criticado las dimensiones de la feria, que tan sólo dedica un 3% de su capacidad al calzado, y la baja participación de la competencia, hecho agravado por la comentada ausencia de los fabricantes italianos, que como en las dos últimas ediciones han expuesto coincidiendo con la feria en un conocido hotel de Hong Kong.

La ausencia del calzado italiano ha sido señalada como bastante negativa por los empresarios españoles, debido sobre todo a la capacidad de atracción que tiene. Sin embargo, el 84,1% de los expositores no consideran conveniente organizar una participación agrupada junto a los italianos en un hotel. Los expositores españoles apuestan por participar con los italianos dentro de la propia feria.

Por sexta edición consecutiva, España ha contado con un Pabellón Oficial situado dentro del Top Style Hall, localizado en el Hall 2 del recinto ferial hongkonés. Para acceder a este recinto, era necesaria una invitación especial, aparte de la invitación general de la feria, o en su defecto se podía obtener la entrada al pabellón previa autorización de los expositores, como hemos comentado anteriormente.

El pabellón fue alabado por los asistentes por su localización, diseño y contenido y, muy especialmente por los expositores españoles, que lo encontraron moderno y funcional, y podemos destacar que era el más importante de entre los que se encontraban en el Top Style Hall y, en términos generales, estuvo mejor valorado que la feria en sí por los propios expositores. Fueron especialmente celebradas tanto la buena organización y el funcionamiento del pabellón como la publicidad y la promoción de la participación española. A pesar de la importancia que los fabricantes le dan a la feria, en torno al 57% afirmaban que no participarían en el caso de no existir Pabellón Oficial, lo que indica la conveniencia de seguir organizándolo. Como elemento del pabellón a mejorar, varios expositores criticaron el diseño de las sillas por considerarse incómodas para el trabajo en el stand.

Por otro lado, hay que destacar que calzado español ha tenido una gran acogida en la feria, hecho que demuestra el intenso seguimiento de la prensa local de la feria, y los galardones recibidos por fabricantes españoles.

En lo referente a comentarios de los expositores, podemos citar algunos:

- **“Necesidad de concentrar en el pabellón Top Style la oferta Italiana. Por volumen, por imagen y por asistencia de público. Los días en los que ha coincidido la feria con la exposición italiana la asistencia se ha resentido”**
- **“Aunque no se hayan tenido los resultados esperados en esta edición hay que insistir. Hay que estar aquí. La no-continuidad es una pérdida de tiempo y de dinero.”**
- **“Buena organización pero pocas visitas de asistentes procedentes de China, dónde la feria parece tener poca repercusión. Mucho esfuerzo para los fabricantes para pocos resultados.”**
- **“Cada vez hay menos gente y la feria es de menores dimensiones. Sería conveniente exponer junto a los italianos”**
- **“Hay que hacer un esfuerzo para pensar en cómo mejorar. El mundo ha cambiado por completo y en España se sigue haciendo lo mismo que hace 10 años. Renovarse o morir”.**
- **“La localización del certamen en la anterior edición era más exclusiva (*En el Grand Hall*)”. “El mercado chino ha mejorado después de un descenso”**
- **“Esta edición ha empeorado por la presencia de menos fabricantes”**

“Vemos muy interesante el asistir con pabellón español y sería importantísimo el poder ser muchos más expositores, ya que ofreceríamos una mayor oferta y una imagen excepcional del sector. Igualmente pensamos que deberíamos evitar que se exhibiesen productos que no fuesen hechos en España. Respecto a los resultados obtenidos en el certamen no se deben tirar las campanas al vuelo, aunque son muy positivos, ya que siempre se contactan con nuevos clientes y se trabaja con los habituales. No debemos olvidar que una feria no es sólo para escribir pedidos, es sobre todo para dar una imagen de marca y así consolidarse en el mercado. Por nuestra parte sólo nos queda **felicitar al ICEX y a FICE por el trabajo organizativo** que desarrollan y darles las gracias por la ayuda incondicional que nos prestan”.

Podemos concluir diciendo que la feria ha cumplido con las expectativas de los asistentes, si bien los participantes en el Pabellón coinciden en indicar que hay algunos aspectos en los que se puede mejorar. El sentir general de los expositores ha sido positivo y muchos han salido satisfechos de los contactos realizados en la feria, que en cuanto en número han aumentado notablemente respecto a la edición de Abril de este año (529 entre nuevos y habituales), al igual que la calidad de los mismos, que en esta edición se han considerado en un 82% de los casos como de alta o de media importancia por las propias empresas.

1.1 Ferias y muestras comerciales

Ferias centradas en China y Hong Kong

APLF Raw Materials & Manufacturing Show Hong Kong

Lugar: Hong Kong
Orientación: Materias primas y bienes terminados
Organización: Asia Pacific Leather Fair Ltd.
Tel.: 852 2827 6211
Fax: 852 2827 7831

Observaciones:

HONG KONG: MERCADO DEL CUERO - 2005

Se trata de la principal muestra en Asia de materias primas de cuero y cuero terminado.

APLF Fashion and Finished Product Show

Lugar: Hong Kong
Organización: Asia Pacific Leather Fair Ltd
Tel.: 852 2827 6211
Fax: 852 2827 7831

Observaciones:

Actualmente se lleva a cabo con la feria APLF RMM (ver anterior).

All China Leather Exhibition

Lugar: Shanghai
Orientación: Materias primas, cuero terminado, productos finales, maquinaria
Organización: China Leather Industry Association, Beijing
Tel.: +86 10 65 26 19 35
Fax: +86 10 65 23 16 98

Observaciones:

ACLE 2002 atrajo a 9380 visitantes, 50% más que ACLE 2001 con un 86% de los visitantes procedentes de China.

Otras ferias relevantes

Dongguan Shoe Material and Products Trade Fair

Lugar: Dongguan, Guanzhou

HONG KONG: MERCADO DEL CUERO - 2005

Organización: Guangdong Shoe-makers Association, Hong Kong Shoe and Shoe Accesory Association

Guangzhou International Leather Fair

Lugar: Guangzhou

Organización: Guangzhou Huazhan Exhibition Co.

Beijing International Fur and Leather Trade Show

Lugar: Pekín

Organización: China Native and Animal-by Products Corp.

Listado de ferias

China Shoes

Lugar: Dongguan, Guangdong

Organización:

Teléfono: 852-28118897 Fax: 852-25165024

Página Web: www.adsale.com.hk

Correo Electrónico: shoe@adsale.com.hk

China Shoetec

Lugar: Dongguan, Guangdong

Organización:

Teléfono: 852-28118897 Fax: 852-25165024

Página Web: www.adsale.com.hk

Correo Electrónico: shoe@adsale.com.hk

Shoes & Leather – Guangzhou

HONG KONG: MERCADO DEL CUERO - 2005

Lugar: Guangzhou, Guangdong

Teléfono: 852-28518603 fax: 852-28518637

Página Web: www.toprepute.com.hk

Correo Electrónico: topreput@hkabc.net

shoes & leather (finished products) – guangzhou

Lugar: Guangzhou, Guangdong

Organización:

Teléfono: 852-28518603 Fax: 852-28518637

Página Web: www.toprepute.com.hk

Correo Electrónico: topreput@hkabc.net

Shandong intl exhibition on sewing equipment, textile machinery, leather and shoemaking equipment.

Lugar: Qingdao, Shandong

Organización:

Teléfono: 86-532-5012114 / 004 Fax: 86-532-5012624

Correo Electrónico: qingdaofair@public.qd.sd.cn

Nota: se recomienda siempre confirmar la existencia de la feria, bien con los organizadores o por medio de las oficinas económicas y comerciales de España en Pekín, Shanghai o Hong Kong.

Chengdu shoes, shoe machinery & raw materials exhibition

Lugar: Chengdu, Sichuan

Teléfono: 86-577-88829106 / 7 fax: 86-577-88830518

Correo Electrónico: donnor@mail.wzptt.zi.cn

Intl Shoe Machinery & Raw Materials Exhibition

Lugar: Wenzhou, Zhejiang

Organización:

Teléfono: 86-577-88829106 / 7 Fax: 86-577-888830518

Correo Electrónico: donnor@mail.wzptt.zi.cn

Dalian international fair leather and Products Fair

Lugar: Dalian, Liaoning

Organización:

Teléfono: 86-411-2701763 Fax: 86-411-2718634

Correo Electrónico: guozhan@mail.dlptt.ln.cn

2. LISTADO DE DIRECCIONES DE INTERÉS

2.1 Lista de los principales agentes e importadores de HONG KONG

Heun Kai Gloves Ltd

Address: Block C, 5/F, Hung Cheong Factory Building, 3 Kwong Cheung Street, Cheung Sha Wan, Kowloon, Hong Kong

Phone:(852) 27415623

Fax: (852) 27857315

E-mail:heunkai@netvigator.com

Contact: Mr Kwun-Sum Hui, Managing Director

Easyfull Industrial Supply

Address: Flat 3, 6/F, Richfirm Building, 6-8 Jordan Road, Jordan, Kowloon, Hong Kong

Phone:(852) 23140620

Fax: (852) 23140769

E-mail:sales@easyfull.com.hk

Contact: Mr Andy Ho Kit, Proprietor

HONG KONG: MERCADO DEL CUERO - 2005

Cheng's & Co Ltd

Address: Upper G/F, 125 Tai Nan Street, Sham Shui Po, Kowloon, Hong Kong

Phone:(852) 27810688

Fax: (852) 27810213

E-mail:info@chengs.com.hk

Contact: Mr Wallace Yui-Dat Cheng, Director

Miss S K Cheng, Director

Parmount Hide & Leather HK Ltd

Address: Flat C, 8/F, Flourish Food Manufacturing Centre, 18 Tai Lee Street, Yuen Long, New Territories, Hong Kong

Phone:(852) 24821983

Fax: (852) 24821979

E-mail:phl@paramount-leather.com.hk

Contact: Mr Andy Wong, Managing Director

Mrs Grace Wong, Manager

Wing Luen Tannery Ltd

Address: Block B-1, G/F, Star Villa, Jockey Club Road, Fanling, New Territories, Hong Kong

Phone:(852) 26703907

Fax: (852) 26795238

Contact: Mr Yeung Hung, Managing Director

Mr Kar-Lai Yeung, Director

Dai Ching Shoe Material Company

Address: Room 1302, Ginza Plaza, 2A Sai Yeung Choi Street South, Mong Kok, Kowloon, Hong Kong

Phone:(852) 23937980

HONG KONG: MERCADO DEL CUERO - 2005

Fax: (852) 23887600

E-mail: dannytse@pacific.net.hk

Website: www.shoeworldonline.com

Contact: Mr Lap-Kwan Tse, General Manager

Wing Hung Hong Ltd

Address: G/F, 38 Tai Nan Street, Sham Shui Po, Kowloon, Hong Kong

Phone: (852) 23922006

Fax: (852) 23922031

E-mail: machihung@hotmail.com

Website: home.kimo.com.tw/leatherettehk

Contact: Mr Terry Ma, Director

Miss Amy Cheng, Secretary

Pioneer Bond Ltd

Address: Unit D, 5/F, Centre 600, 82 King Lam Street, Cheung Sha Wan, Kowloon, Hong Kong

Phone: (852) 27824618

Fax: (852) 27824700

E-mail: pioneerb@biznetvigator.com

Contact: Mr Andrew T M Fan, Director

Colomer Y Munmany Sa

Address: Room 2205, China United Plaza, 1008 Tai Nan West Street, Cheung Sha Wan, Kowloon, Hong Kong

