



Newsleather

Stay curious, informed and connected

Edition • 15

Welcome

This is the fifteenth edition of our scientific newsletter, dedicated to providing the latest updates on research, regulatory developments, technology, and standard methods in the leather industry.

NOTE: This newsletter is in English, Italian, Spanish, Portuguese and Turkish. One version after the other.

In this issue, we feature an interview with Mr. Burak Uyguner in Tuzla, Türkiye.

Few voices carry as much weight in the global tanning community as that of Mr. Burak Uyguner. As President of the International Council of Tanners (ICT), he represents tanners across the world; closer to home, he leads Uyguner Tannery and Gelner Gıda as Chairman of the Board of Directors, continuing a family tradition now three generations deep. He is also a steady presence behind DETEK (Turkish Leather Chemists Association) and IULTCS alike, lending his support wherever the industry needs it.

For this edition, we're especially thankful — Mr. Uyguner's candor and the depth of insight he shared made for an interview well worth reading.

Please share your comments and suggestions to secretary@iultcs.org

Subscribe to the Newsleather here: <https://bit.ly/3NsXNeL>

Kind regards,

Dr. Luis A. Zugno, editor



IULTCS INTERVIEW

Lifeline: Mr. Burak Uyguner

Chairman of the Board of Directors for Gelner Gıda in Gönen, Türkiye



Mr. Burak Uyguner is a 3rd generation tanner born in 1971, in Istanbul, Turkey. He received his higher education at the American College of Switzerland in Switzerland. He grew up in a family that was passionate about Leather, which sparked his interest in the leather industry from a young age.

After completing his education, Uyguner began his career in the Leather industry as a tanner in their family-owned tannery which has been operating since 1935. His company exports leather to more than 30 countries. Uyguner Deri also founded Gelner Gıda in Turkey to produce powder and leaf gelatine from cowhide.

Despite his busy schedule, Uyguner is actively involved in NGO's. He is the President of the Turkish Leather Industrialists Association (TDSD), and the President of the International Council of Tanners (ICT).

IULTCS Question 1: ICT has its roots going back to 1926. What were the original circumstances and motivations that led to its founding, and how much has its core mission evolved since then?



ICT was established in 1926, at a time when international trade in hides, skins and leather was growing rapidly, but there were very few common commercial rules. So, one of the main reasons for establishing ICT was actually quite practical: to

create a uniform international contract for the buying and selling of hides, skins and leather. The aim was to make international trade more predictable and give both buyers and sellers greater confidence. That is still an important part of our heritage. Website:

<https://leather-council.org/>

The fundamental purpose of ICT has not really changed. It exists to protect, represent and promote the leather-producing industry globally. What has changed dramatically is the environment in which we operate.

Today, we are dealing with much more than trade and technical standards. Sustainability, chemical regulations, traceability, climate policy, animal welfare, environmental claims and the public perception of leather have all become important

parts of the discussion. ICT's objectives today also explicitly include promoting sustainable leather manufacturing and supporting free and fair trade.

So, I would say the mission is fundamentally the same, but the agenda has become much broader.

In 1926, the priority was to create some basic rules for international trade. Today, we still have that responsibility, but we also have to explain and defend the position of leather in a much more complex regulatory and consumer environment.

IULTCS Question 2: How much of ICT's work now goes into regulatory and trade defense, and what are the current battles member associations should watch?

Regulatory work has become one of the most important parts of what ICT does.

I would hesitate to put a precise percentage on it because ICT is a relatively lean organization, and many of the issues are now closely connected. Sustainability, technical standards, communication and regulation often overlap.

The EUDR is a good example. We consistently argued that hides and skins should be treated correctly as by-products of livestock production, rather than being seen as economic drivers of cattle farming or deforestation. The European Commission announced in July 2026 the removal of cattle hides and leather from the scope of the regulation. For our industry, that is a very significant outcome.

But obviously, the regulatory work does not stop there.

Chemical regulation remains extremely important. Chromium VI in leather articles has been restricted under REACH for many years, and the industry increasingly has to follow developments concerning chemicals throughout the whole manufacturing chain.

On the trade side, we are also operating in a period of greater protectionism and tariff uncertainty. For ICT, the principle is quite straightforward: leather is an internationally traded material, and our industry needs predictable, science-based regulations and free and fair-trading conditions.

The real challenge is to engage early. Once a regulation has been developed without properly understanding how leather is produced, it becomes much harder to correct it afterwards.

IULTCS Question 3: What share of global leather production does ICT represent, and where are the gaps?

Today, ICT represents the leather industries of 23 countries and at least 50% of global leather production, including some of the world's largest producing countries.

But I don't think the percentage tells the whole story.

Our active membership includes major national associations from countries such as China, Brazil, Italy, Turkey, the United States, France, Germany, Spain and Japan, among others. We also have regional participation through COTANCE in Europe.

There are still important gaps, though.

The geography of leather production has changed significantly over the last several decades, particularly with the growth of production in Asia and other emerging regions. ICT needs to reflect that change.

For me, the objective is not simply to add more associations to a membership list. We need meaningful participation from the countries that are actually producing leather today.

Greater involvement from Asia, Africa and Latin America would make ICT more representative. More importantly, it would give the global leather industry a stronger common voice.

Regulation is global. Sustainability is global. The image of leather is global. Our representation needs to be global as well.



Fig. 1: Leather being finished at Uyguner tannery in Bursa

IULTCS Question 4: Would ICT consider committing resources to a coordinated global campaign to promote leather?

I think the leather industry definitely needs to speak with a stronger and more coordinated voice.

At the same time, we should recognize that good work is already being done. Leather Naturally, for example, is specifically focused on communicating the value of responsibly produced leather to consumers, designers and brands. The 2026 Make It Leather initiative around World Leather Day is also a good example of a more coordinated global approach.

I don't think ICT needs to become a consumer marketing agency. That would simply duplicate the work of organizations that already have expertise in communication.

But ICT can certainly play a role in bringing the industry together, providing institutional support, encouraging national associations to participate and helping to establish consistent messages.

For a long time, parts of our industry assumed that the qualities of leather were so obvious that the product would speak for itself.

Today, I don't think that is enough.

We need to explain why leather is valuable. It is durable, repairable and long-lasting. We also need to explain that hides are a by-product of the food system and that they can either be transformed into a valuable, long-lasting material or become part of a waste stream.

Our competitors are very good at communicating their messages. Leather needs to do the same.

But we should do it based on facts, science and transparency rather than relying on slogans.

IULTCS Question 5: How reliable is current global production and environmental data, and what would it take to establish better benchmarking?

This is one area where I think the global leather industry still has quite a lot of work to do.

We have a significant amount of data. The problem is that much out of date or is in private hands and is not always comparable.

A tannery producing automotive leather in Europe cannot simply be compared with a tannery producing wet blue or footwear leather somewhere else in the world. The raw materials, process stages, energy sources, water availability and final product specifications can all be very different.

Even the denominator matters.

Are we measuring impact per hide, per kilogram, per square meter of finished leather, or using an economic allocation approach? These choices can have a significant effect on the result.

ICT already has a long history of helping the industry establish common methodologies. International contracts, terminology, measurement standards and statistics are all examples of this coordinating role.

I believe the next step should be to develop a more harmonized global environmental database, working together with organizations such as the Institute for Data Integrity, IULTCS and relevant technical institutes.

We need credible benchmarks for water, energy, carbon footprint, chemical efficiency and waste recovery.

But the methodology has to be scientifically robust. It also needs to properly recognize the fact that hides and skins are by-products.

Good data is no longer just a technical issue. It has become essential to maintaining the credibility of industry.

IULTCS Question 6: Looking ten years ahead, how do you see leather evolving, and should ICT's mandate expand?

I expect the leather industry ten years from now to be smaller in some areas, but more technologically sophisticated, more transparent and increasingly circular.

Production will continue to be influenced by the availability of raw materials, cost competitiveness and access to markets. At the same time, environmental regulation is going to become stricter in almost every part of the world.

Tanners that cannot demonstrate responsible water use, proper chemical management, energy efficiency, traceability and effective utilization of by-products will find it increasingly difficult to compete.

I do think ICT's voice needs to extend further into the climate and sustainability debate. The leather sector has already participated in successive COP initiatives through the Leather Manifesto, so we have a foundation to build on.

But I would not turn ICT into a certification body. I think its real strength is bringing national industries together, developing common positions and representing the global tanning sector internationally.

The basic model is still valid.

What needs to change is our level of ambition.

ICT needs to be involved before policies are written, rather than simply responding after the fact. We should be at the table when policymakers are discussing circularity, natural materials, product environmental footprints and the future of sustainable manufacturing.

