

Chimont

LUGLIO 2007 - NUMERO 4  
PUBBLICATO DA  
CHIMONTGROUP - ITALY

**leatherZone**

NEWSLETTER FROM THE FUTURE OF TANNING

**Italia-Messico**

**L'innovazione**

**ci unisce**

**Il Made in Italy  
di successo arriva  
in Messico**

# Contents n°4

Focus on 01

02  Extrema semplifica il lavoro

Vegetalizzato facile (e bello) 04

06 Niente sostituisce il cuoio! 

ChimontGroup Mexico. Destinazione pelle 08

10  Cubasa, il Messico che fa moda

Consulta di ricerca 12 

 15 Cationici di successo

Chimont LeatherZone è una pubblicazione ideata e prodotta da ChimontGroup e realizzata con la collaborazione di importanti riviste di settore e contributi di tecnici e operatori legati all'area pelle. Per questo numero in particolare la redazione ringrazia Tecnologie Conciarie e MdP la Conceria per gli articoli e le immagini fornite. Chimont LeatherZone esce quattro volte l'anno e viene inviato a oltre 3.500 operatori in tutto il mondo. Se vuoi partecipare a LeatherZone puoi inviare i tuoi commenti, immagini o articoli da pubblicare a leatherzone@chimont.it Per la pubblicità contatta adv@chimont.it Progetto di comunicazione ConTesta. © ChimontGroup. Copyright riservato agli aventi diritto.

# focus On

## Novità o innovazione?

In un mercato maturo come quello attuale cosa cercano le imprese, novità o innovazione? La risposta è evidente: innovazione, perché non sempre ciò che è nuovo è anche innovativo ma ciò che è innovativo porta sempre dei vantaggi. Il mercato globale, caratterizzato da una forte competitività, vede emergere sempre di più quelle aziende che fanno ricerca o che utilizzano strumenti e metodi innovativi, realmente capaci di migliorare le performance aziendali e creare profitti. Nel settore chimico-conciario è senz'altro l'Italia che guida la ricerca e ChimontGroup da sempre fa Ricerca Applicata per la creazione di prodotti e processi veramente innovativi. Nel mercato globalizzato è quindi l'innovazione (quella vera, che migliora il lavoro e crea valore aggiunto), che abbatte i confini e unisce le imprese più evolute. Ma anche l'innovazione da sola non basta se non c'è la reciproca volontà di collaborare per il raggiungimento di obiettivi comuni. La presenza di ChimontGroup nei più importanti mercati mondiali, e da oggi anche in Messico, testimonia l'impegno in questa direzione. Benvenuti in LeatherZone.

**Remo Petroselli**  
ChimontGroup  
general manager

# Extrema semplifica il lavoro

Know-how e prodotti affidabili  
per una riconcia "estrema".

Dare risposte concrete alle richieste del mercato fa parte della missione di ChimontGroup. Così come collaborare con i propri clienti per il raggiungimento di importanti obiettivi. **Extrema**, la nuova tecnica di riconcia su pelli wet blu, è il risultato della nostra conoscenza messa al servizio dei clienti e finalizzata al raggiungimento di un preciso scopo.

## Il progetto

Il progetto di ricerca nasce dall'esigenza manifestata da alcune concerie di modificare i propri abituali processi di riconcia secondo alcuni importanti parametri di lavoro:

- riduzione drastica dei tempi di lavoro considerando il tempo della riconcia dal momento in cui le pelli sono state caricate nella botte fino al momento in cui vengono scaricate;
- diminuzione del numero dei componenti chimici utilizzati;
- non utilizzare compound premiscelati ma esclusivamente componenti unitari;
- minori aggiunte di prodotti chimici al bottale da parte dell'operatore addetto;
- diminuzione della quantità totale di acqua utilizzata;

- non scaricare mai il bagno di partenza fino a termine di concia;
- ripetibilità del processo e dei risultati ottenuti;
- realizzazione di articoli diversi utilizzando gli stessi componenti chimici individuati;
- mantenimento degli standard qualitativi degli articoli in produzione.

## Gli obiettivi

Risulta chiaro che gli obiettivi dell'azienda sono molteplici, in particolare, si vuole ottenere i seguenti risultati:

- aumentare la capacità produttiva lasciando invariati i bottali a disposizione (semplificazione dei processi);
- aumentare il potere contrattuale con i fornitori di prodotti chimici;
- diminuire ed ottimizzare le scorte di prodotti chimici a magazzino (miglior gestione nell'acquisto e nello stoccaggio);
- garantirsi la conoscenza chimica del processo e quindi la possibilità di cambiare fornitore;
- diminuire la possibilità di errore umano nella pesatura dei prodotti (maggiori garanzie per la ripetibilità di processo);

- risparmiare sui costi di acquisto di acqua e di depurazione;
- diminuire i costi dovuti al recupero delle pelli che accidentalmente non vengono realizzate secondo lo standard prefissato;
- garantirsi un processo flessibile ed adattabile alle mutevoli richieste del mercato (ovvia condizione per poter beneficiare dei vantaggi sopra descritti).

## Il risultato

Per raggiungere obiettivi ambiziosi come questi, è fondamentale disporre di un grande know-how di processo e di una gamma di prodotti chimici estremamente affidabile, compatibili tra loro e che non riservino sorprese anche se utilizzati in condizioni estreme (da qui deriva il nome **Extrema** che abbiamo dato al processo). Inoltre questi prodotti devono conferire alla pelle caratteristiche molto evidenti in modo che, modificando il loro rapporto d'uso, si possano realizzare tutti gli articoli richiesti. ChimontGroup ha quindi selezionato una ristretta gamma di riconcianti, ausiliari ed ingrassi con caratteristiche di alto livello e, lavorando sul processo tramite una serie di prove sistematiche, è riuscita a realizzare in laboratorio il modello base. Successivamente il processo è stato ottimizzato in una "concia pilota" e, ad oggi, è stato verificato con successo in diverse produzioni industriali. ChimontGroup ha raggiunto i risultati richiesti applicando una riconcia con le seguenti caratteristiche:

- 210 minuti il tempo totale di lavoro;
- 6 prodotti usati nel singolo processo (escluso sali basici, acido formico e aniline): 2 ausiliari, 2 riconcianti e 2 ingrassi;
- nessun compound utilizzato;

- 5 aggiunte di prodotti chimici effettuate compreso i coloranti;
- 300% su peso rasato il totale di acqua utilizzata nel processo;
- 200% su peso rasato il totale di acqua di lavaggio;
- ripetibilità confermata da diversi mesi di applicazioni industriali;
- i test fisici, l'aspetto e la mano delle pelli prodotte con il processo **Extrema**, hanno superato il controllo qualitativo di tutte le aziende che lo hanno utilizzato;
- nappa soffice liscia, nappa bottalata, box, abrasivati e vegetalizzati sono gli articoli da calzatura realizzati e messi a punto utilizzando il processo **Extrema**;
- 12 i prodotti chimici da tenere a magazzino per ottenere tutti questi articoli: 3 ausiliari, 5 riconcianti e 4 ingrassi.

**Extrema:** più sicurezza, minori costi, maggiore flessibilità, aumento della capacità produttiva e mantenimento degli standard qualitativi. Tutto questo è ChimontGroup: l'innovazione che semplifica il lavoro e crea valore.





# Vegetalizzato facile (e bello)

## La soluzione efficace ai difetti naturali della pelle.

Il sistema moda sta chiedendo sempre più pelli realizzate con concia naturale al vegetale. Questi articoli possiedono una pienezza particolare, una mano rotonda e corposa, un tatto caldo e naturale, ma soprattutto, l'aspetto che più li contraddistingue è la trasparenza e la brillantezza dei colori che si riesce ad ottenere sulla sua superficie. Un manufatto realizzato con pelli conciate con estratti vegetali, tende con il tempo a migliorare il suo aspetto, mantenendo, nonostante l'uso, le caratteristiche iniziali.

### Vegetale che fatica

Il grande pregio di questo tipo di prodotto implica anche un elevato prezzo d'acquisto, e quindi gli articoli al vegetale vengono anche imitati partendo da pelli wet blu. Agendo sulla formulazione di riconcia, ed inserendo opportune quantità di riconcianti vegetali, si riesce ad ottenere pelli con caratteristiche simili a quelle realizzate completamente tramite la concia naturale con estratti. Fattore comune a questo tipo di articolo, sia esso realizzato a completa concia al vegetale, sia ottenuto a partire da pelli wet blu, è che la fase di rifinitura deve essere effettuata nella forma più trasparente possibile. Le rifiniture più adeguate devono essere molto semplici e vengono quindi realizzate esclusivamente tramite

l'utilizzo di aniline, cere, oli, e pochissima caseina. In questo modo, trasparenza e profondità della superficie sono assicurate, ma anche tutti i difetti della pelle risultano evidenziati, poiché i coloranti e gli oli tendono a farli apparire più scuri del colore di fondo della pelle. Graffi aperti, cicatrici rimarginate, punture di insetti, basso di fiore, ecc. sono tutti resi più scuri, e la pelle che prima di essere rifinita sembrava bella, è diventata impresentabile.

### Un antico problema

Chi concia al vegetale conosce bene questa caratteristica del pellame, e quindi presenta i naturali difetti della pelle come un'attestazione di genuinità e un segno distintivo del tipo di concia. L'utilizzatore sa apprezzare tutto questo ma, in ogni caso, cerca sempre di avere meno difetti possibili sul suo manufatto. Per il conciatore questo è un antico problema: le pelli perfette sono poche e costosissime e quelle con prezzi migliori sono sempre più difettose, soprattutto quelle in wet blu che, secondo la provenienza, sono un vero disastro. I tecnici di rifinitura fanno miracoli cercando di mascherare i difetti (con soluzioni di fondo molto cerose e contenenti piccole quantità di pigmenti), ma con questa operazione finiscono per perdere la trasparenza originale della pelle.

### Come fare quindi per rendere i difetti meno apparenti e lasciare l'articolo con la trasparenza richiesta?

#### La ricerca avanzata

I nostri tecnici del laboratorio di Ricerca Avanzata ChimontGroup hanno studiato questo tema in maniera molto approfondita, e siamo così riusciti a individuare un processo e un prodotto che contribuiscono alla soluzione del problema. Le analisi sulla pelle hanno evidenziato che il punto difettato possiede una capacità di assorbimento diversa rispetto a quello sano, e quindi i prodotti di rifinitura vengono assorbiti maggiormente con una conseguente esaltazione del difetto. Quale quindi la soluzione al problema visto che non possiamo utilizzare dei profondi di rifinitura per ugualizzarne l'assorbimento?

#### La soluzione

Semplice: fare in modo che la superficie difettata possieda una capacità d'assorbimento analoga a quella sana lavorando esclusivamente nel processo di riconcia! Abbiamo individuato un particolare pigmento che, utilizzato in botte nella fase di tintura, si aggancia prevalentemente sui punti della pelle che hanno una

struttura superficiale più aperta così da diminuirne la capacità di assorbimento. In questo modo riusciamo ad ottenere una migliore uniformità di assorbimento, in quanto la parte difettosa, e solo quella, risulta essere più chiusa. Le pelli così trattate si possono rifinire all'anilina o con oli e cera, senza che i difetti naturali della pelle ed il basso di fiore siano amplificati come prima. Le imperfezioni risultano molto attenuate, ma la grande differenza è che queste appaiono tinte con una tonalità più simile a quella del fondo, e non più scure. Per le tinture si continuano ad utilizzare le aniline che normalmente il conciatore utilizza, diminuendone però la quantità di circa il 30%. I pigmenti della serie **Dermont Fluid** devono essere formulati tra loro per ottenere il solito tono che si ottiene con le aniline e le quantità da impiegare variano secondo lo spessore della pelle e la quantità dei difetti presenti (indicativamente possiamo applicare da 1,5% al 3% di pigmenti serie **Dermont Fluid** sul peso rasato. Questo innovativo processo per la realizzazione di articoli vegetalizzati, già ampiamente testato in produzioni industriali, è una concreta prova della capacità di ChimontGroup di dare risposte risolutive e di facile applicazione a specifiche problematiche del settore conciario.