Phone: (852) 27423303

Fax: (852) 27413836

E-mail: alanhome@netvigator.com

HONG KONG: MERCADO DEL CUERO - 2005

Website: www.colomer.es

Contact: Mr Alan Wong, Delegate

Sino American Trading Corp Limited

Address: Room 903, 9/F, The Centre Mark, 287-299 Queen's Road Central, Sheung Wan, Hong Kong

Phone:(852) 26144547

Fax: (852) 26121391

E-mail:satc@netvigator.com

Contact: Mr Joel Brother, Managing Director

Miss Doris Lui, Manager

James Wong & Co

Address: Unit 12, 5/F, Kowloon Plaza, 485 Castle Peak Road, Cheung Sha Wan, Kowloon, Hong Kong

Phone:(852) 23109328

Fax: (852) 23109596

E-mail:jameswon@hkstar.com

Contact: Mr James Wong, Proprietor

The Leather Co O/B Serendipity ENT Ltd

Address: Unit 3, 7/F, Block 2, Nan Fung Industrial City, 18 Tin Hau Road, Tuen Mun, New Territories, Hong Kong

Phone:(852) 24553553

Fax: (852) 24553279

E-mail:chris@hkaso.com

Website: www.hkaso.com

Contact: Mr. Masood Malik, Director

Mr Rizwan Malik, Director

Ming Chan Leather Co Ltd

Address:

G/F, Lucky House, 82-84 Portland Street, Mong Kok, Kowloon, Hong Kong

Phone:(852) 23886698

Fax (852) 27801815

Contact: Miss Maggie Mak, Manager

Heng Tai Leather Trading Co Ltd

Address: Flat 17, 2/F, Block A, Cambridge Plaza, 188 San Wan Road, Sheung Shui, New Territories, Hong Kong

Phone:(852) 26361933

Fax: (852) 26465738

Contact: Mr Yan-Quan Guo, Director

Hotoy Limited

Address: Flat 2, 2/F, Yuen Fat Industrial Building, 25 Wang Chiu Road, Kowloon Bay, Kowloon, Hong Kong

Phone:(852) 27517552

Fax: (852) 27959775

Contact: Mr Taplo Chen, Director

Majestic Leather Development Co Ltd

Address: G/F, 156, DD196 Lot165, Tai Shui Hang Village, Shatin, New Territories, Hong Kong

Phone:(852) 26378711

Fax: (852) 26493848

E-mail:majestic@ctimail.com

Contact: Mr Francis Fung, Managing Director

Foreverglow Trading Co Ltd

Address: Flat D, 3/F, Wing Lee Building, 27 Kimberley Road, Tsim Sha Tsui, Kowloon, Hong Kong

Phone:(852) 26213999

Fax: (852) 23383999

E-mail:fredhung@netvigator.com

Contact: Mr Frederick Hung, Director

Yee Tai Leather Enterprise Limited

Address: Flat 2, 2/F, Kiu Fung Mansion, 18 Austin Avenue, Tsim Sha Tsui, Kowloon, Hong Kong

Phone:(852) 27233506

Fax: (852) 27215040

E-mail:yeetaileather@yahoo.com

Contact: Mr Thomas Kwok-Fun Wong, Director

Wellwise Leather Ltd

Address: Flat 10, 15/F, Block C, Delya Industrial Centre, 7 Shek Pai Tau Road, Tuen Mun, New Territories, Hong Kong

Phone:(852) 27857138

Fax: (852) 27858139

Contact: Mr Winson Lo, Managing Director

Mr Sze-Keung Kwong, Sales Supervisor

Cheong Fat Leather Co Ltd

Address: G/F, 120-122 Portland Street, Yau Ma Tei, Kowloon, Hong Kong

Phone:(852) 27801327

Fax: (852) 27108473

HONG KONG: MERCADO DEL CUERO - 2005

E-mail: chfatlea@hkstar.com

Contact: Mr Kin-Fai Kong, Manager

Leather Base Ltd

Address: Unit 818, Sino Industrial Plaza, 9 Kai Cheung Road, Kowloon Bay, Kowloon, Hong Kong

Phone: (852) 27546641

Fax : (852) 27568833

E-mail: leather@leatherbase.com.hk

Contact: Mr Alex Kan, Director

Ritmus Limited

Address: Flat B, 5/F, Kai Tien Mansion, 17 Taikoo Wan Road, Taikoo Shing, Quarry Bay, Hong Kong

Phone: (852) 27966488

Fax: (852) 27967416

E-mail: raja@pacific.net.hk

Contact: Mr A M Rao, Managing Director

Standard Leather Company

Address: Room 602, 6/F, Vogue Centre, 696 Castle Peak Road, Cheung Sha Wan, Kowloon, Hong Kong

Phone: (852) 29592863

Fax: (852) 21484648

E-mail: sltherjp@hkstar.com

Contact: Mr Kwok-Ming Poon, Proprietor

Mr H L Kwan, Manager

Lee's Leather Company

HONG KONG: MERCADO DEL CUERO - 2005

Address: 1/F, Cheong Lok Building, 12 Kimberley Street, Tsim Sha Tsui, Kowloon, Hong Kong

Phone:(852) 23678681

Fax :(852) 27394882

Contact: Mr Francis T C Lee, Director

Lee Fung Leather Trading Co

Address: Room 9, 13/F, Chung Sing Building, 63 Chung Wui Street, Mong Kok, Kowloon, Hong Kong

Phone:(852) 23920016

Fax: (852) 23920495

Contact: Mr Sai-Kit Wong, Manager

Goldenyet Limited

Address: Room 8, 17/F, Block L, Phase II, Superluck Ind Centre, 57 Sha Tsui Road, Tsuen Wan, New Territories, Hong Kong

Phone:(852) 97867210

Fax: (852) 31547438

E-mail:goldenyet@yahoo.com.hk

Contact: Miss Eliza Wong, Director

Excord Co Ltd

Address: G/F, 78 Portland Street, Mong Kok, Kowloon, Hong Kong

Phone:(852) 23325893

Fax: (852) 27803588

E-mail:excord@wah-kiu.com

Contact: Mr Terry K S Yeung, Director

Mr Sing-Keung Ho, Director

HONG KONG: MERCADO DEL CUERO - 2005

General State Company Limited

Address: Flat 626, 6/F, Block A, Cambridge Plaza, 188 San Wan Road, Sheung Shui, New Territories, Hong Kong

Phone:(852) 27233292

Fax: (852) 23167011

E-mail:lampelli@pacific.net.hk

Contact: Mr Peter Lam, Managing Director

Hop Ying International Leather Co Ltd

Address: Room 1533, Star House, 3 Salisbury Road, Tsim Sha Tsui, Kowloon, Hong Kong

Phone:(852) 27814323

Fax: (852) 23593779

Contact: Mr William Au, Managing Director

Mr Yu-Choi Kong, Director

Ying Cheong Leather Co Ltd

Address: Room 710, 7/F, Phase 2, Cheung Sha Wan Plaza, 833 Cheung Sha Wan Road, Cheung Sha Wan, Kowloon, Hong Kong

Phone:(852) 27703988

Fax: (852) 27806347

E-mail:yingcheong@hilloyd.com.hk

Contact: Mr Min Lai, Chairman

Sadesa (HK) Limited

Address: Room 1910, Tower 3, China Hong Kong City, 33 Canton Road, Tsim Sha Tsui, Kowloon, Hong Kong

Phone:(852) 27969398

Fax: (852) 27969927

E-mail:infohk@sadesa.com

HONG KONG: MERCADO DEL CUERO - 2005

Website: www.sadesa.com

Contact: Mr Walter Klaverdijk, Managing Director

Miss Phoebe Lau, Secretary

C K Pak & Associates

Address: 1/F, Ching Fai Terrace, 4-8 Ching Wah Street, North Point, Hong Kong

Phone:(852) 28070308

Fax: (852) 28068447

E-mail:info@ckpak.com

Website: www.ckpak.com

Contact: Mr Peter Pak, Proprietor

Miss Kitty Chu, Assistant Manager

Kam Cheong Trading Company Limited

Address: Flat E, 12/F, Flourish Food Manufactory Centre, 18 Tai Lee Street, Yuen Long, New Territories, Hong Kong

Phone:(852) 24791866

Fax: (852) 24776137

E-mail:kamcheon@netvigator.com

Contact: Mr Ming-Lit Lau, Proprietor

Mrs Lau, Proprietor

Leaton Leather & Trading Company Limited

Address: 20/F, Cheuk Nang Centre, 9 Hillwood Road, Tsim Sha Tsui, Kowloon, Hong Kong

Phone:(852) 23111399

Fax: (852) 27211022

E-mail:leather@leaton.com

Contact: Mr Lawrence C L Wong, Director

HONG KONG: MERCADO DEL CUERO - 2005

Miss Veewan Mei-Wan Yiu, Manager

Lung Fung Trading Co

Address: Room 2720, Metropole Square, On Yiu Street, Shatin, New Territories, Hong Kong

Phone:(852) 26826338

Fax: (852) 26826333

Contact: Mr Man-Lung Chu, Manager

V & V Ltd

Address: Flat C & D, 11/F, Phase 1, Kingsford Industrial Building, 26-32 Kwai Hei Street, Kwai Chung, New Territories, Hong Kong

Phone:(852) 26122282

Fax: (852) 24181557

E-mail:vvv@netvigator.com

Contact: Mr Benjamin Lai, Director

Mr Racol Wong, Assistant Sales Manager

Tunenic Leather Ltd

Address: Room 702, Join-In Hang Sing Centre, 71-75 Container Port Road, Kwai Chung, New Territories, Hong Kong

Phone:(852) 24660311

Fax: (852) 24660512

E-mail:tunenic@netvigator.com

Contact: Mr Cho-Kwong Law, Managing Director

Miss Man-Chun Ng, Executive

Standard Leather International Ltd

Address: Room 602, 6/F, Vogue Centre, 696 Castle Peak Road, Cheung Sha Wan, Kowloon, Hong Kong

HONG KONG: MERCADO DEL CUERO - 2005

Phone:(852) 29592863

Fax: (852) 21484648

E-mail:sltherjp@hkstar.com

Contact: Mr Kwok-Ming Poon, Director

Mr H L Kwan, Manager

Wei Fat Enterprises Ltd

Address: Unit C, 4/F, Dragon Industrial Building, 93 King Lam Street, Cheung Sha Wan, Kowloon, Hong Kong

Phone:(852) 27861227

Fax: (852) 27862855

Contact: Mr Peter Law, Proprietor

Richpell Developments Co Ltd

Address: Unit 604, 6/F, Technology Plaza, 29-35 Sha Tsui Road, Tsuen Wan, New Territories, Hong Kong

Phone:(852) 23277676

Fax:(852) 23276835

E-mail:richpell@netvigator.com

Contact: Miss Hilda Siu, Manager

Mega Vantage Ltd

Address: Room 1708, Tai Yau Building, 181 Johnston Road, Wanchai, Hong Kong

Phone:(852) 28366226

Fax: (852) 28366639

E-mail:cheungandy@ctimail3.com

Contact: Mr Andy Cheung, Manager

HONG KONG: MERCADO DEL CUERO - 2005

Tung Shing Industrial (HK) Ltd

Address: G/F, 78 Tai Nan Street, Sham Shui Po, Kowloon, Hong Kong

Phone:(852) 23092586

Fax:(852) 23097833

E-mail:info@tsind.com.hk

Website www.tsind.com.hk

Contact: Mr Anthony Chi-Tung Leung, Director

Richie Interiors Ltd

Address: G/F, 138-144 Queen's Road East, Wan Chai, Hong Kong

Phone:(852) 23687133

Fax: (852) 27892664

E-mail:shop@richie.com.hk

Contact: Ms Iky Suen, Manager

Spring Collection

Address: Flat B, 11/F, Kiu Fu Commercial Building, 300-306 Lockhart Road, Wan Chai, Hong Kong