That, in my view, is where ICT can have the greatest impact in the coming years.

IULTCS Question 7: What were the biggest challenges of moving Uyguner Tannery operations from Tuzla to Bursa, and has the move delivered the expected benefits?

From my own experience, relocating a tannery is much more complicated than simply moving machinery from one building to another.

A tannery is really an ecosystem. You have wastewater treatment, chemical storage, energy systems, logistics, laboratory control, skilled operators, maintenance teams and a supply chain that has developed around the factory over many years. When you move, you have to rebuild that whole system in a new location. That creates both technical and human challenges.

The workforce issue is particularly important. You can move a machine, but you cannot move years of experience that easily. Many skilled tannery workers have decades of practical knowledge and replacing that experience is very difficult.

On the other hand, being part of a modern organized industrial structure has clear advantages, especially when it comes to environmental infrastructure and wastewater management. It also creates better opportunities to invest in newer technologies and improve the way the tannery operates.

In our own case, the relocation also made us rethink the way the tannery should operate. We were not simply trying to reproduce the old factory in a new location. We had an opportunity to look at the whole operation again and ask what could be done better.

Overall, I believe the direction is right. Modern leather production needs proper industrial-scale environmental infrastructure. But relocation by itself does not make a tannery sustainable or competitive. It must be supported by investment in technology, people, efficiency and better utilization of by-products.



Fig. 2: Overview of one of the finishing lines at Uyguner tannery

IULTCS Question 8: What is driving the decline of Turkey's sheepskin tanning sector, and can it be reversed?

I think it is the result of several factors rather than one single problem.

Turkey has historically had a very strong position in sheepskin, particularly in garment leather and double-face products. We have developed a lot of know-how in this area. But it is also a sector that is very sensitive to fashion trends, labor costs and changes in consumer demand.

At the same time, international competition has become much stronger. When demand is weak, countries with higher manufacturing costs naturally feel the pressure first. Raw material availability, quality and pricing also create additional uncertainty.

So I would be cautious about expecting the sector simply to return to the size it had in the past.

I think the future is more about specialization than volume. Turkish producers have know-how, flexibility and the ability to produce sophisticated articles. We should build on these strengths rather than trying to compete purely on manufacturing cost.

There will always be a market for high-quality sheepskins and specialty leather. The important thing is to make sure Turkey is competing in the part of the market where craftsmanship, innovation, speed and quality are valued and can command a premium.



Fig. 3: Overview of the Gelner Gida collagen factory in Gönen

IULTCS Question 9: Is the growth of collagen and gelatin becoming a competitor for leather-grade hides, or is it complementary?

I see it mainly as complementary, although naturally there will be some competition at the margins.

This is an area I know particularly well because we are involved in both leather and gelatin production. When you work in both industries, you quickly realize that a bovine hide should not be looked at as single-purpose raw material.

Different parts of the hide have different potential values.

For good-quality hides, leather should normally remain the highest-value application. It gives the material a very long useful life and creates significant economic value.

But there are also trimmings, headpieces, splits, fleshings and other materials that may not be suitable for high-quality leather. These materials can still have considerable value for gelatin, collagen, protein, fat and other applications.

I therefore see an opportunity to build a cascading value chain that minimizes waste from animal-derived raw materials.

Demand for collagen will continue to grow, particularly in food, pharmaceutical, nutraceutical and biomedical applications. I don't see this as a threat to leather as long as we manage the raw material properly.

In fact, closer integration of the two industries could make the entire leather value chain more sustainable and economically resilient.



Fig. 4: Gelner Gida collagen ready for shipment

IULTCS Question 10: Where will the Turkish leather industry be in five to ten years, and how will the collagen industry evolve?

I don't think Turkey's future is to become the world's lowest-cost leather producer. I don't believe that is the right competition for us.

Our strengths are elsewhere: flexibility, technical knowledge, our geographical position, fast delivery to European markets and the ability to manufacture higher-value products. Turkey has a very deep leather culture and an industrial infrastructure that has been built over decades. But we also have to accept that the industry may become more concentrated. The companies that remain will probably be larger, more efficient, more automated and much stronger in terms of environmental performance.

For me, one of the biggest opportunities is to stop thinking only about tanning.

We need to think about the total value of the hide.

Leather will remain the highest-value application for material that is suitable for it. But around the leather process there is a much larger bioeconomy: gelatin, collagen, proteins, fats, keratin, fertilizers and other products can all potentially be recovered from materials that were historically considered waste.

I expect collagen and gelatin production in Turkey to grow significantly. Turkey has access to bovine raw materials, an established meat and leather industry, proximity to Europe and significant processing experience. These are real competitive advantages.

So, I think the successful Turkish tannery of the future may look quite different from the tannery we knew twenty years ago. It will still produce leather, but it may increasingly operate as part of an integrated biorefinery, where almost every component of the raw material is recovered and used for its highest possible value.

For me, that is not only the future of the Turkish leather industry. I believe it is increasingly the direction of the global leather industry as well.



***Disclaimer: ** The content presented in this interview is the responsibility of the author alone. Any copyrighted material included in the interview is used at the author's discretion, and IULTCS assumes no liability for any infringements that may occur. IULTCS disclaims all responsibility for the content and use of the information provided in this interview.*



Newsleather

Stay curious, informed and connected

Edition • 15

Benvenuti

Questa è la quindicesima edizione della nostra newsletter scientifica, dedicata a fornire i più recenti aggiornamenti su ricerca, sviluppi normativi, tecnologia e metodi standard nell'industria conciaria.

NOTA: Questa newsletter è disponibile in inglese, italiano, spagnolo, portoghese e turco. Una versione dopo l'altra.

In questo numero proponiamo un'intervista al Sig. Burak Uyguner di Tuzla, Turchia.

Poche voci hanno lo stesso peso di quella del Sig. Burak Uyguner nella comunità conciaria globale. In qualità di Presidente dell'International Council of Tanners (ICT), rappresenta i conciatori di tutto il mondo; più vicino a casa, guida la Conceria Uyguner e Gelner Gida come Presidente del Consiglio di Amministrazione, portando avanti una tradizione familiare giunta ormai alla terza generazione. È inoltre una presenza costante a sostegno di DETEK (Associazione Turca dei Chimici del Cuoio) e di IULTCS, offrendo il proprio supporto ovunque l'industria ne abbia bisogno.

Per questa edizione siamo particolarmente grati: la franchezza del Sig. Uyguner e la profondità delle sue riflessioni hanno reso questa intervista particolarmente preziosa da leggere. IULTCS ringrazia il Dott. Giancarlo Lovato per la traduzione in italiano.

Vi invitiamo a inviare i vostri commenti e suggerimenti a secretary@iultcs.org

Iscrivetevi alla Newsleather qui: <https://bit.ly/3NsXNeL>

Cordiali saluti,

Dr. Luis A. Zugno, curatore



IULTCS INTERVIEW

Profilo: Sig. Burak Uyguner

Presidente del Consiglio di Amministrazione di Gelner Gıda a Gönen, Turchia



Il Sig. Burak Uyguner è un conciatore di terza generazione, nato nel 1971 a Istanbul, in Turchia. Ha conseguito la sua formazione superiore presso l'American College of Switzerland, in Svizzera. È cresciuto in una famiglia appassionata di pelle, il che ha suscitato fin da giovane il suo interesse per l'industria conciaria. Dopo aver completato gli studi, Uyguner ha iniziato la sua carriera nell'industria conciaria come conciatore nella conceria di famiglia, attiva dal 1935. La sua azienda esporta pelle in oltre 30 paesi. Uyguner Deri ha inoltre fondato in Turchia Gelner Gıda, per la produzione di gelatina in polvere e in fogli a partire da pelli bovine.

Nonostante i suoi impegni, Uyguner è attivamente coinvolto in diverse ONG. È Presidente della Turkish Leather Industrialists Association (TDSD) e Presidente dell'International Council of Tanners (ICT).

Domanda IULTCS 1: Le radici dell'ICT risalgono al 1926. Quali furono le circostanze e le motivazioni originarie che ne portarono alla fondazione, e quanto si è evoluta da allora la sua missione fondamentale?



L'ICT fu fondato nel 1926, in un periodo in cui il commercio internazionale di pelli grezze, pelli e cuoio cresceva rapidamente, ma esistevano pochissime regole commerciali comuni. Una delle ragioni principali della sua fondazione fu

quindi molto pratica: creare un contratto internazionale uniforme per la compravendita di pelli grezze, pelli e cuoio. L'obiettivo era rendere il commercio internazionale più prevedibile e dare maggiore fiducia sia agli acquirenti che ai venditori. Questo resta ancora oggi una parte importante della nostra eredità. Sito web: <https://leather-council.org/>

Lo scopo fondamentale dell'ICT non è realmente cambiato. Esiste per proteggere, rappresentare e promuovere l'industria conciaria a livello globale. Ciò che è cambiato drasticamente è l'ambiente in cui operiamo.