Difetto naturale della pelle.



Una pelle vegetalizzata secondo l'innovativo processo di ChimontGroup.

# Niente sostituisce il cuoio!

Del Dott. José Antonio Hernández Rosales - Direttore Generale di CICUR

Non c'è dubbio che venire a Leon, Guanajuato significa visitare la capitale nazionale delle calzature. Titolo meritatamente guadagnato molti anni fa da parte degli industriali e degli imprenditori che, considerando i rischi e gli ostacoli, investirono in questo settore: capitali, educazione, qualificazione, tempo e impegno. La potente industria pilastro dell'economia della città costituisce il 52% della produzione nazionale che raggiunge i 240 milioni di paia. E dico molti anni, per non dire secoli, in quanto attualmente sono questi gli intervalli di tempo che devono essere contabilizzati nella storia di questa grande industria. Comunque, si parla poco dell'attività conciaria mentre tale attività supera il 72% della produzione nazionale. Pochi sanno che qui si lavorano tra 45 mila e 47 mila pelli bovine al giorno senza tener conto delle altre razze, cioè ovini, caprini, maiali, pelle esotiche e negli ultimi tempi di "cincillà". Non si parla mai della fornitura di calzature, la quale comprende in un raggio di 35 chilometri tutte le altre società fornitrici di materiali, macchinari, componenti, accessori, equipaggiamenti, attrezzature, parti di ricambio e quelle dei servizi, che aggiunte alle precedenti ditte di pellami e calzature costituiscono più del 50% del PIL della città. Per non parlare della creazione di impiego in quanto creano e sostengono molti posti di lavoro in questa città nella quale viviamo. In conclusione siamo: conciatori, fornitori e produttori di calzature.

Ma come siamo arrivati a questo punto? Dove comincia la storia? Bene, sappiamo attraverso la consultazione delle fonti del libro "lo abito a Leon", che fummo tessitori di mantelli ("reboceros"). Nel 1872 c'erano 634 laboratori tessili di mantelle ed esistevano 17 concherie, tre di esse lavoravano la vernice. Ad oggi ci sono 300 concherie registrate alla Camera dell'industria Conciaria dello Stato di Guanajuato (CICUR) e più di 400 contando anche quelle che non sono registrate. Siamo stati tessitori, anche cappellai, ma la storia

registra già nell'epoca coloniale (sebbene non siamo mai stati Colonia. Siamo stati Viceregno). Inoltre abbiamo avuto ranch di bestiame. Questo obbliga ad usare i derivati dei capi di bestiame come carne per il consumo umano, il grasso per fare sapone e la pelle, per aiutare il lavoro nei campi e nelle miniere.

Ogni Distretto andò distinguendosi per quello che vi si produceva. Nel Distretto Arriba (distretto di León) c'erano conciatori e fabbricanti di calzature, nel Coecillo (un altro Distretto di León) fabbri, fabbricanti di calzature e tessitori di mantelle "reboceros" e a San Miguel e San Juan de God (Distretto di León) molti si dedicavano alla lavorazione di mantelle e "obrajería" come veniva chiamato il tessuto con la lana. Questi ultimi sono scomparsi o emigrati, secondo alcuni, a San Luis Potosí e San Miguel de Allende. La posizione geografica di León in quell'epoca rendeva necessario il passaggio dei carri e dei mulattieri che trasportavano il minerale dai luoghi di estrazione: Zacatecas, San Luis Potosí e qui a Guanajuato le miniere di Comanja, la Luz Pozos e quelle della Capitale fino all'esportazione, in questo caso Veracruz passando per Querétaro e Messico. Questo richiedeva pelle conciata per le sartie, le selle e le



sellerie per fare diversi tipi di corde, cinture, fruste, protezioni e calzoni di pelle "chaparreras", ecc. Per questa ragione si trovavano numerose "corambreras" o fabbriche per la lavorazione della pelle, dal latino corium, pelle (cioè il precedente storico delle attuali concherie) o luoghi dove si conciavano le pelli per la loro vendita alle suddette aziende ed ai produttori di calzature. Chiaramente il modo di conciare era molto rudimentale, molto artigianale; usavano concianti vegetali e di origine animale ed occorrevano molti giorni per la lavorazione. A differenza di oggi, che lo fanno in ore, con concianti chimici portati per la prima volta dal personale della concheria "El Búfalo" fondata nel 1917. Altre concherie che si modernizzarono in quel periodo furono: "Tenería Francesa" de Gordo e la "Hormiga" de Lavalle.

## L'industria calzaturiera nel secolo passato

Questa dovette iniziare a cercare nuovi mercati e per fortuna li trovò nei luoghi petroliferi dove vendette calzature da lavoro. L'esportazione iniziò soprattutto con gli Stati Uniti, poiché la produzione di questo paese si fermò a causa della Prima Guerra Mondiale. Secondo le recenti statistiche, gli USA continuano ad essere il nostro maggiore acquirente. A questa destinazione va il 90% delle esportazioni. Di fatto siamo stati fornitori dei combattenti nelle due grandi guerre, dando impulso alla produzione delle calzature. Mantenendo ancora una lavorazione artigianale, già alla fine del secolo XIX si usavano macchine da cucire e da tessere. Dal 1914 le componenti della scarpa si potevano unire con le macchine "Singer". Inoltre subentrarono altre macchine per cucirle alla suola attraverso il sistema Welt (che prima si faceva a mano) e si iniziò ad utilizzare il banco per la

finitura della calzatura. Più tardi Calzado Canadá (grande calzaturificio) introduce il processo di produzione con trasportatori copiato dal sistema di produzione automotrice. I piccoli calzaturifici iniziarono a proliferare a León nella seconda decade del XX secolo. L'organizzazione familiare del lavoratore (nascono qui gli "zorritas", figli o parenti degli operai ai quali insegnavano il mestiere ai piedi della macchina), permetteva di lavorare con impegno e piccolo investimento di capitale, dando luogo a quello che oggi si conosce come "picas". Tuttavia più tardi alcuni visionari investirono in alcune imprese manifatturiere che si trasformarono in imprese meramente industriali come quelle attuali. Adesso l'alta tecnologia invade le industrie. Ci sono macchine computerizzate per cucire, da ricamo e da tessitura e altre macchine, come quelle da taglio ad iniezione diretta che hanno anche parti robotizzate. Successivamente, in un processo d'integrazione verticale sono nate le fabbriche di: forme, soles, tacchi, sottopiedi, solette, colle, ecc. Al punto che non c'è, come detto in principio, nessun elemento utilizzato dall'industria finale della calzatura che non sia prodotto nella città.