Phone:(852) 28369222

Fax (852) 28369199

E-mail:spring01@netvigator.com

Contact: Mr P K Lam, Director

Ms L L Yu, Manager

International Multi-Business Trading Ltd

Address: Room 2301, 23/F, Carnival Commercial Building, 18 Java Road, North Point, Hong Kong

Phone:(852) 25292309

HONG KONG: MERCADO DEL CUERO - 2005

Fax: (852) 25297310

E-mail:interbiz@netvigator.com

Contact: Mrs Christina Tong, Managing Director

Miss Gigi Lai, Merchandiser

Cedanca (HK) Ltd

Address: Flat C1, 3/F, Phase 5, Hong Kong Spinners Industrial Building, 760 Cheung Sha Wan Road, Cheung Sha Wan, Kowloon, Hong Kong

Phone:(852) 27869136

Fax: (852) 27869137

E-mail:miriam@cedanca.com

Website: www.cedanca.com

Contact: Miss Deborah Cavero, Managing Director

Miss Miriam Cavero, Manager

Chee Kee Plastic Material Co Ltd

Address: G/F, 26 Apliu Street, Sham Shui Po, Kowloon, Hong Kong

Phone:(852) 23811691

Fax:(852) 23973826

E-mail:cheeke2@netvigator.com

Contact: Mr Chan Kwong, Director

Mr Kam-Yuen Chan, Director

Hispano (HK) Ltd

Address: Unit 1404, 14/F, Rightous Centre, 585 Nathan Road, Mong Kok, Kowloon, Hong Kong

Phone:(852) 24202064

Fax: (852) 24202065

HONG KONG: MERCADO DEL CUERO - 2005

E-mail: diegieha@netvigator.com

Contact: Mr Diego Gieco, Managing Director

Miss Liz H M Shui, Secretary

Beschin Asia Pacific Ltd

Address: Room 1002, Technology Plaza, 29-35 Sha Tsui Road, Tsuen Wan, New Territories, Hong Kong

Phone: (852) 27630392

Fax: (852) 27637085

E-mail: beschin@pacific.net.hk

Contact: Mr Wander Loei, Manager

Vertex Leathers Ltd

Address: G/F, 136 Portland Street, Mong Kok, Kowloon, Hong Kong

Phone: (852) 27826088

Fax: (852) 27703949

E-mail: vertex@writeme.com

Contact: Mr Lawrence Ho, Managing Director

Miss Brenda Chan, Secretary

Lead Supply Limited

Address: Room 613, 6/F, Hong Kong Plaza, 188 Connaught Road West, Sai Ying Pun, Hong Kong

Phone: (852) 25491268

Fax : (852) 25597808

E-mail: leadsupy@netvigator.com

Contact: Mr George Lau, Director

Mrs Queenie Leung, Director

Junon Industrial Ltd

Address: Room R, 4/F, Block 3, Kwun Tong Industrial Centre, 448-458 Kwun Tong Road, Kwun Tong, Kowloon, Hong Kong

Phone:(852) 23459667

Fax:(852) 23433493

E-mail:hkjunon@sinatown.com

Contact: Mr Bowie Lau, Managing Director

Mr Francis Chan, Director

Gyroscope Co Ltd

Address: Unit 17, 4/F, Elite Industrial Centre, 883 Cheung Sha Wan Road, Cheung Sha Wan, Kowloon, Hong Kong

Phone:(852) 23313283

Fax:(852) 23313320

E-mail:tedgyro@biznetvigator.com

Contact: Mr Teddy Lee, Director

Miss Claire Ting, Manager

Jaycee (Hong Kong) Co

Address: Unit 906, 9/F, Fibres & Fabrics Industrial Centre, 7 Shing Yip Street, Kwun Tong, Kowloon, Hong Kong

Phone:(852) 27956787

Fax:(852) 27992057

E-mail:jc@jaycee.com.hk

Website: www.jaycee.co.kr

Contact: Mr Esmond Jang, Proprietor

Miss Elaine Lau, Manager

HONG KONG: MERCADO DEL CUERO - 2005

Lee Bo (HK) Company

Address: Room 301, Workingberg Commercial Building, 41-47 Marble Road, North Point, Hong Kong

Phone:(852) 25167171

Fax:(852) 25167121

E-mail:jklee@leebohk.com

Contact: Mr Jin-Kee Lee, Proprietor

Saning Enterprises Limited

Address: Shop 1, G/F, Tai Nam Garden, 81-83 Tai Nam Street, Mong Kok, Kowloon, Hong Kong

Phone:(852) 24379232

Fax:(852) 24379221

E-mail:saningpn@netvigator.com

Contact: Mr Percy Ng, Director

J & C Enterprises Company

Address: Room 1218, International Trade Centre, 11-19 Sha Tsui Road, Tsuen Wan, New Territories, Hong Kong

Phone:(852) 24259451

Fax:(852) 24138511

E-mail:jcentco1@netvigator.com

Contact: Mr Chi-Ming Sin, Partner

Miss Sau-Ying Chan, Partner

Macwin (Hong Kong) Ltd

Address: 9/F Room 906, Bonham Commercial Centre, 50 Bonham Strand, Sheung Wan, Hong Kong

Phone:(852) 25476823

HONG KONG: MERCADO DEL CUERO - 2005

Fax:(852) 28577108

E-mail:hueni@hkstar.com

Website: www.hueni.ch

Contact: Mr Mark Shing, Managing Director

Miss Canny Tse, Secretary

Go-Tech Production Co Ltd

Address: Room 1201-1202, Tower II, South Seas Centre, 75 Mody Road, Tsim Sha Tsui East, Kowloon, Hong Kong

Phone:(852) 22340101

Fax:(852) 22340202

E-mail:chedom@netvigator.comContact: Mr Chi-Po Cheung, Director

Kwong Fat Yuen Hong Limited

Address: 2/F, Hong Kong House, 17-19 Wellington Street, Central, Hong Kong

Phone:(852) 25256375

Fax:(852) 25217600

E-mail:keyyeung@hk.super.net

Contact: Mr Joseph Yeung, Director

Miss Ivy Wong, Secretary

BS Trading (HK) Limited

Address: Room 1114, Hang Ngai Jewellery Centre, 4 Hok Yuen Street East, Hunghom, Kowloon, Hong Kong

Phone:(852) 23334796

Fax:(852) 23346796

E-mail:a167167@hkstar.com

Contact:Mr Matias Leonhardt, Director

HONG KONG: MERCADO DEL CUERO - 2005

Wlh International Ltd

Address: Room 28, 5/F Tower 1, Metro Centre, 32 Lam Hing Street, Kowloon Bay, Kowloon, Hong Kong

Phone:(852) 23052898

Fax:(852) 27958621

E-mail:whintl@netvigator.com

Website: www.wlh-int.net

Contact: Mr Wei-Liang Hsia, Director

Mr Douglas Hsia, Director

Wing Shun Trading Company

Address: Block E, 26/F, Phase 2, Kingsford Industrial Building, 26-32 Kwai Hei Street, Kwai Chung, New Territories, Hong Kong

Phone:(852) 23883056

Fax:(852) 27715991

Contact: Mr Yuk-Fan Chung, Manager

Fordrich (HK) Ltd

Address: Room 809A, 8/F, Block C, Hong Kong Industrial Centre, 489-491 Castle Peak Road, Lai Chi Kok, Kowloon, Hong Kong

Phone:(852) 27634280

Fax:(852) 27634287

E-mail:info@fordrich.com

Contact: Mr Johnnie Lau, Director

China Plus Development (HK) Co Ltd

Address: Unit 19, 8/F, Block A, Wah Luen Industrial Center, 15-21 Wong Chuk Yueng Street, Sha Tin, New Territories, Hong Kong

HONG KONG: MERCADO DEL CUERO - 2005

Phone:(852) 26468982

Fax:(852) 26478955

Contact: Mr Victor W T Chan, Director

Cheung Kong Fur Factory Co Ltd

Address: Unit 3, 2/F, International Plaza, 20 Sheung Yuet Street, Kowloon Bay, Kowloon, Hong Kong

Phone:(852) 27968783

Fax:(852) 27953654

E-mail:ckfhenry@cheungkongfur.com

Contact: Mrs Eline Tuen Mo, Director

Mr Henry Tuen Mo, Chairman

Prestige Furs Ltd

AddressFlat B, 1/F, Kimberley Mansion, 15 Austin Avenue, Tsim Sha Tsui, Kowloon, Hong Kong

Phone:(852) 23561544

Fax:(852) 27640944

Contact: Mr Jackson C C Chu, Director

Mr Mike Y W Poon, Manager

Ka Luk Fur & Leatherware Mfg Ltd

Address: Flat A-1-1, 6/F, Phase 1, Hang Fung Industrial Building, 2G Hok Yuen Street, Hunghom, Kowloon, Hong Kong

Phone:(852) 27219382

Fax:(852) 23118857

E-mail:irenetuenmuk@hotmail.com

Website: www.lydiacreazioni.com

Contact: Miss Irene Tuen Muk, Sales Manager

HONG KONG: MERCADO DEL CUERO - 2005

Tung Shing Piece Goods Limited

Address: G/F, 156 Tai Nan Street, Sham Shui Po, Kowloon, Hong Kong

Phone:(852) 23814239

Fax:(852) 27891051

E-mail:tungshinghkg@yahoo.com.hk

Contact: Mr Ying-Kwan Chan, Director

Long Yu Industrial Ltd

Address: Room 21, 10/F, Phase 1, Metro Centre, 32 Lam Hing Street, Kowloon Bay, Kowloon, Hong Kong

Phone:(852) 23052626

Fax:(852) 27957313

Contact: Mr Simon Chung, Executive Director

Miss Nancy Liu, General Manager

Wai To Car Seat Company Limited

Address: G/F, 138 Wai Yip Street, Kwun Tong, Kowloon, Hong Kong

Phone:(852) 23899263

Fax:(852) 23422213

E-mail:fsk@fsk.com

Website: www.fsk.to

Contact: Mr Kai-To Chan, Director

Miss Larissa Choi, Marketing & Admin Manager

Jade Coast Ltd

Address: Room 107-108, 1/F, Hang Bong Commercial Centre, 28 Shanghai Street, Yau Ma Tei, Kowloon, Hong Kong

HONG KONG: MERCADO DEL CUERO - 2005

Phone:(852) 23751879

Fax:(852) 27351699

E-mail:info@jadecoast.com

Contact: Miss Helen Y Sung, Director

Miss Lee Yuk Wah, Director

Yaw Liamy Enterprise Co Ltd

Address: Flat A, 11/F, Chung Mei Centre, 15 Hing Yip Street, Kwun Tong, Kowloon, Hong Kong

Phone:(852) 27959713

Fax:(852) 27517528

E-mail:amywong@yawliamy.com

Contact: Mr Jack Chu, Manager

Smooth Star Trading Limited

Address: Flat F, 21/F, Tower 2, Vista Paradiso, 2 Hang Ming Street, Sha Tin, New Territories, Hong Kong