Oggi ci occupiamo di molto più che di commercio e di standard tecnici. Sostenibilità, normative chimiche, tracciabilità, politiche climatiche, benessere animale, dichiarazioni ambientali e la percezione pubblica della pelle sono tutti diventati elementi importanti

di questo dibattito. Anche gli obiettivi dell'ICT oggi includono esplicitamente la promozione di una produzione conciaria sostenibile e il sostegno a un commercio libero ed equo.

Direi quindi che la missione è rimasta fondamentalmente la stessa, ma l'agenda è diventata molto più ampia.

Nel 1926 la priorità era creare alcune regole di base per il commercio internazionale. Oggi manteniamo ancora questa responsabilità, ma dobbiamo anche spiegare e difendere la posizione della pelle in un contesto normativo e di consumo molto più complesso.

Domanda IULTCS 2: Quanto del lavoro dell'ICT è oggi dedicato alla difesa normativa e commerciale, e quali sono le battaglie attuali che le associazioni membre dovrebbero seguire con attenzione?

Il lavoro normativo è diventato una delle parti più importanti dell'attività dell'ICT.

Sarei cauto nell'indicare una percentuale precisa, perché l'ICT è un'organizzazione relativamente snella e molte questioni sono ormai strettamente collegate tra loro. Sostenibilità, standard tecnici, comunicazione e regolamentazione si sovrappongono spesso.

L'EUDR è un buon esempio. Abbiamo sostenuto con coerenza che le pelli grezze e le pelli dovrebbero essere correttamente considerate sottoprodotti dell'allevamento, e non fattori economici trainanti dell'allevamento bovino o della deforestazione. Nel luglio 2026 la Commissione Europea ha annunciato l'esclusione delle pelli bovine e del cuoio dall'ambito di applicazione del regolamento. Per il nostro settore si tratta di un risultato molto significativo.

Ma ovviamente il lavoro normativo non si ferma qui.

La regolamentazione chimica resta estremamente importante. Il Cromo VI negli articoli in pelle è soggetto a restrizioni ai sensi del regolamento REACH da molti anni, e l'industria deve seguire sempre più da vicino gli sviluppi relativi alle sostanze chimiche lungo l'intera catena di produzione.

Sul fronte commerciale, operiamo anche in un periodo di maggiore protezionismo e incertezza tariffaria. Per l'ICT il principio è piuttosto semplice: la pelle è un materiale scambiato a livello internazionale, e la nostra industria ha bisogno di normative prevedibili e basate sulla scienza, oltre che di condizioni commerciali libere ed eque.

La vera sfida è farsi coinvolgere per tempo. Una volta che una normativa è stata elaborata senza una corretta comprensione di come viene prodotta la pelle, diventa molto più difficile correggerla in seguito.

Domanda IULTCS 3: Quale quota della produzione mondiale di pelle rappresenta l'ICT, e dove si trovano le lacune?

Oggi l'ICT rappresenta le industrie conciarie di 23 paesi e almeno il 50% della produzione mondiale di pelle, inclusi alcuni tra i maggiori paesi produttori al mondo.

Ma non credo che la percentuale racconti tutta la storia.

I nostri membri attivi comprendono le principali associazioni nazionali di paesi come Cina, Brasile, Italia, Turchia, Stati Uniti, Francia, Germania, Spagna e Giappone, tra gli altri. Abbiamo inoltre una partecipazione regionale attraverso COTANCE in Europa.

Restano tuttavia lacune importanti.

La geografia della produzione di pelle è cambiata in modo significativo negli ultimi decenni, in particolare con la crescita della produzione in Asia e in altre regioni emergenti. L'ICT deve riflettere questo cambiamento.

Per me, l'obiettivo non è semplicemente aggiungere altre associazioni all'elenco dei membri. Abbiamo bisogno di una partecipazione significativa da parte dei paesi che oggi producono effettivamente pelle.

Un maggiore coinvolgimento di Asia, Africa e America Latina renderebbe l'ICT più rappresentativo. Ancora più importante, darebbe all'industria conciaria globale una voce comune più forte.

La regolamentazione è globale. La sostenibilità è globale. L'immagine della pelle è globale. Anche la nostra rappresentanza deve essere globale.



Fig. 1: Pelle in fase di rifinitura presso la conceria Uyguner a Bursa

Domanda IULTCS 4: L'ICT prenderebbe in considerazione l'impegno di risorse per una campagna globale coordinata di promozione della pelle?

Credo che l'industria della pelle abbia decisamente bisogno di parlare con una voce più forte e coordinata.

Allo stesso tempo, dobbiamo riconoscere che un buon lavoro è già in corso. Leather Naturally, ad esempio, si concentra specificamente sulla comunicazione del valore della pelle prodotta in modo responsabile a consumatori, designer e brand. Anche l'iniziativa Make It Leather 2026, legata al World Leather Day, è un buon esempio di approccio globale più coordinato.

Non credo che l'ICT debba trasformarsi in un'agenzia di marketing rivolta ai consumatori. Ciò duplicherebbe semplicemente il lavoro di organizzazioni che possiedono già competenze specifiche nella comunicazione.

Ma l'ICT può certamente svolgere un ruolo nel riunire l'industria, fornendo supporto istituzionale, incoraggiando la partecipazione delle associazioni nazionali e contribuendo a stabilire messaggi coerenti.

Per molto tempo, in alcune parti della nostra industria si è dato per scontato che le qualità della pelle fossero così evidenti da far parlare da sé il prodotto.

Oggi non credo che questo sia sufficiente.

Dobbiamo spiegare perché la pelle è preziosa. È durevole, riparabile e resistente nel tempo. Dobbiamo inoltre spiegare che le pelli grezze sono un sottoprodotto della filiera alimentare e che possono essere trasformate in un materiale prezioso e duraturo, oppure finire nel flusso dei rifiuti.

I nostri concorrenti sono molto bravi a comunicare i propri messaggi. Anche la pelle deve fare lo stesso.

Ma dovremmo farlo basandoci su fatti, scienza e trasparenza, piuttosto che affidarci a slogan.

Domanda IULTCS 5: Quanto sono affidabili gli attuali dati globali su produzione e ambiente, e cosa servirebbe per stabilire un migliore benchmark?

Questo è un ambito in cui credo che l'industria conciaria globale abbia ancora molto lavoro da fare.

Disponiamo di una quantità significativa di dati. Il problema è che gran parte di essi sono obsoleti oppure in mani private e non sempre confrontabili.

Una conceria che produce pelle per il settore automotive in Europa non può semplicemente essere confrontata con una conceria che produce wet blue o pelle per calzature altrove nel mondo. Le materie prime, le fasi di lavorazione, le fonti energetiche, la disponibilità d'acqua e le specifiche del prodotto finito possono essere molto diverse.

Anche il denominatore conta.

Stiamo misurando l'impatto per pelle, per chilogrammo, per metro quadrato di pelle finita, oppure utilizzando un approccio di allocazione economica? Queste scelte possono avere un effetto significativo sul risultato.

L'ICT vanta già una lunga storia nell'aiutare l'industria a stabilire metodologie comuni. Contratti internazionali, terminologia, standard di misurazione e statistiche sono tutti esempi di questo ruolo di coordinamento.

Credo che il prossimo passo dovrebbe essere sviluppare un database ambientale globale più armonizzato, lavorando insieme a organizzazioni come l'Institute for Data Integrity, IULTCS e i relativi istituti tecnici.

Abbiamo bisogno di parametri di riferimento credibili per acqua, energia, impronta di carbonio, efficienza chimica e recupero dei rifiuti.

Ma la metodologia deve essere scientificamente solida. Deve inoltre riconoscere correttamente il fatto che pelli grezze e pelli sono sottoprodotti.

Dati affidabili non sono più solo una questione tecnica. Sono diventati essenziali per mantenere la credibilità dell'industria.

Domanda IULTCS 6: Guardando ai prossimi dieci anni, come vede evolversi la pelle, e il mandato dell'ICT dovrebbe ampliarsi?

Mi aspetto che tra dieci anni l'industria della pelle sia più contenuta in alcune aree, ma più sofisticata dal punto di vista tecnologico, più trasparente e sempre più circolare. La produzione continuerà a essere influenzata dalla disponibilità di materie prime, dalla competitività dei costi e dall'accesso ai mercati. Allo stesso tempo, la regolamentazione ambientale diventerà più severa in quasi ogni parte del mondo.