Oggi le concherie continuano ad essere i fornitori di tutti gli elementi per la produzione del bene di consumo rappresentativo della identità della città di Leon: La catena cuoio forniture-calzature, alla quale si sono incorporati i fabbricanti di articoli di abbigliamento in pelle, pelletteria, arredamento automobili e mobili, guanti industriali e articoli in pelle per la sicurezza nell'industria ed articoli sportivi. Cioè tutti quegli elementi che richiedono questa materia prima per la propria lavorazione, sotto il motto: **Niente sostituisce il cuoio!**



Nelle foto, da sinistra, Leon, una concheria, e il Presidente del Cicur José Ma. Padilla Ramírez (il secondo da sinistra)





# ChimontGroup Mexico Destinazione pelle

## È arrivata in Messico la chimica Made in Italy di successo.

Il viaggio di ChimontGroup alla scoperta di nuovi mercati attraversa l'oceano e approda in Messico.

La decisione di aprire una filiale della propria azienda in questo paese scaturisce dalla volontà di seguire da protagonisti il processo di evoluzione del settore conciario messicano che, negli ultimi anni, grazie alla globalizzazione e all'internazionalizzazione dei mercati ha subito un'importante crescita. Già da tempo infatti molti paesi, tra i quali Stati Uniti e Cina, scelgono il Messico come fornitore di pellami.

Le richieste da parte di clienti sempre più attenti ai particolari che fanno la differenza, rendono necessario però un costante miglioramento della qualità e del design delle pelli lavorate al fine di rimanere competitivi sul mercato globale.

Per questo motivo ChimontGroup ha deciso di contribuire come partner solido ed esperto alle sfide commerciali e tecniche che attendono le aziende interessate ad affrontare questo nuovo percorso. L'intento di Chimontgroup Mexico è quello di fornire al

conciatore messicano prodotti di altissima qualità e tecnologie innovative che salvaguardino l'ambiente e permettano di ridurre i costi di produzione, sia per la fase di umido sia per quella di rifinitura, raggiungendo i seguenti obiettivi:

- diminuzione dei tempi di processo;
- diminuzione del consumo di acqua;
- diminuzione del numero dei componenti chimici nelle formulazioni;
- miglioramento delle caratteristiche dell'articolo finito.

A questo proposito, sono tanti i prodotti che ChimontGroup è in grado di offrire:

- **J Line**, l'esclusiva tecnologia di polimeri concianti per la fase umida che permette la realizzazione di pelli morbide che non soffiano;
- **Chimotan**, la linea di tannini sintetici a basso contenuto di fenolo libero;
- **Chimoil FL**, lo speciale ingrasso reattivo che permette di lubrificare ed al tempo stesso riempire la pelle;

- i nuovi oli esterificati che permettono la realizzazione di articoli con basso peso specifico.

Sul versante rifinitura:

- i nuovissimi poliuretani all'acqua della serie **W-Thane** che consentono di realizzare articoli verniciati, morbidissimi e leggeri;
- la collaudata ed attualissima gamma cationica **Serie K** che permette la realizzazione di articoli di alta gamma con aspetto naturale;
- i nuovi coloranti non infiammabili che permettono la realizzazione di "effetti moda" senza pregiudicare l'aspetto ecologico;
- la nuova linea di cere e oli della serie **Waximont** per conferire effetti moda molto attuali.

Tutti questi prodotti saranno presenti sul territorio sia all'interno di un deposito già nazionalizzato, sia in magazzini di zona franca. La sede è situata nella città di León Gto in una zona strategica, dove sono localizzate l'80% delle concerie. Sarà gestita da personale amministrativo e tecnico messicano, altamente specializzato e di grande esperienza. I tecnici di

ChimontGroup Mexico vengono formati in Italia presso i laboratori della sede centrale ed inoltre tecnici italiani sia di botte che di rifinitura, con il ruolo di supervisori visiteranno con frequenza tutti i clienti al fine di dar loro assistenza e consulenza continui.

In più, per le concerie che entreranno a far parte del gruppo clienti, ChimontGroup metterà a completa disposizione i laboratori italiani di ricerca avanzata e applicata sia per stage formativi sia per aggiornamenti professionali.

Per una maggiore visibilità, ChimontGroup sarà presente alle più importanti manifestazioni fieristiche nazionali e fornirà informazioni su tutte le anticipazioni moda e tendenze individuate.

### ChimontGroup Mexico S.A. de C.V.

Prol. La Merced # 1702, Colonia San Sebastian  
3700 León Guanajuato, Mexico

Cell. : +52 477 1616656 / +52 477 1616663

ID: 62\*256479\*1 / 62\*256479\*2

mexico@chimontgroup.it [www.chimontgroup.it](http://www.chimontgroup.it)







# Cubasa, il Messico che fa moda

Parla Pascual Hernández Padilla.

La Curtiembres Banchi della famiglia Hernández, rappresenta nel Messico un punto di riferimento per il settore conciario. Il marchio Cubasa, con cui la conceria è meglio conosciuta, è sinonimo di qualità, tecnologia e moda.