Phone:(852) 23030019

Fax:(852) 23340277

E-mail:smoothstartdg@net-yan.com

Contact: Mr K W Lee, Director

Fu Loy Ind Co

Address: Flat H, 11/F, Phase II, Superluck Industrial Centre, 57 Sha Tsui Road, Tsuen Wan, New Territories, Hong Kong

Phone:(852) 24051388

Fax:(852) 24162003

Contact: Mr Tin-Wai Li, Owner

HONG KONG: MERCADO DEL CUERO - 2005

Sonnex International Industrial Company

Address: Flat B, 2/F, Far East Factory Building, 334-336 Kwun Tong Road, Kwun Tong, Kowloon, Hong Kong

Phone:(852) 27530880

Fax:(852) 27530838

Contact: Mr Frank Lin, Proprietor

Pacific Decor Ltd

Address: Unit G, 11/F, Yip Cheung Centre, 10 Fung Yip Street, Chai Wan, Hong Kong

Phone:(852) 25202122

Fax:(852) 28654162

E-mail:sales@pacificdecor.com

Website: www.pacificdecor.com

Contact: Mr Eric K Simpson, Chairman

Mr Patrick Tsang, Director of Sales

Moda Italia Ltd

Address: Room 610, Polly Commercial Building, 21-23 Prat Avenue, Tsim Sha Tsui, Kowloon, Hong Kong

Phone:(852) 27555625

Fax:(852) 27555725

E-mail:info@moda.italialtd.com

Contact: Mr A Postacchini, Managing Director

Leeds & Company

Address: Room 613, Hong Kong Plaza, 188 Connaught Road West, Shek Tong Tsui, Hong Kong

Phone:(852) 25491268

Fax:(852) 25597808

HONG KONG: MERCADO DEL CUERO - 2005

E-mail:leedsint@netvigator.com

Contact: Mr George Ying-Ming Lau, Partner

Miss Queenie Leung, Partner

Achilles Hong Kong Co Ltd

Address: Block A, 5/F, Winner Building, 36 Man Yue Street, Hung Hom, Kowloon, Hong Kong

Phone:(852) 23628324-6

Fax:(852) 27641024

E-mail:ahk88@achilles.com.hk

Contact: Mr M Hara, General Manager

Miss Irene Leung, Accountant

Lisa Trading Development Limited

Address: 15/F, Hong Kong Jewellery Building, 178-180 Queen's Road Central, Central, Hong Kong

Phone:(852) 28818248

Fax:(852) 28818376

Contact: Miss Lisa Kung, Managing Director

Australian Sundowner (HK) Ltd

Address: 20/F, Silver Tech Tower, 26 Cheung Lee Street, Chai Wan, Hong Kong

Phone:(852) 28989125

Fax:(852) 25584335

E-mail:sundowner@hutchcity.com

Contact: Mr Thomas Lui, Director

Wah Fung Trading Company

HONG KONG: MERCADO DEL CUERO - 2005

Address: Room 201, 2/F, Advance Technology Centre, 2 Choi Fat Street, Sheung Shui, New Territories, Hong Kong

Phone:(852) 26686695

Fax:(852) 26392038

E-mail:wf2668@netvigator.com

Website: www.wahfungtrading.com

Contact: Mr Chu-Ping Tam, Partner

Mr Simon Siu-Wa Lau, Partner

K K W Holdings Ltd

Address: Flat 16, 18/F, Fotan Industrial Centre, 26-28 Au Pui Wan Street, Sha Tin, New Territories, Hong Kong

Phone:(852) 26841085

Fax:(852) 26885080

E-mail:rdd@kteze.com

Contact: Mr Elson K K Tam, Managing Director

All Great International Ltd

Address: Room 2, 8/F, Xing Hua Centre, 433 Shanghai Street, Yau Ma Tei, Kowloon, Hong Kong

Phone:(852) 23743028

Fax:(852) 23743110

E-mail:allgreat@hkstar.com

Contact: Mr Edward Lam, Manager

CCKL (HK) Ltd

Address: Room 16, 8/F, Wah Sang Industrial Building, 14-18 Wong Chuk Yeung St Fotan, Sha Tin, New Territories, Hong Kong

Phone:(852) 26056735

HONG KONG: MERCADO DEL CUERO - 2005

Fax:(852) 26935505

E-mail:cckl@hutchcity.com

Contact:Mr Danny Y L Tam, Director

Mr Daniel Y C Tam, Director

Fong Mei Leather Co Ltd

Address: 13/F, Tshun Ngen Building, 41 Hillwood Road, Tsim Sha Tsui, Kowloon, Hong Kong

Phone:(852) 26871108

Fax:(852) 26873119

E-mail:fongmeilcohk@i-cable.com

Contact: Mr Kenny Yip, Managing Director

Miss Winnie Chan, Manager

Golett Company Limited

Address: Unit 819, 8/F, Sino Industrial Plaza, 9 Kai Cheung Road, Kowloon Bay, Kowloon, Hong Kong

Phone:(852) 27546682

Fax:(852) 27542416

E-mail:leather@golett.com.hk

Contact: Miss Diana Chung, Director

Kam Lung Leather Ware Company Limited

Address: 3/F, Power Building, 9-15 Wo Heung Street, Fotan, Sha Tin, New Territories, Hong Kong

Phone:(852) 26081080

Fax:(852) 26080956

E-mail:kamlung@orientallaser.com

Contact:Mr Tan-Fu Lam, Director

HONG KONG: MERCADO DEL CUERO - 2005

Miss Shirley Lam, Director

Hardwin Industrial Ltd

Address: Flat B, 8/F, China Harbour Building, 370-374 King's Road, North Point, Hong Kong

Phone:(852) 25032080

Fax:(852) 25700651

E-mail:hardwin@netvigator.com

Contact: Mr Kam-Ming Chan, Director

Bontex Leather Co

Address: Room 803, Po Hing Mansion, 57 Yin Hing Street, San Po Kong, Kowloon, and Hong Kong

Phone:(852) 23213865

Contact:Mr Yu-Lok Ng, Partner

Mr Almond Lee, Manager

Hang Hang Trading Co Ltd

Address: 12/F, Lee May Building, 788 Nathan Road, Mong Kok, Kowloon, Hong Kong

Phone:(852) 23815228

Fax:(852) 27963064

E-mail:hkhonest@flank.com.hk

Contact:Mr Marco Lai, Director

Miss Shirley Sew, Sales Executive

Kei Bong Industrial Co

Address: Room 802, 8/F, 203-207 Lai Chi Kok Road, Sham Shui Po, Kowloon, Hong Kong

Phone:(852) 23917266

Fax:(852) 28518799

HONG KONG: MERCADO DEL CUERO - 2005

E-mail: kbso@netvigator.com

Website: www.kbsofashion.com

Contact: Mr William So, Manager

Miss Penny Poon, Accountant

Chief Movement Limited

Address: 11/F, Suen Yue Building, 48 Bonham Strand West, Sheung Wan, Hong Kong

Phone: (852) 28518208

Fax: (852) 28505883

E-mail: cml@chiefmovement.com

Website: www.chiefmovement.com

Contact: Miss Flora Chang, Managing Director

Wah Cheong Leather Co

Address: Unit 1805, 18/F, Laford Centre, 838 Lai Chi Kok Road, Cheung Sha Wan, Kowloon, Hong Kong

Phone: (852) 23323768

Fax: (852) 27107736

Contact: Mr Sai-Cheong Cheung, Proprietor

Miss Lyon Wu, Executive

Artman Company

Address: Room 1216, 12/F, Lladro Centre, 72 Hoi Yuen Road, Kwun Tong, Kowloon, Hong Kong

Phone: (852) 31058388

Fax: (852) 31058998

E-mail: sales@artmanco.com.hk

Contact: Ms Esther Wong, Manager

HONG KONG: MERCADO DEL CUERO - 2005

Arzignano Leather Co Ltd

Address: Unit F-H, 8/F, Wang Yip Centre, 18 Wang Yip Street East, Yuen Long, New Territories, Hong Kong

Phone:(852) 24740838

Fax:(852) 24425138

E-mail:eugene@arzignano.biz.com.hk

Contact: Mr Alexander Lee, Managing Director

Miss Eugene Ng, Manager

Pacific Planet Ltd

Address: Room 1206, Trust Centre, 912-914 Cheung Sha Wan Road, Cheung Sha Wan, Kowloon, and Hong Kong

Phone:(852) 2785 9285

Fax:(852) 27859046

E-mail:amar@pacificplanet.net

Website: www.pacificplanet.net

Contact: Mr Amar Riaz, Managing Director

Keyway Manufactory

Address: 2/F, 62 Lai Chi Kok Road, Sham Shui Po, Kowloon, Hong Kong

Phone:(852) 27180233

Fax:(852) 27181935

Contact: Mr Kwing-Tai Cheng, Proprietor

Mat Wah International Enterprise Ltd

Address: 7/F, Sung Kee Industrial Building, 18-30 Kwai Ting Road, Kwai Chung, New Territories, Hong Kong

Phone:(852) 24233478

HONG KONG: MERCADO DEL CUERO - 2005

Fax:(852) 24804722

E-mail:mwjason@matwah.biz.com.hk

Contact: Mr Kenneth Chow, Managing Director

Mrs Grace Chow, Director

KDM Trading Company Limited

Address: Room 601, 6/F, Winsome House, 73 Wyndham Street, Central, Hong Kong

Phone:(852) 21678910

Fax:(852) 25379505

E-mail:kdm@netvigator.com

Contact: Miss Mandy Wong, Admin Clerk

Horsepower Enterprises & Company

Address: Unit 5, 6/F, Pacific Trade Centre, 2 Kai Hing Road, Kowloon Bay, Kowloon, Hong Kong

Phone:(852) 27965916

Fax:(852) 27966176

E-mail:horsepower@hotvoice.com

Contact: Mr Thomas Shui-Tong Leung, Manager

Long Sky Industries Limited

Address: Flat C, 3/F, Tower 2, 1 Queen Street, Sheung Wan, Hong Kong

Phone:(852) 23894768

Fax:(852) 23894282

E-mail:longsky01@hgcbroadband.com

Contact: Mr Johnny Chak-Hung Lo, Executive Director

Fontana Leather International Ltd

HONG KONG: MERCADO DEL CUERO - 2005

Address: Unit 34-35, 12/F, Pacific Trade Centre, 2 Kai Hing Road, Kowloon Bay, Kowloon, Hong Kong

Phone:(852) 27517363-5

Fax:(852) 27517661

E-mail:fontana@netvigator.com

Contact:Mr Michael S K Chu, Managing Director

Dah Hwa Leather & Trading Co Ltd

Address: 1/F, Hillwood Mansion, 45-47 Hillwood Road, Tsim Sha Tsui, Kowloon, Hong Kong

Phone:(852) 23677317

Fax:(852) 27218979

E-mail:info@dahhwaleather.com.hk

Website: www.dahhwaleather.com.hk

Contact: Mr John S Y Lee, Managing Director

Luen Tat Leather Trading Company

Address: Unit A6, 10/F, Tower A, Po Yip Building, 62-70 Texaco Road, Tsuen Wan, New Territories, Hong Kong