I conciatori che non saranno in grado di dimostrare un uso responsabile dell'acqua, una corretta gestione chimica, efficienza energetica, tracciabilità ed un efficace utilizzo dei sottoprodotti troveranno sempre più difficile competere.

Credo che la voce dell'ICT debba estendersi ulteriormente nel dibattito su clima e sostenibilità. Il settore conciario ha già partecipato a successive iniziative COP attraverso il Leather Manifesto; quindi, abbiamo una base su cui costruire.

Ma non trasformerei l'ICT in un organismo di certificazione. Credo che il suo vero punto di forza sia riunire le industrie nazionali, sviluppare posizioni comuni e rappresentare il settore conciario globale a livello internazionale.

Il modello di base resta valido.

Ciò che deve cambiare è il nostro livello di ambizione.

L'ICT deve essere coinvolto prima che le politiche vengano scritte, anziché limitarsi a reagire successivamente. Dovremmo essere presenti al tavolo quando i responsabili politici discutono di circolarità, materiali naturali, impronta ambientale del prodotto e futuro della produzione sostenibile.

Questo, a mio avviso, è l'ambito in cui l'ICT potrà avere il maggiore impatto nei prossimi anni.

Domanda IULTCS 7: Quali sono state le sfide più grandi nel trasferimento delle attività di Uyguner Tannery da Tuzla a Bursa, e il trasferimento ha portato i benefici attesi?

Per mia esperienza diretta, il trasferimento di una conceria è molto più complicato che spostare semplicemente i macchinari da un edificio a un altro.

Una conceria è a tutti gli effetti un ecosistema. Comprende trattamento delle acque reflue, stoccaggio dei prodotti chimici, sistemi energetici, logistica, controllo di laboratorio, operatori qualificati, team di manutenzione e una filiera che si è sviluppata attorno allo stabilimento nel corso di molti anni. Quando ci si trasferisce, occorre ricostruire l'intero sistema in una nuova sede. Questo crea sfide sia tecniche che umane. La questione della manodopera è particolarmente importante. Si può spostare una macchina, ma non si possono trasferire con altrettanta facilità anni di esperienza. Molti lavoratori qualificati delle conchiere possiedono decenni di conoscenza pratica, e sostituire questa esperienza è molto difficile.

D'altra parte, far parte di una struttura industriale moderna e organizzata presenta chiari vantaggi, soprattutto per quanto riguarda l'infrastruttura ambientale e la gestione delle acque reflue. Crea inoltre migliori opportunità di investire in tecnologie più recenti e di migliorare il funzionamento della conceria.

Nel nostro caso, il trasferimento ci ha anche portato a ripensare il modo in cui la conceria dovrebbe funzionare. Non stavamo semplicemente cercando di riprodurre il vecchio stabilimento in una nuova sede. Abbiamo avuto l'opportunità di rivedere l'intera operazione e chiederci cosa si potesse fare meglio.

Nel complesso, credo che la direzione sia giusta. La produzione moderna di pelle richiede un'infrastruttura ambientale adeguata su scala industriale. Ma il trasferimento da solo non rende una conceria sostenibile o competitiva. Deve essere sostenuto da investimenti in tecnologia, persone, efficienza e un migliore utilizzo dei sottoprodotti.



Fig. 2: Panoramica di una delle linee di rifinizione presso la conceria Uyguner

Domanda IULTCS 8: Cosa sta determinando il declino del settore conciario turco delle pelli ovine, e può essere invertito?

Credo sia il risultato di diversi fattori, piuttosto che di un unico problema.

La Turchia ha storicamente occupato una posizione molto forte nel settore delle pelli ovine, in particolare per la pelle da abbigliamento e i prodotti double-face. Abbiamo sviluppato un notevole know-how in quest'area. Ma è anche un settore molto sensibile alle tendenze della moda, ai costi del lavoro e ai cambiamenti della domanda dei consumatori.

Allo stesso tempo, la concorrenza internazionale è diventata molto più forte. Quando la domanda è debole, i paesi con costi di produzione più elevati sono naturalmente i primi a risentirne. Anche la disponibilità, la qualità e il prezzo delle materie prime creano ulteriore incertezza.

Sarei quindi cauto nell'aspettarmi che il settore torni semplicemente alle dimensioni che aveva in passato.

Credo che il futuro riguardi più la specializzazione che il volume. I produttori turchi possiedono know-how, flessibilità e la capacità di realizzare articoli sofisticati.

Dovremmo costruire su questi punti di forza, piuttosto che cercare di competere puramente sul costo di produzione.

Esisterà sempre un mercato per pelli ovine di alta qualità e pellami speciali. L'importante è assicurarsi che la Turchia competa nella parte del mercato in cui artigianalità, innovazione, rapidità e qualità sono apprezzate e possono ottenere un premio di prezzo.



Fig. 3: Panoramica dello stabilimento di collagene Gelner Gıda a Gönen

Domanda IULTCS 9: La crescita del collagene e della gelatina sta diventando una concorrente per le pelli da conceria, oppure è complementare?

La vedo principalmente come complementare, sebbene naturalmente vi sarà una certa concorrenza ai margini.

Questo è un ambito che conosco particolarmente bene, poiché siamo coinvolti sia nella produzione di pelle sia in quella di gelatina. Lavorando in entrambi i settori, ci si rende rapidamente conto che una pelle bovina non dovrebbe essere considerata una materia prima a uso unico.

Le diverse parti della pelle hanno valori potenziali diversi.

Per le pelli di buona qualità, la pelle conciata dovrebbe normalmente restare l'applicazione a più alto valore. Conferisce al materiale una vita utile molto lunga e crea un valore economico significativo.

Ma esistono anche ritagli, teste, spaccati, carniccio e altri materiali che potrebbero non essere adatti a una pelle di alta qualità. Questi materiali possono comunque avere un valore considerevole per gelatina, collagene, proteine, grassi e altre applicazioni.

Vedo quindi un'opportunità per costruire una catena di valore a cascata che riduca al minimo gli scarti derivanti dalle materie prime di origine animale.

La domanda di collagene continuerà a crescere, in particolare nelle applicazioni alimentari, farmaceutiche, nutraceutiche e biomediche. Non lo vedo come una minaccia per la pelle, purché gestiamo correttamente la materia prima. Anzi, una maggiore integrazione tra i due settori potrebbe rendere l'intera catena del valore della pelle più sostenibile e resiliente dal punto di vista economico.



Fig. 4: Collagene Gelner Gida pronto per la spedizione

Domanda IULTCS 10: Dove si troverà l'industria conciaria turca tra cinque e dieci anni, e come si evolverà l'industria del collagene?

Non credo che il futuro della Turchia sia diventare il produttore di pelle a più basso costo al mondo. Non credo sia la competizione giusta per noi.

I nostri punti di forza sono altrove: flessibilità, competenza tecnica, la nostra posizione geografica, consegne rapide verso i mercati europei e la capacità di produrre prodotti a maggior valore.

La Turchia possiede una cultura conciaria molto radicata e un'infrastruttura industriale costruita nel corso di decenni. Ma dobbiamo anche accettare che l'industria possa diventare più concentrata. Le aziende che rimarranno saranno probabilmente più grandi, più efficienti, più automatizzate e molto più solide in termini di prestazioni ambientali.

Per me, una delle maggiori opportunità è smettere di pensare solo alla concia. Dobbiamo pensare al valore totale della pelle.

La pelle rimarrà l'applicazione a più alto valore per il materiale adatto a questo scopo. Ma attorno al processo conciario esiste una bioeconomia molto più ampia: gelatina, collagene, proteine, grassi, cheratina, fertilizzanti e altri prodotti possono tutti potenzialmente essere recuperati da materiali storicamente considerati scarti.

Mi aspetto una crescita significativa della produzione di collagene e gelatina in Turchia. La Turchia ha accesso a materie prime bovine, un'industria della carne e della pelle consolidata, vicinanza all'Europa e una notevole esperienza di lavorazione. Si tratta di reali vantaggi competitivi.

Penso quindi che la conceria turca di successo del futuro possa apparire piuttosto diversa dalla conceria che conoscevamo vent'anni fa. Continuerà a produrre pelle, ma potrebbe operare sempre più come parte di una bioraffineria integrata, in cui quasi ogni componente della materia prima viene recuperato e utilizzato per il suo valore più elevato possibile.

Per me, questo non è solo il futuro dell'industria conciaria turca. Credo che sia sempre più anche la direzione dell'industria conciaria globale.