**Chiediamo a Pascual Hernández Padilla di raccontarci come è nata Cubasa?**

“La società “Curtiembres Banchi S.A. de C.V.”, nasce dall’iniziativa del nostro attuale direttore generale il Sig. Pascual Hernández e da suo padre Don Pascual Hernández Alcalá, nell’anno 1961, con il nome di Curtidos del Bajío S.A. de C.V.”

**Com'è organizzata la gestione dell'azienda da parte della proprietà?**

“La società nasce e rimane come una ditta a conduzione familiare sotto la guida del sig. Pascual Hernández come direttore generale e, da qualche tempo, anche i suoi figli partecipano nella gestione: Fabián Hernández come direttore vendite, Guillermo Hernández come direttore produzione e Gerardo Hernández come export department; inoltre è importante la partecipazione di alcuni collaboratori, addetti alle principali funzioni produttive, che lavorano in questa ditta da molti anni, in modo da formare un eccellente team di lavoro che ci ha

permesso di essere presenti nel mercato per ben 46 anni e di accontentare i nostri clienti ininterrottamente.”

**Qual è la missione di Cubasa?**

“Elaborare prodotti di qualità, con particolare attenzione all’innovazione e sempre all’avanguardia della moda, utilizzando per questo scopo la migliore tecnologia per il processo della pelle, dando così al cliente un eccellente prodotto per quanto riguarda la qualità, la moda ed il servizio.”

**Qual è il target della clientela Cubasa?**

“Abbiamo uno svariato gruppo di clienti del settore cuoio-calzature e, in modo particolare, produttori di calzature alla moda, complementi in pelle, borse e diversi articoli innovativi nell’utilizzo della pelle.”

**Quali sono i rapporti con il mercato estero in particolare con quello italiano?**

“Nella nostra attività abbiamo lavorato con molti paesi diversi come USA, Cina, Giappone, Costa Rica, Canada ed India, attualmente manteniamo rapporti commerciali con i tre primi paesi. Con l’Italia, per adesso, acquistiamo

soltanto prodotti di prima qualità, ma siamo consapevoli della grande importanza di questo paese nella moda della calzatura e abbiamo la ferma intenzione di cercare un rappresentante alle vendite in Italia, per poter accedere a questo mercato così importante.”

**Quali le ragioni del vostro successo che vi hanno portato ad essere tra le 10 concerie più importanti e qualificate del Messico?**

“Con un lavoro arduo e innovativo cerchiamo sempre di essere all’avanguardia riguardo alla moda, alla tecnologia e alla formazione dei nostri tecnici; l’impegno nella produzione giorno dopo giorno e la costante conoscenza del panorama della moda mondiale delle calzature, dei complementi e degli articoli innovativi nell’uso della pelle, che si intuisce soltanto realizzando viaggi di ricerca nei principali mercati del mondo, ci danno i fondamenti per poter dare ai nostri clienti le ultime novità nel settore della pelle, soddisfacendo pienamente le loro necessità.”

Per maggiori informazioni [www.cubasa.com.mx](http://www.cubasa.com.mx)



Nelle foto, da sinistra, Gerardo Hernández Nieto, Fabián Hernández Nieto, Pascual Hernández Padilla, Guillermo Hernández Nieto. In questa pagina alcune immagini della conceria.

# Consulta di ricerca

A Milano si sono dati appuntamento tutti i ricercatori della concia. Ospite d'onore il Ministro Nicolais, che riconosce i risultati ottenuti dalle imprese e avverte: bisogna fare massa critica.

di Andrea Guolo © **MdP La Conceria**

“Le vostre imprese hanno saputo interpretare al meglio il cambiamento: è evidente anche dall’analisi dei risultati che avete portato”. Arriva da **Luigi Nicolais**, docente all’Università di Napoli e ministro per l’Innovazione e la Funzione Pubblica, il riconoscimento degli sforzi che le concerie hanno compiuto per mantenere la leadership internazionale anche scientifica. Il ministro è stato l’ospite d’onore della prima Consulta sullo stato della ricerca, presso la sede Unic. C’erano gli esponenti di sette atenei per presentare i risultati dei loro studi e le possibili applicazioni, rappresentanti delle associazioni, dei comuni conciari e del sindacato, sotto la conduzione di Valeria De Rosa, giornalista di Radio 24 - Il Sole 24 Ore.

## L'intervento del Ministro

Il mercato come una corsa tra il cane e la volpe. Dove il cane è la concorrenza senza regole, la contraffazione e in generale tutto ciò che rientra nella sfera della slealtà; la volpe invece rappresenta la volontà di competere nonostante il divario di costi, facendo leva soltanto sulle proprie capacità e senza la protezione di strumenti come i brevetti, che da soli non bastano più a tutelare le opere dell’ingegno. A questa metafora ha fatto ricorso Nicolais per riconoscere alla conceria italiana la natura di “volpe”. “Sono venuto qui perché conosco le attività che seguite e so che le vostre aziende hanno scelto una competizione

basata sulla qualità, cercando di coniugare tradizione e innovazione - ha detto Nicolais - Oggi siamo di fronte a un sistema in evoluzione e un mercato che richiede una grande capacità di interazione con il mondo della ricerca. I cosiddetti settori maturi lo devono fare, se vogliono tornare ad essere avanzati: è una sfida importante e l’Italia non può restarne fuori”. Ha esortato: le aziende debbono fare massa critica e superare l’individualismo, perché “piccolo non è più bello” se non consente di avviare processi innovativi di un certo peso. La stessa pubblica amministrazione - ha proseguito - deve riuscire a superare i propri limiti per apparire alle imprese come un interlocutore affidabile. “Sfortunatamente nel pubblico non esiste un valutatore attento e affidabile come quello con cui vi misurate quotidianamente voi imprenditori: il mercato. Noi stiamo cercando di porvi rimedio e di dare trasparenza ai sistemi di valutazione. E anche per questo stiamo fissando tempi certi, cercando allo stesso tempo di tagliare i costi della politica. Siamo qui per chiedere a voi di innovare, ma siamo consapevoli che dobbiamo essere noi i primi a farlo”. Un passaggio sulla Stazione Sperimentale di Napoli, che Nicolais conosce bene anche in quanto cittadino e ricercatore partenopeo. I conciatori ne avevano chiesto la chiusura, dopo averla finanziata per anni senza ottenere quell’efficienza di cui avrebbero