Phone:(852) 24068068

Fax:(852) 24098388

E-mail:garylulentat@hotmail.com

Website: www.chonyee.com.hk

Contact: Mr Hing-Lung Hui, Proprietor

Mr Gary Hong-Hoi Hui, General Manager

Tung Po Fur Salon

Address: G/F, 485 Nathan Road, Yau Ma Tei, Kowloon, Hong Kong

Phone:(852) 23853688

HONG KONG: MERCADO DEL CUERO - 2005

Fax:(852) 23853996

E-mail:tpfur@netvigator.com

Website: www.tungo.biz.com.hk

Contact: Miss Annette Sau-Yung Chan, General Manager

K C Leather Company Ltd

Address: Unit 1213, 12/F, New Tech Plaza, 34 Tai Yau Street, San Po Kong, Kowloon, Hong Kong

Phone:(852) 26921155

Fax:(852) 26026334

E-mail:kctrade@netvigator.com

Website: home.netvigator.com/~kctrade

Contact: Mr Philip Ching, Managing Director

Miss Phyllis Lai, Secretary

Easy Bright Trading Ltd

Address: G/F, 92 Tai Nan Street, Sham Shui Po, Kowloon, Hong Kong

Phone:(852) 23959276

Fax:(852) 23941203

E-mail:info@easybrightltd.com

Contact: Mr Paul Ho, Manager

Austins Marmon Ltd

Address: 29/F, Nanyang Plaza, 57 Hung To Road, Kwun Tong, Kowloon, Hong Kong

Phone:(852) 28580388

Fax:(852) 28585450

E-mail:edmund.jung@austinsmarmon.com.hk

Website: www.glove-world.com

HONG KONG: MERCADO DEL CUERO - 2005

Contact: Mr Edmund Jung, Marketing Manager
Ms Juliana Lam, Sales Manager

Aitken Vanson & Co Ltd

Address: 33/F, Aitken Vanson Centre, 61 Hoi Yuen Road, Kwun Tong, Kowloon, Hong Kong
Phone:(852) 23440145
Fax:(852) 23419491
E-mail:avc@avhk.com.hk
Website: bigmarket.com.hk/aitken
Contact: Mr Stephan Tsang, Managing Director

Mansion Sofa Fabrics Trading Co Ltd

Address: Flat 12, 4/F, Wah Yiu Industrial Centre, 30-32 Au Pui Wan Street, Fotan, Sha Tin, New Territories, Hong Kong
Phone:(852) 26011090
Fax:(852) 26011043
E-mail:edson@mansiontab.com
Contact: Mr Hak-Chung Lam, Managing Director
Mrs Lam, Manager

Sunray Asia Development Ltd

Address: Flat A, 19/F, Kam Fat Building, 145 Li Chi Road, Ap Lei Chau, Hong Kong
Phone:(852) 28149379
Fax:(852) 28734376
E-mail:sunrayhk@aol.com
Contact: Mr Ray Cham, Marketing Director

Beauty Gem Suppliers

HONG KONG: MERCADO DEL CUERO - 2005

Address: Block A8, 14/F, Chungking Mansions, 36-44 Nathan Road, Tsim Sha Tsui, Kowloon, Hong Kong

Phone:(852) 23687896

Fax:(852) 23681450

E-mail:beauty_gems@hotmail.com

Contact: Mr M L Moosa, Partner

Mr V S M Thamby, Partner

Sirius International Limited

Address: Suite 3002-3004, 30/F, Tower 1, Metroplaza, 223 Hing Fong Road, Kwai Fong, New Territories, Hong Kong

Phone:(852) 24108928

Fax:(852) 24011028

E-mail:support@hksirius.com

Website: www.siriusintl.com

Contact: Mr Phil Chung, General Manager

Mr Zhong Chu, Consultant

Full Ever International Co

Address: Room 707, Yen Sheng Centre, 64 Hoi Yuen Road, Kwun Tong, Kowloon, Hong Kong

Phone:(852) 23044938

Fax:(852) 23044821

E-mail:service@everworld.corp.com.hk

Website: www.everworld.com.hk

Contact: Mr Man-Kuen Ngai, General Manager

HTL Leather (HK) Ltd

HONG KONG: MERCADO DEL CUERO - 2005

Address: Unit G & H, 6/F, Kingsford Industrial Centre, 6 Cho Yuen Street, Yau Tong, Kowloon, Hong Kong

Phone:(852) 27931628

Fax:(852) 27907743

Contact: Miss Rita Chan, Administrator

Niceteem Co Ltd

Address: Unit 13, 10/F, Block A, Focal Industrial Centre, 21 Man Lok Street, Hunghom, Kowloon, Hong Kong

Phone:(852) 27536682

Fax:(852) 27536793

E-mail:niceteem@netvigator.com

Contact: Mr Anthony Choy, Director

Universal Apparel Limited

Address: Room 902, Tower 2, Harbour Centre, 8 Hok Cheung Street, Hung Hom, Kowloon, Hong Kong

Phone:(852) 27736233

Fax:(852) 23344894

E-mail:hkualtd@citimail.com

Contact:Mr Chun-Chau Wong, Managing Director

Parasilk International Limited

Address: 13/F, Po Shau Centre, 115 How Ming Street, Kwun Tong, Kowloon, Hong Kong

Phone:(852) 23020111

Fax:(852) 23147558

E-mail:parasilk@netvigator.com

Contact: Mr T H Lam, Financial Manager

HONG KONG: MERCADO DEL CUERO - 2005

Hang Cheong (Northern Europe) Furniture Centre Company Ltd

Address: Unit 3 & 4, 1/F, Technology Plaza, 29-35 Sha Tsui Road, Tsuen Wan, New Territories, Hong Kong

Phone:(852) 24171862

Fax:(852) 24901108

E-mail:info@hogroup.corp.com.hk

Contact:Mr Michael Chan, Managing Director

Mr Muk-Wa Chan, Director

Wealth Sign Ltd

Address: Unit 1 & 2, 9/F, Kinox Centre, 9 Hung To Road, Kwun Tong, Kowloon, Hong Kong

Phone:(852) 23442203

Fax:(852) 23442362

E-mail:wealthsign@kaisergroups.com.hk

Contact: Mr H M Cheng, Managing Director

Sino-French Resources Ltd

Address: 20/F, Shiu Fung Commercial Building, 51 Johnston Road, Wanchai, Hong Kong

Phone:(852) 25229989

Fax:(852) 28823225

E-mail:jragaz@netvigator.com

Contact: Mr Jacques Ragaz, Proprietor

Ying Tak

Address: Room 502, Block B, Oriental Garden, 10 Duke Street, Mong Kok, Kowloon, Hong Kong

Phone:(852) 23365814

Fax:(852) 23367638

HONG KONG: MERCADO DEL CUERO - 2005

Contact: Mr Kai-Luk Lau, Proprietor
Mr Lawrence Lau, Export Manager

Hilbo International Co Ltd

Address: 11/F, Cambridge House, 5 Minden Avenue, Tsim Sha Tsui, Kowloon, Hong Kong
Phone:(852) 23118601
Fax:(852) 27214779
E-mail:general@hibointl.com.hk
Contact: Mr Walder W T Ip, Managing Director

Sum Shui Co Ltd

Address: Room 4102-4110, 41/F, Hong Kong Plaza, 369-375 Des Voeux Road West, Sai Ying Pun, Hong Kong
Phone:(852) 25484293-6
Fax:(852) 28582744
E-mail:sumex@sumex.com.hk
Website:www.sumex.com.hk
Contact: Mr Winston W S Tong, Chairman
Mr Peter Tong, General Manager

Edward Wong & Co Ltd

Address: 2/F, Edward Wong Tower, 910 Cheung Sha Wan Road, Cheung Sha Wan, Kowloon, Hong Kong
Phone:(852) 23703883
Fax:(852) 23109150
E-mail:enquiry@edward-wong-group.com
Website: www.edward-wong-group.com
Contact: Mr Edward C M Wong, Chairman

HONG KONG: MERCADO DEL CUERO - 2005

Mr Ivan Hoi-Kuen Tong, Director

Wai To International (HK) Ltd

Address: G/F, 138 Wai Yip Street, Kwun Tong, Kowloon, Hong Kong

Phone:(852) 23899263

Fax:(852) 23422213

E-mail:sales@fsk.to

Website: www.fsk.to

Contact: Mr Joe Chan, Managing Director

Ms Larissa Choi, Director

Forward Development Company

Address: Room 702, Billion-Trade Centre, 31 Hung To Road, Kwun Tong, Kowloon, and Hong Kong

Phone:(852) 24479788

Fax:(852) 24463447

Contact: Mr Ivan Chan, Manager

Citress Ltd

Address: Flat A12, 5/F, Tower A, Tonic Industrial Centre, 26 Kai Cheung Road, Kowloon Bay, Kowloon, Hong Kong

Phone:(852) 27558962

Fax:(852) 27954523

E-mail:citress@citress.com

Contact: Mr Frontini Fung, Managing Director

Hoe Tai Hing Limited

Address: Lower G/F, 1-3 Ching Wah Street, North Point, Hong Kong

HONG KONG: MERCADO DEL CUERO - 2005

Phone:(852) 25719564

Fax:(852) 28873108

E-mail:hthltd@hkbn.net

Contact:Mr Ricky Cheng, Director

Kuang Ming Leather Goods Mfg (Holdings) Ltd

Address: Room 12, 8/F, Block A, Veristrong Industrial Centre, 34-36 Au Pui Wan Street, Fotan, Sha Tin, New Territories, Hong Kong

Phone:(852) 26020080

Fax: (852) 26052239

E-mail:karson@kuangming.com.hk

Website: www.kuangming.com.hk

Contact:Mr Ka-Shing Lo, Director

Intercontinent Mercantile Company

Address: Room C, 11/F, Mai Wah Industrial Building, 1-7 Wah Sing Street, Kwai Chung, New Territories, Hong Kong

Phone:(852) 27415907

Fax: (852) 27858472

Contact: Mr James W Young, Proprietor

Wideland Trading Company

Address: Room 604-5, 6/F, International Plaza, 20 Sheung Yuet Road, Kowloon Bay, Kowloon, Hong Kong

Phone:(852) 27968106

Fax: (852) 27968294

Contact: Mr Shea-Kan Mak, Partner

Mr Shea-Yan Mak, Partner

HONG KONG: MERCADO DEL CUERO - 2005

Access Leather Products Ltd

Address: Unit 1-2, 2/F, Kingsford Industrial Centre, 13 Wang Hoi Road, Kowloon Bay, Kowloon, Hong Kong

Phone:(852) 27599321

Fax: (852) 27998499

Contact: Mr Anthony C S Li, Managing Director

Europasia Mercantile Centre

Address: Flat 2, 2/F, Fu Tao Building, 98-98D Argyle Street, Mong Kok, Kowloon, Hong Kong

Phone:(852) 27157633

Fax: (852) 27607726

E-mail:saman@europasia.com.hk

Website: www.europasia.com.hk

Contact: Mr Saman Wong, Proprietor

Century Rigou Corp Ltd

Address:19/F, Tung Nam Commercial Centre, 68 Portland Street, Yau Mei Tei, Kowloon, Hong Kong

Phone:(852) 27709878

Fax: (852) 27538638

E-mail:u2000_bruce@yahoo.com

Contact: Mr Bruce Tai, Director

Yin's Enterprises Co

Address: Flat 10, 12/F, New City Centre, 2 Lei Yue Mun Road, Kwun Tong, Kowloon, Hong Kong