***Disclaimer: ** Il contenuto presentato in questa intervista è responsabilità esclusiva dell'autore. Qualsiasi materiale protetto da copyright incluso nell'intervista è utilizzato a discrezione dell'autore, e IULTCS non si assume alcuna responsabilità per eventuali violazioni che possano verificarsi. IULTCS declina ogni responsabilità per il contenuto e l'utilizzo delle informazioni fornite in questa intervista.*



Newsleather

Stay curious, informed and connected

Edition • 15

Bienvenida

Esta es la decimoquinta edición de nuestro boletín científico, dedicado a ofrecer las últimas novedades sobre investigación, desarrollos normativos, tecnología y métodos estándar en la industria del cuero.

NOTA: Este boletín se publica en inglés, italiano, español, portugués y turco. Una versión a continuación de la otra.

En este número presentamos una entrevista con el Sr. Burak Uyguner en Tuzla, Turquía.

Pocas voces tienen tanto peso en la comunidad curtidora global como la del Sr. Burak Uyguner. Como Presidente del International Council of Tanners (ICT), representa a los curtidores de todo el mundo; más cerca de casa, dirige Uyguner Tannery y Gelner Gıda como Presidente del Consejo de Administración, continuando una tradición familiar que ya cuenta con tres generaciones. Es también un apoyo constante tanto para DETEK (Asociación Turca de Químicos del Cuero) como para IULTCS, brindando su respaldo allí donde la industria lo necesita.

En esta edición estamos especialmente agradecidos: la franqueza del Sr. Uyguner y la profundidad de las reflexiones que compartió dieron lugar a una entrevista que merece mucho la pena leer. IULTCS agradece a la Dra. Patricia Casey por la traducción al español.

Por favor, envíe sus comentarios y sugerencias a secretary@iultcs.org

Suscríbase a la Newsleather aquí: <https://bit.ly/3NsXNeL>

Un cordial saludo,

Dr. Luis A. Zugno, editor



IULTCS INTERVIEW

Perfil: Sr. Burak Uyguner

Presidente del Consejo de Administración de Gelner Gıda en Gönen, Turquía



El Sr. Burak Uyguner es un curtidor de tercera generación, nacido en 1971 en Estambul, Turquía. Cursó sus estudios superiores en el American College of Switzerland, en Suiza. Creció en una familia apasionada por el cuero, lo que despertó desde muy joven su interés por esta industria.

Tras finalizar sus estudios, Uyguner comenzó su carrera en la industria del cuero como curtidor en la curtiduría familiar, en funcionamiento desde 1935. Su empresa exporta cuero a más de 30 países. Uyguner Deri también fundó en Turquía Gelner Gıda, dedicada a la producción de gelatina en polvo y en láminas a partir de piel vacuna.

A pesar de su intensa agenda, Uyguner participa activamente en diversas ONG. Es Presidente de la Turkish Leather Industrialists Association (TDSD) y Presidente del International Council of Tanners (Consejo Internacional de Curtidores, ICT).

Pregunta IULTCS 1: Las raíces del ICT se remontan a 1926. ¿Cuáles fueron las circunstancias y motivaciones originales que llevaron a su fundación, y en qué medida ha evolucionado desde entonces su misión principal?



El ICT se fundó en 1926, en un momento en que el comercio internacional de pieles, cueros y cueros curtidos crecía con rapidez, pero apenas existían normas comerciales comunes.

Así pues, una de las principales razones para crear el ICT fue, en realidad, muy práctica: establecer un contrato internacional uniforme para la compraventa de pieles, cueros y cueros curtidos. El objetivo era hacer que el comercio internacional fuera más predecible y ofrecer mayor confianza tanto a compradores como a vendedores. Eso sigue siendo hoy una parte importante de nuestro legado. Sitio web: <https://leather-council.org/>

El propósito fundamental del ICT no ha cambiado realmente. Existe para proteger, representar y promover la industria productora de cuero a escala global. Lo que ha cambiado drásticamente es el entorno en el que operamos.

Hoy en día nos ocupamos de mucho más que de comercio y normas técnicas. Sostenibilidad, regulaciones químicas, trazabilidad, política climática, bienestar animal,

declaraciones medioambientales y la percepción pública del cuero se han convertido todos en aspectos importantes de este debate. Los objetivos del ICT hoy también incluyen explícitamente promover una fabricación de cuero sostenible y apoyar un comercio libre y justo.

Así que diría que la misión es fundamentalmente la misma, pero la agenda se ha vuelto mucho más amplia.

En 1926, la prioridad era establecer algunas reglas básicas para el comercio internacional. Hoy seguimos teniendo esa responsabilidad, pero también debemos explicar y defender la posición del cuero en un entorno normativo y de consumo mucho más complejo.

Pregunta IULTCS 2: ¿Qué parte del trabajo del ICT se dedica hoy a la defensa regulatoria y comercial, y cuáles son las batallas actuales que las asociaciones miembros deberían vigilar?

El trabajo regulatorio se ha convertido en una de las partes más importantes de la labor del ICT.

Dudaría en dar un porcentaje exacto, porque el ICT es una organización relativamente reducida, y muchos de estos temas están ahora estrechamente relacionados. Sostenibilidad, normas técnicas, comunicación y regulación se solapan con frecuencia. El EUDR (European Deforestation Regulation) es un buen ejemplo. Hemos argumentado de manera constante que las pieles y cueros deberían tratarse correctamente como subproductos de la producción ganadera, en lugar de considerarse motores económicos de la ganadería o de la deforestación. En julio de 2026, la Comisión Europea anunció la exclusión de los cueros bovinos y del cuero curtido del ámbito de aplicación del reglamento. Para nuestra industria, se trata de un resultado muy significativo.

Pero, obviamente, el trabajo regulatorio no se detiene ahí.

La regulación química sigue siendo extremadamente importante. El Cromo VI en artículos de cuero está restringido bajo REACH desde hace muchos años, y la industria debe seguir cada vez más de cerca los avances relacionados con las sustancias químicas a lo largo de toda la cadena de fabricación.

En el ámbito comercial, también estamos operando en un período de mayor proteccionismo e incertidumbre arancelaria. Para el ICT, el principio es bastante sencillo: el cuero es un material que se comercia internacionalmente, y nuestra industria necesita regulaciones predecibles y basadas en la ciencia, además de condiciones de comercio libre y justo.

El verdadero reto es implicarse desde el principio. Una vez que una regulación se ha elaborado sin comprender adecuadamente cómo se produce el cuero, resulta mucho más difícil corregirla después.

Pregunta IULTCS 3: ¿Qué proporción de la producción mundial de cuero representa el ICT, y dónde están las carencias?

Hoy, el ICT representa a las industrias del cuero de 23 países y al menos el 50% de la producción mundial de cuero, incluyendo a algunos de los países que son los mayores productores del mundo.

Pero no creo que el porcentaje cuente toda la historia.

Nuestros miembros activos incluyen a las principales asociaciones nacionales de países como China, Brasil, Italia, Turquía, Estados Unidos, Francia, Alemania, España y Japón, entre otros. También contamos con participación regional a través de COTANCE en Europa.

Aun así, todavía existen carencias importantes.

La geografía de la producción de cuero ha cambiado significativamente en las últimas décadas, especialmente con el crecimiento de la producción en Asia y otras regiones emergentes. El ICT necesita reflejar ese cambio.

Para mí, el objetivo no es simplemente añadir más asociaciones a una lista de miembros. Necesitamos una participación significativa de los países que hoy realmente producen cuero.

Una mayor participación de Asia, África y América Latina haría que el ICT fuera más representativo. Y lo que es más importante, daría a la industria mundial del cuero una voz común más fuerte.

La regulación es global. La sostenibilidad es global. La imagen del cuero es global. Nuestra representación también debe serlo.



Fig. 1: Cuero en proceso de acabado en la curtiduría Uyguner en Bursa

Pregunta IULTCS 4: ¿Consideraría el ICT destinar recursos a una campaña global coordinada para promover el cuero?

Creo que la industria del cuero necesita, sin duda, hablar con una voz más fuerte y coordinada.

Al mismo tiempo, debemos reconocer que ya se está haciendo un buen trabajo. Leather Naturally, por ejemplo, se centra específicamente en comunicar el valor del cuero producido de forma responsable a consumidores, diseñadores y marcas. La iniciativa Make It Leather 2026, en torno al World Leather Day, es también un buen ejemplo de un enfoque global más coordinado.

No creo que el ICT necesite convertirse en una agencia de marketing dirigida al consumidor. Eso simplemente duplicaría el trabajo de organizaciones que ya cuentan con experiencia en comunicación.

Pero el ICT sí puede desempeñar un papel importante a la hora de unir a la industria, ofrecer apoyo institucional, fomentar la participación de las asociaciones nacionales y ayudar a establecer mensajes coherentes.