Nella foto, il tavolo dei relatori con Graziano Balducci, Valeria De Rosa (moderatrice), Lorenzo Mosconi, Luigi Nicolais e Salvatore Mercogliano.

avuto bisogno. Alla fine è stata proposta al governo la sua trasformazione in società per azioni consortile e obbligatoria, che trova l’accordo imprese, sindacati e sindaci dei distretti conciari. Nicolais a tal proposito ha dichiarato: “Non vi porto notizie nuove, ma sappiate che il cambiamento è in atto: in tal senso sono molto impegnato con il ministro Bersani. Credo che ci sia, tra il mondo della ricerca accademica e quello dell’impresa, la necessità di creare una sorta di traduttore, qualcuno che riesca a mantenere questa funzione di integrazione delle conoscenze. Bene, secondo me sono proprio le Stazioni le più indicate in tal senso”.

## Gli altri contributi

**Lorenzo Mosconi**, presidente Unic, ha aperto i lavori della Consulta evidenziando come il settore conciario sia in controtendenza in materia di ricerca. “Con la “Strategia di Lisbona”, varata sette anni fa, gli Stati si erano impegnati a spendere sino al 3% del Pil. L’Italia invece si posiziona all’1,1% e l’Europa all’1,85%. È un fallimento”. La ricerca

conciaria si muove su tre livelli: innovazione stilistica e del prodotto, adattamenti e perfezionamenti del ciclo produttivo (che da soli impegnano circa il 15% del fatturato) e avvio dei grandi e rivoluzionari obiettivi strategici. **Paolo Netti**, docente del Crib a Napoli, ha presentato uno studio sulla sperimentazione di biotecnologie innovative per il settore (Dermagenesis) con materiali analoghi e alternativi alla pelle naturale. Sono stati ottenuti campioni omogenei di derma, ma non ancora sufficientemente resistenti: l’obiettivo è un materiale con caratteristiche ingegnerizzabili. **Alfredo Cassano**, professore all’Università della Calabria, ha illustrato le innovazioni rese possibili dal ricorso alle tecnologie a membrana: si tratta di tecniche di trattamento dei reflui di processo, che abbattano drasticamente gli inquinanti e consentano il recupero del ciclo e la riduzione dei consumi. **Claudia Riccardi**, dell’Università Milano Bicocca, ha fatto il punto della situazione sulle tecnologie al plasma esponendo le potenzialità nelle applicazioni superficiali alla pelle. Il plasma può anche essere utilizzato



per eliminare o dissociare molecole tossiche come i solventi. **Cosimo Carfagna**, direttore dell'Istituto di Chimica e Tecnologia dei Polimeri di Napoli, ha trattato l'effetto dell'innesto di microcapsule, già utilizzate in settori come l'edilizia e quello spaziale, sulla termoregolazione delle pelli in situazioni di repentini cambiamenti della temperatura. **Claudio Baffi**, Università Cattolica di Piacenza, ha esposto uno studio sul recupero dei sottoprodotti del ciclo conciario in agricoltura: la presenza contenuta di cromo nella parte commestibile delle piante reca giovamento alla stessa dieta umana. **Isabella De Iorio**, Università di Napoli, ha curato un nuovo sistema di trattamento in umido delle pelli con basso impatto ambientale e ridotto consumo di acqua, effettuato in un macchinario alternativo al bottale (concia in continuo). **Rosa Lanzetta**, Università di Napoli, ha relazionato sull'utilizzo dei polisaccaridi per stabilizzare le pelli e nel trattamento delle acque di processo: sostanze completamente biodegradabili che sono in grado di separare il metallo dai bagni per recuperarlo. Erano presenti anche esponenti istituzionali. La Regione Lombardia era rappresentata da **Giulia Rota**, dirigente del settore innovazione, che ha posto l'accento sull'importanza del progetto Metadistretti in termini di sinergia per la ricerca e sulla collaborazione tra Regione e associazioni.

A nome dei comuni specializzati nell'attività conciaria ha preso la parola il sindaco di Santa Croce sull'Arno, **Oswaldo Ciaponi**, che ha richiamato l'attenzione sul miglioramento della qualità e della tecnologia in atto nella produzione delle aziende, auspicando in tal senso una rapida riforma della Stazione Sperimentale. Confindustria era rappresentata da **Fulvio D'Alvia**, responsabile dello sviluppo dei settori produttivi, che ha parlato dei conciatori come di un fiore all'occhiello dell'impresa italiana, capaci di coinvolgere ben sette istituti universitari sul tema della ricerca; ha quindi richiesto in materia ambientale una semplificazione amministrativa per le aziende che si

certificano, perché ne deve essere riconosciuto lo sforzo volontario. **Leonardo Soana**, direttore di Anci (l'associazione dei calzaturieri), ha apprezzato l'iniziativa della Consulta e auspicato lo sviluppo di sinergie tra concerie e calzaturifici, a cominciare dai laboratori e dai test sui prodotti. Assomac, l'associazione dei produttori di macchine per calzatura, pelletteria e conceria, era rappresentata da **Andrea Favazzi**. Sono intervenuti anche **Gustavo Quijano**, segretario generale di Cotance (associazione europea del settore conciario), **Bernardo Finco** (imprenditore e presidente della Stazione Sperimentale di Napoli), **Graziano Balducci** (imprenditore e presidente di Conciaricerca), **Michele De Maio** (imprenditore e consigliere della Stazione) e **Domenico Castiello**, direttore del Poteco. Un plauso agli sforzi dei conciatori in materia di ricerca è giunto infine anche da parte del sindacato. **Giancarlo Straini**, segretario nazionale Filcem-Cgil, ha espresso parole di apprezzamento per la lungimiranza e la capacità strategica degli imprenditori del settore. "Mentre altrove si costruiscono scatole cinesi, qui si esporta in Cina". Straini ha fatto infine riferimento all'avanzo di gestione della Sperimentale, che giace inutilizzato. "Il "tesorino" sia utilizzato subito per far partire il lavoro sia su Napoli, sia sulle basi presenti nei distretti".