Phone:(852) 23499129

Fax: (852) 27727048

E-mail:yinse@hkstar.com

HONG KONG: MERCADO DEL CUERO - 2005

Contact: Mr Yin-Chung Chan, Proprietor
Miss Amy Chan, Executive

Quintana (Hong Kong) Limited

Address: Room 801, Yue Hwa Industrial Building, 1 Kowloon Park Drive, Tsim Sha Tsui, Kowloon, Hong Kong

Phone:(852) 23142987

Fax: (852) 23662875

E-mail:quintana@netvigator.com

Contact: Mr Daniel Villamil, Director

Miss Wendy Li, Shipping Administrative

Everbest Handbag Manufactory

Address: Unit A, 18/F, Cheong Wah Commercial Building, 900 Canton Road, Mong Kok, Kowloon, Hong Kong

Phone:(852) 23328384

Fax: (852) 23856933

E-mail:winfield@hutchcity.com

Website: www.winfield.com.hk

Contact: Madam Yuen-Fai Shek, Partner

Mr Kwok-Ping Ku, Export Manager

Morning Cute Ltd

Address: Room 711, 7/F, Trans Asia Centre, 18 Kin Hong Street, Kwai Chung, New Territories, Hong Kong

Phone:(852) 25410710

Fax: (852) 28541606

E-mail:mc@askycollection.com

Contact: Miss Tak-Chong Pang, Director

HONG KONG: MERCADO DEL CUERO - 2005

Mr Ijaz-UI-Haque, Director

Asky Collection

Address: Room 711, 7/F, Trans Asia Centre, 18 Kin Hong Street, Kwai Chung, New Territories, Hong Kong

Phone:(852) 34285129

Fax: (852) 28541606

E-mail:trading@askycollection.com

Website: www.askycollection.com

Contact: Mr Sohail Aslam, Proprietor

In Tranding Company

Address: Room 1503A, Park Building, 476 Castle Peak Road, Lai Chi Kok, Kowloon, Hong Kong

Phone:(852) 27074670

Fax: (852) 27074258

E-mail:intradco@incnets.com

Contact: Ms Pauline S L Law, Marketing Manager

Baz International Trading Company

Address: Room A6, 10/F, Tower A, Po Yip Building, 62-72 Texaco Road, Tsuen Wan, New Territories, Hong Kong

Phone:(852) 24068068

Fax: (852) 24098388

E-mail:gary@luentathk.com

Website: www.luentathk.com

Contact: Mr Gary Hui, General Manager

Mr Azhar A Chaudhry, General Manager

HONG KONG: MERCADO DEL CUERO - 2005

Metro Manufacturing Company

Address: Flat P, 23/F, Houston Industrial Building, 32-40 Wang Lung Street, Tsuen Wan, New Territories, Hong Kong

Phone:(852) 27516691

Fax: (852) 23665399

E-mail:sales@richmondmfg.com.hk

Website: www.richmondmfg.com.hk

Contact: Mr Richard C K Au, Proprietor

Chonyee Industries Limited

Address: Unit 5-6, 10/F, Tower A, Po Yip Building, 62-70 Texaco Road, Tsuen Wan, New Territories, Hong Kong

Phone:(852) 24068068

Fax: (852) 24098388

E-mail:luentat@luentathk.com

Contact: Mr Hing-Lung Hui, Managing Director

Mr Azhar A Chaudhry, General Manager

Chi Tat & Associates

Address: Room 602, 6/F, Wang Yip Industrial Building, 1 Elm Street, Tai Kok Tsui, Kowloon, Hong Kong

Phone:(852) 23801789

Fax: (852) 23866103

E-mail:chitatasso@yahoo.com.hk

Contact: Mr Chi-Ming Cheng, Manager

Mr Simon Wong, Manager

Art Link Pacific

HONG KONG: MERCADO DEL CUERO - 2005

Address: Suite 2707, Asia Trade Centre, 79 Lei Muk Road, Kwai Chung, New Territories, Hong Kong

Phone:(852) 23288407

Fax: (852) 23288467

E-mail:artlink@netvigator.com

Contact: Miss Bonnie Ng, Manager

Wo Hing Industrial Co

Address: Flat D, 5/F, Mongkok Building, 546-548 Nathan Road, Yau Ma Tei, Kowloon, Hong Kong

Phone:(852) 23841184-5

Fax: (852) 27108291

E-mail:info@wo-hing.com

Website: www.wo-hing.com

Contact: Mr Joseph Yeung, Manager

Miss Ellen Lee, Assistant Manager

Mayer (Hk) Company

Address: Flat L, 1/F, Ka On Building, 8-14 Connaught Road West, Sai Ying Pun, Hong Kong

Phone:(852) 25450219

Fax: (852) 25422585

Contact: Mr Hon-Ming Chan, Proprietor

Ten Gun Enterprise Co Ltd

Address: Room 1809, Cheung Fung Industrial Building, 23-39 Pak Tin Par Street, Tsuen Wan, New Territories, Hong Kong

Phone:(852) 24170112

Fax: (852) 24122929

E-mail:info@tengun.com

HONG KONG: MERCADO DEL CUERO - 2005

Website: www.tengun.com

Contact: Mr L K Mao, Director

Miss Susanna Mao, Assistant Marketing Manager

The Golden Innovatives Ltd

Address: Flat B, 15/F, Carfield Commercial Building, 75-77 Wyndham Street, Central, Hong Kong

Phone:(852) 28853113

Fax: (852) 28853016

E-mail:goldinno@netvigator.com

Contact: Miss Connie Cheung, Director

Miss Mandy Choy, Marketing Executive

Hills International Ltd

Address: Room 1002C, East Ocean Centre, 98 Granville Road, Tsim Sha Tsui, Kowloon, Hong Kong

Phone:(852) 25299960

Fax: (852) 23930222

E-mail:celina@hills.com.br

Contact:Mr Carlos Farina, Director

Silverton Fur & Leather Trading Co Ltd

Address: 16/F, World Tech Centre, 95 How Ming Street, Kwun Tong, Kowloon, Hong Kong

Phone:(852) 31012121

Fax: (852) 23449392

E-mail:rdhl@netvigator.com

Contact: Mr Freddy Ng, Managing Director

Sincere Honest Industrial Company Ltd

Address: Room 502, Free Trade Centre, 49 Tsun Yip Street, Kwun Tong, Kowloon, Hong Kong

Phone:(852) 27636998

Fax: (852) 21726669

E-mail:sinind@hkstar.com

Contact: Mr Tony Yau, Director

Harryip & Co Ltd

Address: Room 1402, 14/F, Java Commercial Centre, 128 Java Road, North Point, Hong Kong

Phone:(852) 25632338

Fax: (852) 25656199

E-mail:harryip@biznetvigator.com

Website: 2fw.com/harryip_n_company

Contact: Ms Susanna Lit, Director

Mr Gary Yip, Marketing Manager

Peter Copes and Associates Ltd

Address: Room 1510-1511, Star House, 3 Salisbury Road, Tsim Sha Tsui, Kowloon, Hong Kong

Phone:(852) 27309018

Fax: (852) 27358776

E-mail:pjcopes@hkstar.com

Contact: Mr Peter Copes, Managing Director

Miss Catherine Leung, Manager

Ginger Trading Co Ltd

Address: Flat D, 9/F, Tai Tat Building, 30 Pilkem Street, Yau Ma Tei, Kowloon, Hong Kong

HONG KONG: MERCADO DEL CUERO - 2005

Phone:(852) 27301402

Fax: (852) 27303771

Contact: Mr V H Lee, Managing Director

Good's Leather Trading Co Ltd

Address: Workshop 16 & 17, 6/F, International Plaza, 20 Sheung Yuet Road, Kowloon Bay, Kowloon, Hong Kong

Phone:(852) 27967011-4

Fax: (852) 27992350

E-mail:goodsleather@ismart.net

Contact: Mr Chee-Wai Mak, Managing Director

Miss Catherine Chan, Manager

Richmond Manufacturing Co

Address: Flat P, 23/F, Houston Industrial Building, 32-40 Wang Tung Street, Tsuen Wan, New Territories, Hong Kong

Phone:(852) 27516691

Fax: (852) 23665399

E-mail:sales@richmondmfg.com.hk

Website: www.richmondmfg.com.hk

Contact: Mr Richard Au, Manager

Huang He Co Ltd

Address: Room 2, 2/F, Kiu Fung Mansion, 18 Austin Avenue, Tsim Sha Tsui, Kowloon, Hong Kong

Phone:(852) 27233506

Fax: (852) 27215040

E-mail:yeetaileather@yahoo.com

Contact: Mr Thomas K F Wong, Director

HONG KONG: MERCADO DEL CUERO - 2005

Miss Queenie Y F Lo, Director

Winfield Distributors Ltd

Address: Unit A, 18/F, Cheong Wah Commercial Building, 900 Canton Road, Mong Kok, Kowloon, Hong Kong

Phone:(852) 23322806

Fax: (852) 23856933

E-mail:winfield@hutchcity.com

Website: www.winfield.com.hk

Contact: Miss Theresa Yuen-Fai Shek, Director

Mr Kenny Kwok-Ming Ku, Export Manager

Asaida Company

Address: Flat 3504, Kai Yan House, Kai Tin Estate, Lam Tin, Kowloon, Hong Kong

Phone:(852) 24659883

Fax: (852) 24659883

E-mail:asaida@netvigator.com

Website: asaidaco.com

Contact: Mr Kent Yip, Manager

Peking Fur Factory (HK) Ltd

Address: Unit 501-2, 5/F, Tower 1, Harbour Centre, 1 Hok Cheung Street, Hung Hom, Kowloon, Hong Kong

Phone:(852) 27662834-7

Fax: (852) 23627481

E-mail:peking@pekingfur.com.hk

Website: www.pekingfur.com.hk

Contact: Mr Jimmy Kar, Managing Director

HONG KONG: MERCADO DEL CUERO - 2005

Miss Stella So, Director

Asahi Leather Co

Address: Room 5, 15/F, Fashion Centre, 51-53 Wing Hong Street, Lai Chi Kok, Kowloon, Hong Kong

Phone:(852) 27480732

Fax: (852) 29589733

Contact: Mr Edmond Wong, Manager

Leeds International (Holdings) Limited

Address: Room 613, Hong Kong Plaza, 188 Connaught Road West, Sai Ying Poon, Hong Kong

Phone:(852) 25491268

Fax: (852) 25597808

E-mail:leedsint@netvigator.com

Contact: Mr George Ying-Ming Lau, Director

Sunguard Motors Ltd

Address: Room 907-910, 118 Connaught Road West, Sai Ying Pun, Hong Kong

Phone:(852) 28118230

Fax: (852) 28563063

E-mail:bhuey@sunguard.com.hk

Website: www.sunguard.com.hk

Contact: Mr Bernard Huey, President

Mr Raymond Fung, Vice President Admin Dept

Simforest Limited

Address: Room A12, 7/F, Block A, Hoplite Industrial Centre, 3-5 Wang Tai Road, Kowloon Bay, Kowloon, Hong Kong

HONG KONG: MERCADO DEL CUERO - 2005

Phone:(852) 26384864

Fax: (852) 26384313

E-mail:simforest@hotmail.com

Contact: Mr Kenny Y S Luk, Director

Mr Terman Yau-Loi Luk, Director

Everwells Trading (Asia) Company Ltd

Address: Unit 402, 4/F, Treasure Centre, Hung To Road, Kwun Tong, Kowloon, Hong Kong

Phone:(852) 21426018

Fax: (852) 21425908

E-mail:everwells@netvigator.com

Contact: Mr Kin-On Tse, Manager

Interior Decor (Asia) Ltd

Address: Room 1006, C C Wu Building, 302-308 Hennessy Road, Wanchai, Hong Kong

Phone:(852) 28022320

Fax: (852) 28022368

E-mail:intdecor@powernethk.com

Contact: Mr Robert Tew, Chief Executive Officer

Miss Tiffany Cheng, Office Manager

Century Rigou Corp Ltd

Address: 19/F, Tung Nam Commercial Centre, 68 Portland Street, Yau Mei Tei, Kowloon, Hong Kong

Phone:(852) 27709878

Fax: (852) 27538638

E-mail:u2000_bruce@yahoo.com

Contact: Mr Bruce Tai, Director

2.2 Lista de los principales agentes del mercado chino

Principales importadores chinos de pieles y cueros:

China Native and Animal Products, Furs, and Leathers Import and Export Co.