Durante mucho tiempo, en parte de nuestra industria se dio por hecho que las cualidades del cuero eran tan evidentes que el producto hablaría por sí solo.

Hoy no creo que eso sea suficiente.

Necesitamos explicar por qué el cuero es valioso. Es duradero, reparable y resistente en el tiempo. También necesitamos explicar que las pieles son un subproducto del sistema alimentario y que pueden transformarse en un material valioso y duradero, o bien acabar formando parte de un flujo de residuos.

Nuestros competidores son muy buenos comunicando sus mensajes. El cuero necesita hacer lo mismo.

Pero deberíamos hacerlo basándonos en hechos, ciencia y transparencia, en lugar de recurrir a eslóganes.

Pregunta IULTCS 5: ¿Cuán fiables son los datos globales actuales sobre producción y medio ambiente, y qué haría falta para establecer un mejor benchmarking?

Este es un ámbito en el que creo que la industria del cuero a nivel mundial todavía tiene bastante trabajo por hacer.

Disponemos de una cantidad significativa de datos. El problema es que gran parte está desactualizada o en manos privadas, y no siempre es comparable.

Una curtiduría que produce cuero para el sector automotriz en Europa no puede compararse sin más con una curtiduría que produce wet blue o cuero para calzado en otra parte del mundo. Las materias primas, las etapas del proceso, las fuentes de energía, la disponibilidad de agua y las especificaciones del producto final pueden ser muy diferentes.

Incluso el denominador importa.

¿Estamos midiendo el impacto por piel, por kilogramo, por metro cuadrado de cuero acabado, o utilizando un enfoque de asignación económica? Estas decisiones pueden tener un efecto significativo en el resultado.

El ICT tiene ya una larga trayectoria ayudando a la industria a establecer metodologías comunes. Los contratos internacionales, la terminología, los estándares de medición y las estadísticas son ejemplos de este papel de coordinación.

Creo que el siguiente paso debería ser desarrollar una base de datos medioambiental global más armonizada, trabajando junto a organizaciones como el Institute for Data Integrity (Instituto para la Integridad de los Datos), IULTCS y los institutos técnicos pertinentes.

Necesitamos referencias creíbles (benchmarks) en materia de agua, energía, huella de carbono, eficiencia química y recuperación de residuos.

Pero la metodología debe ser científicamente sólida. También debe reconocer adecuadamente el hecho de que las pieles y los cueros son subproductos.

Contar con buenos datos ya no es solo una cuestión técnica. Se ha convertido en algo esencial para mantener la credibilidad de la industria.

Pregunta IULTCS 6: Mirando diez años hacia adelante, ¿cómo ve la evolución del cuero, y debería ampliarse el mandato del ICT?

Creo que, dentro de diez años, la industria del cuero será más pequeña en algunas áreas, pero tecnológicamente más sofisticada, más transparente y cada vez más circular.

La producción seguirá viéndose influida por la disponibilidad de materias primas, la competitividad en costos y el acceso a los mercados. Al mismo tiempo, la regulación medioambiental se volverá más estricta en casi todas las partes del mundo.

Los curtidores que no puedan demostrar un uso responsable del agua, una gestión química adecuada, eficiencia energética, trazabilidad y un aprovechamiento eficaz de los subproductos tendrán cada vez más dificultades para competir.

Sí creo que la voz del ICT debe extenderse más en el debate sobre el clima y la sostenibilidad. El sector del cuero ya ha participado en sucesivas iniciativas de la COP (Conferencia de las Partes (Clima)) a través del Leather Manifesto, así que contamos con una base sobre la que construir.

Pero no convertiría al ICT en un organismo certificador. Creo que su verdadera fortaleza está en unir a las industrias nacionales, desarrollar posiciones comunes y representar al sector curtidor global a nivel internacional.

El modelo básico sigue siendo válido.

Lo que debe cambiar es nuestro nivel de ambición.

El ICT debe involucrarse antes de que se redacten las políticas, en lugar de limitarse a reaccionar después de los hechos. Deberíamos estar presentes en la mesa cuando los responsables de las políticas debaten sobre circularidad, materiales naturales, huella medioambiental de los productos y el futuro de la fabricación sostenible.

En mi opinión, ahí es donde el ICT puede tener el mayor impacto en los próximos años.

Pregunta IULTCS 7: ¿Cuáles fueron los mayores retos al trasladar las operaciones de Uyguner Tannery de Tuzla a Bursa, y ha aportado el traslado los beneficios esperados?

Por mi propia experiencia, trasladar una curtiduría es mucho más complicado que simplemente mover maquinaria de un edificio a otro.

Una curtiduría es, en realidad, un ecosistema. Incluye tratamiento de aguas residuales, almacenamiento de productos químicos, sistemas energéticos, logística, control de laboratorio, operarios calificados, equipos de mantenimiento y una cadena de suministro que se ha desarrollado en torno a la fábrica a lo largo de muchos años. Cuando te trasladas, tienes que reconstruir todo ese sistema en una nueva ubicación. Eso genera tanto desafíos técnicos como humanos.

La cuestión de la mano de obra es especialmente importante. Se puede trasladar una máquina, pero no se pueden transferir años de experiencia con la misma facilidad. Muchos trabajadores calificados de curtidorías poseen décadas de conocimiento práctico, y sustituir esa experiencia resulta muy difícil.

Por otro lado, formar parte de una estructura industrial moderna y organizada tiene claras ventajas, especialmente en lo que respecta a la infraestructura medioambiental y la gestión de aguas residuales. También crea mejores oportunidades para invertir en tecnologías más recientes y mejorar el funcionamiento de la curtidoría.

En nuestro caso, el traslado también nos llevó a replantearnos cómo debía funcionar la curtidoría. No estábamos simplemente tratando de reproducir la antigua fábrica en una nueva ubicación. Tuvimos la oportunidad de revisar toda la operación y preguntarnos qué podía hacerse mejor.

En conjunto, creo que la dirección es la correcta. La producción moderna de cuero requiere una infraestructura medioambiental adecuada a escala industrial. Pero el traslado por sí solo no hace que una curtidoría sea sostenible o competitiva. Debe ir acompañado de inversión en tecnología, personas, eficiencia y un mejor aprovechamiento de los subproductos.



Fig. 2: Vista general de una de las líneas de acabado de la curtidoría Uyguner

Pregunta IULTCS 8: ¿Qué está impulsando el declive del sector turco de curtido de piel de oveja, y puede revertirse?

Creo que es el resultado de varios factores, más que de un único problema. Turquía ha tenido históricamente una posición muy fuerte en la producción de piel de oveja, especialmente en cuero para prendas de vestir y productos double-face. Hemos desarrollado un notable know-how en esta área. Pero también es un sector muy sensible

a las tendencias de la moda, los costos laborales y los cambios en la demanda de los consumidores.

Al mismo tiempo, la competencia internacional se ha vuelto mucho más fuerte. Cuando la demanda es débil, los países con costos de fabricación más altos son, de forma natural, los primeros en sentir la presión. La disponibilidad, la calidad y el precio de las materias primas también generan incertidumbre adicional.

Por eso sería cauteloso a la hora de esperar que el sector vuelva sin más al tamaño que tenía en el pasado.

Creo que el futuro pasa más por la especialización que por el volumen. Los productores turcos cuentan con know-how, flexibilidad y la capacidad de fabricar artículos sofisticados. Deberíamos construir sobre estas fortalezas, en lugar de intentar competir únicamente en costos de fabricación.

Siempre habrá mercado para las pieles de oveja de alta calidad y los cueros especiales. Lo importante es asegurarnos de que Turquía compita en la parte del mercado donde se valoran la artesanía, la innovación, la rapidez y la calidad, y donde puede obtenerse un precio superior.



Fig. 3: Vista general de la planta de colágeno de Gelner Gıda en Gönen

Pregunta IULTCS 9: ¿El crecimiento de la producción de colágeno y gelatina se está convirtiendo en un competidor de las pieles de calidad para cuero, o es complementario?

Lo veo principalmente como algo complementario, aunque de forma natural habrá cierta competencia en los márgenes.

Este es un ámbito que conozco especialmente bien, porque participamos tanto en la producción de cuero como en la de gelatina. Cuando trabajas en ambas industrias, te

das cuenta rápidamente de que una piel bovina no debería considerarse una materia prima de propósito único.

Las distintas partes de la piel tienen valores potenciales diferentes.

En el caso de pieles de buena calidad, el cuero curtido debería seguir siendo, normalmente, la aplicación de mayor valor. Le confiere al material una vida útil muy larga y genera un valor económico significativo.