Nella foto, la sala del pubblico della Consulta sulla Ricerca del settore conciario.

# Cationici di successo

## La linea versatile che migliora la pelle.

ChimontGroup presenta anche sul mercato conciario messicano una linea completa di prodotti cationici, nata da uno studio molto approfondito e la cui efficacia è stata verificata in anni d'esperienza. Questa linea di prodotti di successo è stata appositamente creata per essere usata in modo versatile e in funzione delle esigenze determinate di volta in volta dal pellame utilizzato. I prodotti a carica cationica, come è noto, hanno una maggiore capacità di uniformare la pelle lasciandola meno appesantita in fase di rifinitura. I cationici regolano l'assorbimento del fiore lasciandolo morbido, naturale e vellutato al tatto. Le miscele cationiche sono quindi consigliate soprattutto in presenza di pelli con bassi di fiore o graffi superficiali, dato il loro forte potere stuccante. Queste caratteristiche rendono i prodotti cationici ideali per il mercato messicano, dove la maggior parte delle concerie usa pellame nazionale o paker americano, che presenta spesso difetti come graffi guariti, punture di insetti e problemi legati alla cattiva conservazione. La linea dei Cationici ChimontGroup comprende:

- > i pigmenti della serie **K Pigment**
- > le aniline della serie **AK Color**
- > le caseine **K Top 85, K Glosstop**
- > le cere **KWax26, Waxymont438, Waxymont 440**
- > le resine **Acrymont K77, WThane K/D, WThane K/F, WThane A/32**

- > il compound **CO K 60**
- > i modificatori di tatto **Sil HL, Modifin 700N/1**
- > il penetrante **Thinner AK**

Merita un interesse particolare per la sua carica amphotera il **WThane A/32**, resina poliuretana fine e morbida di media brillantezza con un secco del 20%, che può essere usato in fondi rullabili o coperture di resine, sia in fase anionica sia cationica. Data la morbidezza del suo film, le pelli trattate con il **WThane/A 32** saranno molto naturali, senza caricare eccessivamente il fiore, con un buon tatto, seguendo quindi le tendenze moda che dettano linee morbide e confortevoli. Molto indicato su pellami smerigliati di scarsa qualità, il **CO K 60**, compound acrilico poliuretano di buona copertura, scarsa appiccicosità e ottima stampabilità. Con la linea dei Cationici ChimontGroup propone una serie di prodotti innovativi e di semplice utilizzo, che migliorano notevolmente la qualità del pellame e danno naturalezza ai film di rifinitura così come richiesto dal mercato.



# Looking At DasComar



## Rollkim Universal Soft

Ricerca e nuove tecnologie per la rifinizione di qualità

DasComar ha costruito il proprio know-how in 25 anni di lavoro nel distretto industriale di Santa Croce sull'Arno, inizialmente eseguendo revisioni qualificate e fornendo assistenza e parti di ricambio su macchine per conceria e, successivamente, specializzandosi nella progettazione e costruzione di macchine per la rifinizione. DasComar ha sempre operato ricercando nuove soluzioni tecnologiche per facilitare il lavoro del cliente e migliorare la qualità dei prodotti finiti, offrendo nel contempo un eccellente servizio di assistenza. Ad oggi la principale attività di DasComar è lo sviluppo di tecnologie e macchine per la rifinizione a rullo:

- Tamponatrici rotative in reverse, anche per pelli di basso spessore;
- Macchine per effetti rotocalco a disegno, con possibilità di montare fino a 12 rulli in contemporanea;
- Macchine specifiche per l'applicazione di film transfer di ogni tipo;
- Caricatori automatici e macchine per la lavorazione del cuoio da suola.

A completamento della produzione, DasComar fornisce un'assistenza puntuale e qualificata, parti di ricambio e usato revisionato e garantito.

Nella foto, Rollkim Universal Soft (tamponatrice a rullo in reverse, adatta anche per pelli da abbigliamento). Per maggiori informazioni sulla produzione DasComar e sulle specifiche tecniche contattare i ns. uffici.



**DasComar srl**  
Via Meucci, 3 - 56020 Montopoli Valdarno (Pisa) Italy  
Tel. +39 0571 467878 Fax +39 0571 467879  
Das@cld.it

# in the World

### Cina / **ACLE, CIFF e Moda Shanghai**

Con oltre tre mesi di anticipo, l'area espositiva dove si svolgeranno ACLE, CIFF e Moda Shanghai ha già superato le richieste dell'anno precedente. Organizzate da APLF Limited e da China Leather Industry Association (CLIA), All China Leather Fair (ACLE), China International Footwear Fair (CIFF) e Moda Shanghai si svolgeranno dal 5 al 7 settembre 2007 presso il Shanghai New International Expo Centre, Pudong, Shanghai. "Il settore tecnologia, ad esempio le aziende che propongono sistemi CAD CAM, ha triplicato le richieste, seguite da un aumento del 59% delle richieste di partecipazione da parte del settore dei materiali sintetici e naturali, e del 35% nei settori della pelle e del cuoio - ha dichiarato Perrine Ardouin, senior event manager di APLF Limited - Nel settore della tecnologia, abbiamo protagonisti di primo piano quali Lectra (Francia), Gerber (USA), TÜV (Germania) e il nuovo arrivato Takatori, azienda leader giapponese specializzata in sistemi di taglio automatici." Attualmente i prodotti chimici di processo e i coloranti occupano l'area più ampia delle International Halls (41%), seguiti dal settore della pelle finita e semi-finita. Anche la partecipazione di collettive è in continua crescita contribuendo a mantenere la valenza internazionale della manifestazione. Quest'anno ci sarà la partecipazione collettiva da parte di Australia, Brasile, Francia, Germania, India, Italia, Corea, Messico, Pakistan, Spagna, Taiwan, Thailandia, Turchia e Stati Uniti. "ACLE festeggia la decima edizione quest'anno e siamo estremamente orgogliosi di essere il principale evento cinese e il più importante momento di aggregazione per l'area pelle" ha sottolineato Perrine Ardouin -. Questa tendenza è in linea con i dati industriali che prevedono che il 60% dei marchi di lusso mondiali sposterà la base produttiva in Cina entro il 2009."