Dirección: 208 Andingmenwaidajie, Beijing

Tel.: 86-10-64207192

Fax: 86-10-64205456

Código postal: 100029

China Garments Group Corporation

Dirección: Zhong Fu Building, No. 99, Jian Guo Road, Beijing

Tel.: 86-10-65925588

Fax: 86-10-65913502

Código Postal: 100028

Shoes and Caps Division, China General Merchandise and Textile Co., the Ministry of Internal Trade.

Dirección: Beijing Commerce Hall, 1 Yulinli, Youanmenwai, Beijing

Tel.: 86-10-63292244 ext. 4602

Fax: 86-10-63292140

Código Postal: 100054

Shanghai Garments (Group) Co. Ltd.

Dirección: 567 Maotai Road, Shanghai

Tel.: 86-21-62748598

HONG KONG: MERCADO DEL CUERO - 2005

Fax: 86-21-62414773

Código Postal: 200335

China Native and Animal Products Import and Export General Co

Zhejiang Branch

Dirección: 130 Tiyuchang Road, Hangzhou, Zhejiang Province
109

Tel.: 86-571-5197916

Fax: 86-571-5196280

Código Postal: 310004

Guangdong Foreign Trade Development Corporation

Dirección: Flr. 1-2 & 14-18, Guangdong Foreign Trade Mansion, 351 Tianhe Rd,
Guangzhou, Guangdong Province

Tel.: 86-20-38800804

Fax: 86-20-38802495

Código Postal: 510620

Heilongjiang Native and Animal Products Import and Export Corporation

Dirección: 173 Heping Rd, Harbin, Heilongjiang Province

Tel.: 86-451-2641013

Fax: 86-451-2627037

Código Postal: 150041

Shanghai Leathers Co. Ltd.

Dirección: 33 Sichuanzhonglu, Shanghai

Tel.: 86-21-63213709

Fax: 86-21-63213077

HONG KONG: MERCADO DEL CUERO - 2005

Código Postal: 200002

Shandong Leather Industrial (Group) General Corporation

Dirección: 38 Chaoshan Rd, Jinan, Shandong Province

Tel.: 86-531-6926277

Fax: 86-531-6914619

Código Postal: 250011

Guangdong Plastic and Leather Industrial General Corporation

Dirección: Puli Mansion, 744 Donggangdonglu, Guangzhou, Guangdong
110

Tel.: 86-20-87752002

Fax: 86-20-87765969

Código Postal: 510080

Fujian Leather and Plastic Industrial Co.

Dirección: 31 Wuyibeilu, Fuzhou, Fujian Province

Tel.: 86-591-7554854

Fax: 86-591-7532755

Código Postal: 350001

Beijing Shoes and Caps Industrial Co.

Dirección: 89 Tiantan Rd, Chongwen District, Beijing

Tel.: 86-10-67012808

Fax: 86-10-67025219

Código Postal: 100050

Sichuan Leather Industrial General Co.

HONG KONG: MERCADO DEL CUERO - 2005

Dirección: 2 Beisanduan, Yihuanlu, Chengdu, Sichuan Province

Tel.: 86-28-3330801

Fax: 86-28-3330801

Código Postal: 610081

Shaanxi Animal Products Import and Export Co.

Dirección: Flr. 5, 37 Lianhu Road, Xi'an, Shannxi Province

Tel.: 86-29-7233641

Fax: 86-29-7215332

Código Postal: 710003

111

Liaoning Leather Industrial Corporation

Dirección: 75-2 Jishanzhonglu, Huanggu District, Shenyang, Liaoning Province

Tel.: 86-24-86212690

Código Postal: 110031

Principales curtidurías de China

Henan Shoe City Leather (Group) Co.

Principales productos: cuero superior para zapatos, cuero superior suave

Facturación: más de 600 millones de yuanes

Tel.: 0370 7266666

Fax: 0370 7268988

Dirección: Zona de desarrollo económico de Xuanwu, Luyi country, Henan 477293

Contacto: Cui Qingyi

HONG KONG: MERCADO DEL CUERO - 2005

Propiedad: Propiedad Privada

Kasen Group

Principales productos: Cuero, prendas de cuero, cubiertas

Facturación: 515 millones de yuanes

Tel.: 0573 7787004

Fax: 0573 7789499

Dirección: Qingyun, Haining, Zhejiang 314403

Contacto: Zhou Xiaosong

Propiedad: Joint Venture

Shandong Wendeng Tannery

Principales productos: Prendas de cuero porcino, bolsos de cuero, cuero para sofás y forros

Facturación: 245 millones de yuanes

Tel.: 0631 8251163

Fax: 0631 8251667

Dirección: N° 173 Mishan Rd., Wendeng, Shandong 264400

Contacto: Zhang Jinwei

Propiedad: Joint Venture

Zhejian Fubang Group Brother Industrial Development Corp.

Principales productos: Cuero, prendas de cuero, maletines,

Facturación: 228 millones de yuanes

Tel.: 0573 7533349

Fax: 0573 7533336

Dirección: Zhouwang Temple, Haining, Zhejiang 314407

Contacto: Xu Ruikun

Propiedad: Joint Venture

Xinji Donming Group Co. Ltd.

Principales productos: Prendas de cuero ovino

Facturación: 100 millones de yuanes

Tel.: 0311 3238888

Fax: 0311 3237329

Dirección: Tanninh Industri Zone Xinji, Hebei 052360

Contacto: Xie Shaoming

Propiedad: Propiedad Privada

Fabricantes de zapatos de piel “Reyes del calzado”.

Las siguientes 10 compañías han obtenido este premio del gobierno chino por la calidad e innovación de sus productos:

Jiangsu Sende Group

Facturación: 10 – 50 millones de yuanes

Tel.: 86 0515 6213511

Fax: 86 0515 6210044

Dirección: nº 888, Jianbao Rd. Jianhu Country

Contacto: Zhu Xiangui

Propiedad: Joint Venture

Weihai Jinhou Group Corp.

Facturación: 100 – 500 millones de yuanes

Tel.: 86 0631 5225473

Fax: 86 0631 5225473

Dirección: nº 106 Heping Rd., Weihai, Shangdong 264200

HONG KONG: MERCADO DEL CUERO - 2005

Contacto: Liu Fulin

Propiedad: Joint Venture

Descripción:

Tiene activos fijos acumulados por valor de 60 millones de yuanes. Su línea de producción fue traída al completo desde Italia. Su producción anual es de 5.8 millones de pares de zapatos.

Shenzhen Harson Shoes Co. Ltd

Tel.: 86 0755 5200667

Fax: 86 0755 8863506

Dirección: Yantiansizun Industry Zone Shatoujiao, Shenzhen Guandong 518083

Contacto: Chen Yuzhen

Descripción:

Fue establecida en 1989, invertida por el Taiwán HARSON Group, uno de los mayores fabricantes de calzado de Shenzhen. Tiene 9 líneas actualizadas de producción. Produce anualmente 3 millones de pares de zapatos.

Fuguiniao Group

Tel.: 86 0595 8709999

Fax: 86 0595 8709438

Dirección: Changfu Industry Zone, Fujian 362700

Contacto: Lin Ronzhe

Descripción: Es una joint-venture sino-extranjera. Tiene 380 millones de yuanes en activos fijos

Hengda Shoe Industry Group

HONG KONG: MERCADO DEL CUERO - 2005

Tel.: 86 0532 7501126

Fax: 86 0532 7505998

Dirección: 256 Qingyan Rd., Jimo City, Qingdao, Shangdong Province 266221

Website: www.hengda-group.com

Descripción: La compañía fue establecida en 1984 y tiene 12 sucursales. Su producción anual alcanza los 4 millones de pares

Wenzhou Great Wall Shoes Industry Co.

Tel.: 86 0577 8629991

Fax: 86 0577 8629191

Dirección: Hig & New Tch Industry Garden of Lucheng District, Wenzhou, Zhejiang 325028

Contacto: Zhen Xiukang (General Manager)

Descripción:

Establecida en 1980. Sus clientes proceden de todo el país e incluso de Europa, América, Rusia y Hong Kong

Nanjing Wanli Group

Facturación: 10 – 50 millones de yuanes

Tel.: 86 025 2413364

Fax: 86 025 2402760

Dirección: 94 Andemen Nianjing Jiangsu

Contacto: Li Qing

Propiedad: Joint Venture

Henan Saichao Group

Facturación: 10 – 50 millones de yuanes

Tel.: 86 0394 7585197

HONG KONG: MERCADO DEL CUERO - 2005

Fax: 86 0394 7585226

Dirección: Xuanwu Economic Development Zone, Luyi County 477293, Henan Province

Contacto: Zhu Xiangjie

Propiedad: Joint Venture

China Aokan Group

Facturación: 10 – 50 millones de yuanes

Tel.: 86 0577 7288888

Fax: 86 0577 7282222

Dirección: Aokan Industrial Garden, Yongjia Country, Zhejiang 325101

Contacto: Wan Zhentao

Propiedad: Joint Venture

Wenzhou Jieda Shoes Industry Co. Ltd

Facturación: 50 – 100 millones de yuanes

Tel.: 86 0577 6531448

Fax: 86 0577 6531048

Dirección: nº 35 Sección, Wenzhou Economic and Development Zone, Zhejiang 325011

Contacto: Wang Zhentao

Propiedad: Joint Venture

Mercado mayorista profesional para cuero y productos de cuero

Hebei Xinji Leather City

HONG KONG: MERCADO DEL CUERO - 2005

La industria del cuero de Xinji tiene una larga historia y proclama que “el cuero y la piel de Xinji son famosos en todo el mundo”. Los productos de cuero de Xinji son vendidos a ciudades de todo el país, y también son exportados a Rusia, EE.UU. y Europa del Este. Es un famoso mercado de cuero.

Liaonin Tongerpu Leather Market

Tongerpu disfruta de unas favorables condiciones geográficas y de tráfico, al estar cerca de Rusia y Corea.

Zhejian Haining Leather Garment City

Haining es conocida como la ciudad de las prendas de cuero del este de China y es uno de los mercados más importantes dentro de la industria del cuero.

Jining Leather Market

Jining está situado en la Pradera de Mongolia Interior, que está rodeada de una amplia área de pastos. Los productos de la calle del cuero de Jining y de su mercado de cuero y piel se venden a Pekín, Shanghai, Cantón, Japón y Rusia.

Principales empresas distribuidoras en CHINA.