Pero también existen recortes, cabezas, descarnes, carnaza y otros materiales que pueden no ser aptos para cuero de alta calidad. Estos materiales todavía pueden tener un valor considerable para gelatina, colágeno, proteínas, grasas y otras aplicaciones.

Por eso veo una oportunidad para construir una cadena de valor en cascada que minimice los residuos procedentes de materias primas de origen animal.

La demanda de colágeno seguirá creciendo, especialmente en aplicaciones alimentarias, farmacéuticas, nutracéuticas y biomédicas. No lo veo como una amenaza para el cuero, siempre que gestionemos la materia prima de forma adecuada.

De hecho, una mayor integración entre ambas industrias podría hacer que toda la cadena de valor del cuero fuera más sostenible y económicamente más resiliente.



Fig. 4: Colágeno de Gelner Gida listo para su envío

Pregunta IULTCS 10: ¿Dónde estará la industria turca del cuero dentro de cinco a diez años, y cómo evolucionará la industria del colágeno?

No creo que el futuro de Turquía sea convertirse en el productor de cuero más barato del mundo. No creo que esa sea la competencia correcta para nosotros.

Nuestros puntos fuertes están en otro sitio: flexibilidad, conocimiento técnico, nuestra posición geográfica, entregas rápidas a los mercados europeos y la capacidad de fabricar productos de mayor valor.

Turquía cuenta con una cultura del cuero muy arraigada y una infraestructura industrial construida a lo largo de décadas. Pero también debemos aceptar que el sector puede concentrarse más. Las empresas que sobrevivan probablemente serán más grandes, más eficientes, más automatizadas y mucho más sólidas en cuanto a desempeño medioambiental.

Para mí, una de las mayores oportunidades es dejar de pensar únicamente en el curtido. Debemos pensar en el valor total de la piel.

El cuero seguirá siendo la aplicación de mayor valor para el material apto para ello. Pero alrededor del proceso de curtido existe una bioeconomía mucho más amplia: gelatina, colágeno, proteínas, grasas, queratina, fertilizantes y otros productos pueden recuperarse potencialmente a partir de materiales que históricamente se consideraban residuos.

Espero que la producción de colágeno y gelatina en Turquía crezca de manera significativa. Turquía tiene acceso a materias primas bovinas, una industria cárnica y del cuero consolidada, proximidad a Europa y una experiencia de procesamiento considerable. Se trata de ventajas competitivas reales.

Así, creo que la curtiduría turca de éxito del futuro podría tener un aspecto bastante distinto al de la curtiduría que conocíamos hace veinte años. Seguirá produciendo cuero, pero es posible que opere cada vez más como parte de una biorrefinería integrada, en la que se recupere casi todo componente de la materia prima y se utilice para su valor más alto posible.

Para mí, eso no es solo el futuro de la industria del cuero turca. Creo que es, cada vez más, también la dirección de la industria mundial del cuero.



*****Aviso legal: ** El contenido presentado en esta entrevista es responsabilidad exclusiva del autor. Cualquier material protegido por derechos de autor incluido en la entrevista se utiliza a discreción del autor, e IULTCS no asume ninguna responsabilidad por posibles infracciones que puedan producirse. IULTCS declina toda responsabilidad por el contenido y el uso de la información proporcionada en esta entrevista.***



Newsleather

Stay curious, informed and connected

Edition .15

Bem-vindos

Esta é a décima quinta edição do nosso boletim científico, dedicado a trazer as informações mais recentes sobre pesquisa, desenvolvimentos regulatórios, tecnologia e métodos padrão na indústria do couro.

NOTA: Este boletim é publicado em inglês, italiano, espanhol, português e turco. Uma versão após a outra.

Nesta edição, apresentamos uma entrevista com o Sr. Burak Uyguner em Tuzla, Türkiye.

Poucas vozes têm tanto peso na comunidade global de curtumes quanto a do Sr. Burak Uyguner. Como Presidente do International Council of Tanners (ICT), ele representa curtumes em todo o mundo; mais perto de casa, ele dirige a Uyguner Tannery e a Gelner Gıda como Presidente do Conselho de Administração, dando continuidade a uma tradição familiar que já dura três gerações. Ele também é uma presença constante junto à DETEK (Associação Turca de Químicos do Couro) e à IULTCS, oferecendo seu apoio onde quer que o setor precise.

Somos especialmente gratos por esta edição — a franqueza do Sr. Uyguner e a profundidade das reflexões que compartilhou resultaram em uma entrevista que vale muito a pena ler. A IULTCS agradece ao Sr. Diego Utizg pela tradução para o português.

Por favor, envie seus comentários e sugestões para secretary@iultcs.org

Assine a Newsleather aqui: <https://bit.ly/3NsXNeL>

Atenciosamente,

Dr. Luis A. Zugno, editor



IULTCS INTERVIEW

Perfil: Sr. Burak Uyguner

Presidente do Conselho de Administração da Gelner Gıda em Gönen, Türkiye



O Sr. Burak Uyguner é um curtidor de terceira geração, nascido em 1971 em Istambul, na Turquia. Concluiu seus estudos superiores no American College of Switzerland, na Suíça. Cresceu em uma família apaixonada por couro, o que despertou desde cedo seu interesse pelo setor.

Após concluir seus estudos, Uyguner iniciou sua carreira na indústria do couro como curtidor no curtume da família, em operação desde 1935. Sua empresa exporta couro para mais de 30 países. A Uyguner Deri também fundou, na Turquia, a Gelner Gıda, para produzir gelatina em pó e em folhas a partir de couro bovino.

Apesar de sua agenda intensa, Uyguner está ativamente envolvido com ONGs. É Presidente da Turkish Leather Industrialists Association (TDSD) e Presidente do International Council of Tanners (ICT).

Pergunta IULTCS 1: As raízes do ICT remontam a 1926. Quais foram as circunstâncias e motivações originais que levaram à sua fundação, e o quanto sua missão central evoluiu desde então?



O ICT foi criado em 1926, numa época em que o comércio internacional de peles, couros e cabedais crescia rapidamente, mas havia muito poucas regras comerciais comuns. Assim, uma das principais razões para a criação do ICT foi, na

verdade, bastante prática: criar um contrato internacional uniforme para a compra e venda de peles, couros e cabedais. O objetivo era tornar o comércio internacional mais previsível e dar mais confiança tanto a compradores quanto a vendedores. Isso continua sendo uma parte importante da nossa herança. Site: <https://leather-council.org/>

O propósito fundamental do ICT não mudou de fato. Ele existe para proteger, representar e promover a indústria produtora de couro em nível global. O que mudou drasticamente foi o ambiente em que atuamos.

Hoje, lidamos com muito mais do que comércio e padrões técnicos. Sustentabilidade, regulamentações químicas, rastreabilidade, política climática, bem-estar animal, alegações ambientais e a percepção pública do couro se tornaram todos elementos

importantes da discussão. Os objetivos do ICT hoje também incluem explicitamente promover uma fabricação de couro sustentável e apoiar um comércio livre e justo. Portanto, eu diria que a missão é fundamentalmente a mesma, mas a agenda se tornou muito mais ampla.

Em 1926, a prioridade era criar algumas regras básicas para o comércio internacional. Hoje, ainda temos essa responsabilidade, mas também precisamos explicar e defender a posição do couro em um ambiente regulatório e de consumo muito mais complexo.

Pergunta IULTCS 2: Quanto do trabalho do ICT hoje é dedicado à defesa regulatória e comercial, e quais são as batalhas atuais que as associações membro devem acompanhar?

O trabalho regulatório se tornou uma das partes mais importantes da atuação do ICT. Eu hesitaria em apontar um percentual preciso, porque o ICT é uma organização relativamente enxuta, e muitas das questões estão hoje intimamente conectadas. Sustentabilidade, padrões técnicos, comunicação e regulamentação frequentemente se sobrepõem.

O EUDR é um bom exemplo. Argumentamos de forma consistente que peles e couros deveriam ser tratados corretamente como subprodutos da produção pecuária, e não vistos como impulsionadores econômicos da pecuária ou do desmatamento. A Comissão Europeia anunciou em julho de 2026 a exclusão de couros bovinos e cabedais do escopo do regulamento. Para o nosso setor, esse é um resultado muito significativo.

Mas, obviamente, o trabalho regulatório não para por aí.

A regulamentação química continua extremamente importante. O Cromo VI em artigos de couro é restrito pelo REACH há muitos anos, e o setor precisa acompanhar cada vez mais de perto os desenvolvimentos relacionados a produtos químicos ao longo de toda a cadeia de fabricação.