### Italia / **Vito Artioli nuovo presidente ANCI**

Vito Artioli è il nuovo Presidente di ANCI, l'Associazione Calzaturifici Italiani, per il biennio 2007/2009. La nomina è avvenuta

a conclusione dell'Assemblea generale dei soci, svoltasi il primo giugno scorso presso la Fondazione Edison, che ha eletto il nuovo Consiglio Direttivo che ha scelto il presidente.

Accanto al neo Presidente, che in ANCI aveva già ricoperto il ruolo di Vice Presidente Vicario, lavoreranno i quattro neo eletti Vice Presidenti: Franco Ballin (Calzaturificio Ballin F. & C. - Fiesse D'Artico, Venezia), Andrea Brotini (Pakerson - Cerreto Guidi, Firenze), Lino Fornari (Fornari - Civitanova Marche, Macerata) e Angelo Giannini (Angelo Giannini - Monte Urano, Ascoli Piceno). Modellista e stilista calzaturiero, con un master in economia aziendale conseguito negli Stati Uniti, Vito Artioli è cresciuto professionalmente nell'azienda di famiglia. Attualmente, Vito Artioli è amministratore unico di alcune società di capitale nei settori calzaturiero, immobiliare, alberghiero e sanitario e della Holding "Information Technology Srl". Ha ricoperto la carica di Presidente per la Camera di Commercio di Varese. Ha presieduto il Centro Estero delle Camere di Commercio Lombarde e varie altre istituzioni. Presiede il Consorzio Centro Diffusione Moda Calzature e il Consorzio Calzature Italiane Alta Moda. Tra le altre cariche si segnala quella di Commissario Straordinario dell'Istituto Commercio Estero.

### Italia / **Graziano Balducci nuovo presidente UNIC**

Graziano Balducci è il nuovo presidente di Unic, l'Unione Nazionale dell'Industria Conciaria. Diplomatosi perito chimico conciario presso l'Istituto Baldracco di Torino, ha conseguito una specializzazione presso la SDA dell'Università Bocconi di Milano.

Attualmente è amministratore delegato della Conceria Antiba Spa, azienda di famiglia, e presidente di Antiba.com. In precedenza è stato presidente della Conceria Enos s.r.l. fino al 1999 e partner del Gruppo Conciario Arno dal 1972. Numerosi gli incarichi di carattere istituzionale. Graziano Balducci è stato dal 1992 al 1994 presidente di AICC, l'Associazione dei Chimici del Cuoio, consigliere della Stazione Sperimentale per l'Industria delle Pelli e Materie Concianti di

Napoli dal 1996 al 2000, consigliere UNIC, presidente e consigliere dal 1992 al 1994 e dal 2000 al 2006 del Consorzio SGS Spa del comprensorio del Cuoio di Santa Croce sull'Arno, consigliere dal 1981 al 2000 del Consorzio Depuratore di Castelfranco di Sotto, consigliere di Ecoespanso dal 1998 al 2000, consigliere de Centro Servizi, in particolare coordinatore della Commissione per la realizzazione del Po.Te.Co. Attualmente ricopre le nomine di Consigliere Lineapelle Spa, presidente di Conciaricerca Italia Srl dal 1997, tesoriere di AICC, presidente di Recupero Cromo, consigliere FIG.

### Italia / **Giorgio Cannara ancora presidente dei pellettieri italiani**

Giorgio Cannara è stato confermato per la terza volta consecutiva presidente dell'Associazione dei pellettieri italiani (AIMPES). Una soddisfazione ancora maggiore considerando che, nella storia di Aimpes, è la prima volta che un mandato viene riconfermato per tre volte consecutivamente. Cannara sarà ancora alla guida anche di Mipel The Bagshow, la manifestazione internazionale di settore che ha luogo a Milano due volte all'anno. La rielezione è avvenuta il 26 maggio scorso a Riccione con una netta maggioranza che ha superato il 90% dei votanti, ribadendo così l'assoluta fiducia degli associati nella persona del Presidente "uscente", nella sua guida e nel suo programma la cui continuità di azione è stata positivamente valutata e largamente condivisa. Il programma presentato da Cannara alle elezioni 2007 si prefigge il rafforzamento del ruolo di Aimpes sotto un duplice profilo: quello istituzionale, ponendosi come referente privilegiato di soggetti e istituzioni pubbliche a livello nazionale ed internazionale, e quello interno, inteso come potenziamento e sviluppo della strategia messa in atto nel precedente mandato, con specifico riferimento alla qualità dei servizi alle imprese associate, al costante monitoraggio delle loro problematiche e alla messa a punto di opportuni supporti mirati.

© **Tecnologie Conciarie**



## DIAMO VALORE ALLA VOSTRA PELLE.

CHIMONTGROUP È UN'AZIENDA CERTIFICATA UNI EN ISO 9001:2000 E UNI EN ISO 14001:2004



**Visit us at ACLE 07**

Hall W2 Stand C20c/IT  
Shanghai, New International Expo Centre  
September 5/7 2007

Qualunque sia il campo di applicazione, ChimontGroup è in grado di proporvi prodotti e soluzioni che danno valore aggiunto alla vostra pelle. Grazie all'assidua ricerca e forte di una lunga esperienza, ChimontGroup crea prodotti chimici e processi innovativi per ogni fase di concia, riconcia e rifinitura, realmente capaci di incrementare la competitività dell'industria conciaria. Semplicità di utilizzo, minore quantità di prodotto, basso impatto ambientale, migliore qualità del pellame, maggiori vantaggi economici. **ChimontGroup: la vera innovazione che crea valore.**

Chimont  
**leatherZone**  
www.leatherzone.it

**chimont**group  
MADE IN ITALY FOR LEATHER