Zhejiang Leather Garments Mall

Tel.: 86-573-7030508

Fax: 86-573-7020249

Código Postal: 314400

Dirección: Opposite to the Train Station, Haining City, Zhejiang Province

Hebei Xinji Leathers Mall

Tel.: 86-311-3224978

Fax: 86-311-3224978

HONG KONG: MERCADO DEL CUERO - 2005

Código Postal: 052360

Dirección: Xinji, Hebei Province

Liaoning Liaoyang Tongxin Leather Garments Market

Tel.: 86-419-8116215

Fax: 86-419-8116219

Código Postal: 111304

Dirección: Tong'erbao Town, Liaoyang, Liaoning Province

Jining Leather Products Specialized Market

Tel.: 86-474-8283355ext.2019

Fax: 86-474-8282276

Código Postal: 012000

Dirección: Gongyuan Street, Jining, Inner Mongolia

Dongguan Shoes Market

Tel.: 86-769-2250136

Fax: 86-769-2255146

Código Postal: 511700

113

Dirección: Under the bridge of Guandong Road, Dongguan, Guangdong Province

East Big Market

Tel.: 86-395-2628680

Fax: 86-395-2623753

Código Postal: 462000

Dirección: E. end of Jinshan Road, Luohe, Henan Province

Zhengzhou Leather and Shoe Materials Market

Tel.: 86-371-6334770

Fax: 86-371-6319249

Código Postal: 450004

Dirección: 109 Chengdong Road, Zhengzhou, Henan Province

Zhengzhou Shoes Mall

Tel.: 86-371-8722255ext.6064

Fax:

Código Postal: 450052

Dirección: 8 Jingguangnanlu, Zhengzhou, Henan Province

Kaifeng Leather Products World

Tel.: 86-378-3937194

Fax: 86-378-3968212

Código Postal: 475000

Dirección: Middle of Zhongshan Road, Kaifeng, Henan Province

China Liushi Leathers and Furs Trading Mall

Tel.: 86-312-6335110

Fax:

Código Postal: 071400

114

Dirección: Jianshexidajie, Liushi Town, Lixian County, Hebei Province

Beijing Qing Lian Leather Group

Tel.: 86-10-67652773

Fax: 86-10-67666089

HONG KONG: MERCADO DEL CUERO - 2005

Código Postal: 100078

Dirección: 29 Nansanhuan East Road, Fengtai District, Beijing

Far East Leather Industrial Co., Ltd.

Tel.: 86-20-86373055

Fax: 86-20-86581061

Código Postal: 510400

Dirección: 2-205, Hua Jin Ge, Hua Yuan Xin Cun, Guan Hua 2# Road, Guangzhou, China.

Zhejiang Leathers and Plastics Industrial Co.

Tel.: 86-571-7802457

Fax: 86-571-7802216

Código Postal: 310009

Dirección: 74 Youshenguan Road, Hangzhou, Zhejiang Province

Jiangsu Mudu Leather Market

Tel.: 86-512-6253395

Fax: 86-512-6252730

Código Postal: 215300

Dirección: Jinshan Road, Mudu New Zone, Jiangsu Province

Ouhai Quxi Bovine Hides Market

(Wenzhou Bovine Hides Marketplace)

Tel.: 86-577-6260739

Fax: 86-577-6263539

115

Código Postal: 325016

Dirección: 344 Ditou Rd, Quxi, Ouxi, Wenzhou, Zhejiang Province

3. BIBLIOGRAFÍA

3.1 Hong Kong

- Hong Kong Census & Statistics Department
- Laws of Hong Kong Cap 60
- Hong Kong Leather Goods & Bags
- Custom & Excise Department
- Jebesen Consulting

3.2 China

- Chinese Leather Industry Association
- Chinese Customs

3.3 España

Anuario de la piel 2004. Consejo Español de la Piel (CEP).

El Mercado de la Piel y los Curtidos en la R. P. China (Oficina Económica Comercial, Beijing)

4. LISTA DE ENTREVISTADOS

4.1 Estudio previo

Hong Kong

- Mr. Kong Kin Fai, Owner, Cheong Fat Leather
- Mr. Edward Wong, Owner, Edward Wong & Co Ltd
- Mr. Yeung Kin Shu, Owner, Excord Co.Ltd
- Mr. Alber Lee, Owner, K. L. & Co.

HONG KONG: MERCADO DEL CUERO - 2005

- Mr. Hui Hing Lung, Owner, Luen Tat leather Trading Co.
- Mr. Richard Mak, Owner, Macwell Tannery Limited
- Mr. Albert Wu, Owner, The N's Company td
- Mr. Choy Wing Woo, Owner, Ping Kee Leather Factory

China

- Ming Yan Xia, Owner, Xing Cheng Leather Trading Company
- Zeng Fan Yong, Sales officer, Sales department, Li Feng Company
- Qiu Yu Lin, Sales officer, Sales department, Ming Hui Leather Co., Ltd.
- Shang Zhi Xiong, Manager, Sales department, Long Xin Leather Co., Ltd.
- Jiang Ba Xie, Owner, Xian Dai Company
- Shang Yue Wei, Deputy Manager, Sales department, Chuang Yi Leather Co. Ltd
- Chen Jian, Sales Manager, Sales department, Huai Yang Leather Co., Ltd.
- Shi Xiao Bao, Owner, Yong Li Company
- Li Yan Yun, Owner, Chao Qi Leather Factory
- Mai Jian Song, Owner, Yong Xin Leather Trading Company
- He Jin Hui, Director, Product department, Zhen Long Bags Factor
- Ms. Wang, Executive, Guangdong Province Leather Industry Association
- Zhu Yan, Director, Henan Province Leather Industry Association

4.2 Actualización:

Hong Kong

Mrs. Lau, Proprietor, Kam Cheong Trading Company Limited.

Mr. Ng Cheuk Wing, Manager, Wellwise Leather Ltd.

Mr. Sharpe K.C. Law, tunenic Leather Limited.

Mr. Andy S.K. Wong, Managing Director, Paramount Hide & Leather Ltd.

Mr. Ho, Manager, Easy Bright Trading Limited.

Mr. Shia, Marketing Director, WLH International Ltd.

Mr. Sin Chi Ming, Partner, J&C Enterprises Co.

Mr. Cheung, Manager, Mega Vantage Ltd.

Mr. Kan, Sales and Marketing Director, Keno Leatherwares Fty., Ltd.

5 PUBLICACIONES DEL SECTOR

5.6 Principales revistas de cuero y piel en China.

China Leather

18 JiangTai Xi Lu, Chaoyang District,

100016 Beijing, China

Tel : 86-10-64337752 / 64337808 / 64337811

Fax : 86-10-64351739

E-mail : cnler@public3.bta.net.cn

Página web : www.51leather.com

Persona de contacto: Sr. Yang Chengjie

Beijing Leather (Pertenece a China Leather Magazine)

79 Jiaomen Dongli Road. Yongwai

Beijing 100077 China

Tel. : 86-10-67251621

Fax : 86-10-67251378

bjpgzz@public.bta.net.cn

Contacto: Sr. Luo Heli (Redactor) móvil: 13801130667

Sra. Zhou

6 DIRECCIONES WEB DE INTERÉS

www.china-leather.com (página de la Asociación de la Industria de la Piel).

www.chinaleathernews.com.cn (información sobre el sector de la piel en China).

www.beijingleather.com.cn (página de la revista Beijing Leather, en chino).

www.ecoleather.com.cn (página de la sobre cuestiones técnicas).

www.leathernet.com/ (información sobre el sector a nivel mundial).

www.icex.es: Portal del Instituto Español de Comercio Exterior (ICEX)

www.camaras.org: Portal de las cámaras de comercio.

Links a las principales ferias del sector:

www.anpic.com.mx: FERIA ANPIC DE MEXICO

www.aplf.com: FERIA APLF DE HONG KONG.

www.messe.dusseldorf.de: GDS. INTERNATIONAL SHOE FAIR.

www.lineapelle-fair.it: LINEA PELLE

www.micamonline.com: MICAN MODACALZATURA / MIPEL

www.modacalzado.ifema.es: MODA CLAZADO EN MADRID

7 ORGANISMOS PÚBLICOS ESPAÑOLES EN CHINA

Embajada de España (Cancillería) en Beijing

San Li Tun Lu, 9

100600 Beijing

Tel.: 00 (86) 10-6532 1986

Fax: 00 (86) 10-6532 3401

Embajada de España (Oficina Comercial)

14, Liangmahe Nanlu

Tayuan Office Building 2-2-2

100600 Pekín

Tel.: 00 (86) 10-6532 2072

Fax: 00 (86) 10-6532 1128

Correo electrónico: buzon.oficial@pekin.ofcomes.mcx.es

Oficina Económica y Comercial de España en Hong Kong

2004 Tower One, Lippo Tower, 89 Queensway Admiralty

Hong Kong

Tel.: 00 (852) 2521 7433

Fax: 00 (852) 2845 3448

HONG KONG: MERCADO DEL CUERO - 2005

Correo electrónico: buzon.oficial@hongkong.ofcomes.mcx.es

Cámara de Comercio de España en Hong Kong

1103 Jubilee Centre, 18 Fenwick Street-Wanchai

Hong Kong

Tel.: 00 (852) 2763 6236

Fax: 00 (852) 2763 6279

Correo electrónico: info@spanish-chamber.com.hk

<http://www.spanish-chamber.com.hk>

122

Consulado General de España en Shanghai

Room 301/ 303/ 305

120

12, Zhong Shang Dong Yi Road

Huangpu District

Shanghai

Tel.: 00 (86) 21-6321 8247

Fax: 00 (86) 21-6321 1396

Oficina Económica y Comercial del Consulado General

de España en Shanghai.

West Gate Mall, piso 25

1038, Nanjing West Road

200041 Shanghai

Tel.: 00 (86) 21-6217 2620

Fax: 00 (86) 21-6267 7750

HONG KONG: MERCADO DEL CUERO - 2005

Correo electrónico: buzon.oficial@shanghai.ofcomes.mcx.es

Cámara Oficial de Comercio de España en China

Dart Business Garden D-405

Guandongdian nº20

100020 Pekín.

Tel.: 00 (86) 10-6586 7881

Fax: 00 (86) 10-6508 5238

<http://www.spanishchamber-ch.com>

121

Correo electrónico: info@spanishchamber-ch.com

Cámara de Comercio Española en Taipei

10F-B1, Nº. 49, Minsheng East Rd. Sec. 3

104 - Taipei

Tel.: 00 (886) 2 2518 4905

Fax: 00 (886) 2 2518 4891

8 ORGANISMOS RELACIONADOS CON EL SECTOR

China Leather Industry Association

N. 6 Dong Chang An Ave.

100740 Beijing, P.R. China

Tel.: 86-10-85117751

Fax: 86-10- 85117752

Correo electrónico: clia@china-leather.com

HONG KONG: MERCADO DEL CUERO - 2005

Personas de contacto: Sra. Chen Lan Fen (Directora)

Sr. Su Chaoying

Sr. Stanley Fu

China Leather Industry Information Center

3 Jiang Tai Rd, Jiu Xian Qiao

100016 Beijing, P.R. China

Tel.: 86-10-64337759, 64337808

Fax: 86-10-64351739

Correo electrónico: cnler@public3.bta.net.cn

Persona de contacto: Sr. Qi Shuxing (Foreign Liaison Dept.)

Shenzhen Shoes & Leather Association

117

G,5/F Dongmen Guangchang, Hubei Rd.

518001 Shenzhen

Tel./Fax: 86-755- 2172 774

Persona de Contacto: Sra. Wu Zhong Hua