No lado comercial, também estamos operando em um período de maior protecionismo e incerteza tarifária. Para o ICT, o princípio é bastante direto: o couro é um material comercializado internacionalmente, e nosso setor precisa de regulamentações previsíveis, baseadas em ciência, e de condições de comércio livre e justo.

O verdadeiro desafio é se engajar cedo. Uma vez que uma regulamentação tenha sido elaborada sem uma compreensão adequada de como o couro é produzido, torna-se muito mais difícil corrigi-la depois.

Pergunta IULTCS 3: Qual parcela da produção mundial de couro o ICT representa, e onde estão as lacunas?

Hoje, o ICT representa as indústrias de couro de 23 países e pelo menos 50% da produção mundial de couro, incluindo alguns dos maiores países produtores do mundo. Mas eu não acho que o percentual conte toda a história.

Nosso quadro de membros ativos inclui grandes associações nacionais de países como China, Brasil, Itália, Turquia, Estados Unidos, França, Alemanha, Espanha e Japão, entre outros. Também temos participação regional por meio da COTANCE, na Europa. Ainda assim, existem lacunas importantes.

A geografia da produção de couro mudou significativamente nas últimas décadas, particularmente com o crescimento da produção na Ásia e em outras regiões emergentes. O ICT precisa refletir essa mudança.

Para mim, o objetivo não é simplesmente adicionar mais associações a uma lista de membros. Precisamos de participação significativa dos países que hoje realmente produzem couro.

Uma maior participação da Ásia, África e América Latina tornaria o ICT mais representativo. Mais importante ainda, daria à indústria global do couro uma voz comum mais forte.

A regulamentação é global. A sustentabilidade é global. A imagem do couro é global. Nossa representação também precisa ser global.



Fig. 1: Couro sendo acabado no curtume Uyguner em Bursa

Pergunta IULTCS 4: O ICT consideraria destinar recursos a uma campanha global coordenada para promover o couro?

Acredito que a indústria do couro definitivamente precisa falar com uma voz mais forte e coordenada.

Ao mesmo tempo, devemos reconhecer que um bom trabalho já está sendo feito. A Leather Naturally, por exemplo, é especificamente focada em comunicar o valor do couro produzido de forma responsável a consumidores, designers e marcas. A iniciativa Make It Leather 2026, em torno do World Leather Day, também é um bom exemplo de uma abordagem global mais coordenada.

Não acho que o ICT precise se tornar uma agência de marketing voltada ao consumidor. Isso simplesmente duplicaria o trabalho de organizações que já têm expertise em comunicação.

Mas o ICT certamente pode desempenhar um papel ao unir o setor, fornecer apoio institucional, incentivar a participação das associações nacionais e ajudar a estabelecer mensagens consistentes.

Por muito tempo, partes do nosso setor presumiram que as qualidades do couro eram tão evidentes que o produto falaria por si só.

Hoje, não acho que isso seja suficiente.

Precisamos explicar por que o couro é valioso. Ele é durável, reparável e de longa duração. Também precisamos explicar que as peles são um subproduto do sistema alimentar e que podem ser transformadas em um material valioso e duradouro, ou se tornar parte de um fluxo de resíduos.

Nossos concorrentes são muito bons em comunicar suas mensagens. O couro precisa fazer o mesmo.

Mas devemos fazer isso com base em fatos, ciência e transparência, em vez de depender de slogans.

Pergunta IULTCS 5: Quão confiáveis são os dados globais atuais de produção e meio ambiente, e o que seria necessário para estabelecer um melhor benchmarking?

Esta é uma área em que acredito que a indústria global do couro ainda tem bastante trabalho pela frente.

Temos uma quantidade significativa de dados. O problema é que grande parte está desatualizada ou em mãos privadas e nem sempre é comparável.

Um curtume que produz couro automotivo na Europa não pode simplesmente ser comparado a um curtume que produz wet blue ou couro para calçados em outra parte do mundo. As matérias-primas, as etapas do processo, as fontes de energia, a disponibilidade de água e as especificações do produto final podem ser muito diferentes. Até mesmo o denominador importa.

Estamos medindo o impacto por pele, por quilograma, por metro quadrado de couro acabado, ou usando uma abordagem de alocação econômica? Essas escolhas podem ter um efeito significativo no resultado.

O ICT já tem uma longa história ajudando o setor a estabelecer metodologias comuns. Contratos internacionais, terminologia, padrões de medição e estatísticas são todos exemplos desse papel coordenador.

Acredito que o próximo passo deveria ser desenvolver um banco de dados ambiental global mais harmonizado, trabalhando em conjunto com organizações como o Institute for Data Integrity, a IULTCS e institutos técnicos relevantes.

Precisamos de referências (benchmarks) confiáveis para água, energia, pegada de carbono, eficiência química e recuperação de resíduos.

Mas a metodologia precisa ser cientificamente robusta. Também precisa reconhecer adequadamente o fato de que peles e couros são subprodutos.

Dados de qualidade não são mais apenas uma questão técnica. Tornaram-se essenciais para manter a credibilidade do setor.

Pergunta IULTCS 6: Olhando dez anos à frente, como você vê a evolução do couro, e o mandato do ICT deveria se expandir?

Espero que a indústria do couro, daqui a dez anos, seja menor em algumas áreas, mas tecnologicamente mais sofisticada, mais transparente e cada vez mais circular.

A produção continuará sendo influenciada pela disponibilidade de matérias-primas, pela competitividade de custos e pelo acesso a mercados. Ao mesmo tempo, a regulamentação ambiental vai se tornar mais rigorosa em quase todas as partes do mundo.

Curtumes que não conseguirem demonstrar uso responsável da água, gestão química adequada, eficiência energética, rastreabilidade e utilização eficaz de subprodutos terão cada vez mais dificuldade para competir.

Eu realmente acho que a voz do ICT precisa se estender mais no debate sobre clima e sustentabilidade. O setor de couro já participou de sucessivas iniciativas da COP por meio do Leather Manifesto, então temos uma base para construir.

Mas eu não transformaria o ICT em um organismo certificador. Acho que sua verdadeira força está em unir as indústrias nacionais, desenvolver posições comuns e representar o setor de curtumes global internacionalmente.

O modelo básico ainda é válido.

O que precisa mudar é o nosso nível de ambição.

O ICT precisa estar envolvido antes que as políticas sejam escritas, em vez de simplesmente reagir depois do fato consumado. Devemos estar na mesa quando formuladores de políticas discutem circularidade, materiais naturais, pegada ambiental de produtos e o futuro da fabricação sustentável.

Isso, na minha opinião, é onde o ICT pode ter o maior impacto nos próximos anos.

Pergunta IULTCS 7: Quais foram os maiores desafios ao mover as operações da Uyguner Tannery de Tuzla para Bursa, e a mudança trouxe os benefícios esperados?

Pela minha própria experiência, transferir um curtume é muito mais complicado do que simplesmente mover máquinas de um prédio para outro.

Um curtume é, na verdade, um ecossistema. Envolve tratamento de efluentes, armazenamento de produtos químicos, sistemas de energia, logística, controle laboratorial, operadores qualificados, equipes de manutenção e uma cadeia de fornecimento que se desenvolveu em torno da fábrica ao longo de muitos anos. Quando você se muda, precisa reconstruir todo esse sistema em uma nova localização. Isso cria desafios tanto técnicos quanto humanos.

A questão da mão de obra é particularmente importante. Você pode mover uma máquina, mas não pode transferir anos de experiência com a mesma facilidade. Muitos trabalhadores qualificados de curtumes possuem décadas de conhecimento prático, e substituir essa experiência é muito difícil.

Por outro lado, fazer parte de uma estrutura industrial moderna e organizada tem vantagens claras, especialmente quando se trata de infraestrutura ambiental e gestão de efluentes. Também cria melhores oportunidades para investir em tecnologias mais novas e aprimorar o funcionamento do curtume.

No nosso caso, a mudança também nos fez repensar a forma como o curtume deveria operar. Não estávamos simplesmente tentando reproduzir a antiga fábrica em uma nova localização. Tivemos a oportunidade de reavaliar toda a operação e nos perguntar o que poderia ser feito melhor.

No geral, acredito que a direção está correta. A produção moderna de couro exige infraestrutura ambiental adequada em escala industrial. Mas a relocação por si só não torna um curtume sustentável ou competitivo. Ela precisa ser apoiada por investimento em tecnologia, pessoas, eficiência e melhor aproveitamento dos subprodutos.



Fig. 2: Visão geral de uma das linhas de acabamento do curtume Uyguner

Pergunta IULTCS 8: O que está impulsionando o declínio do setor turco de curtimento de peles de ovino, e isso pode ser revertido?

Acho que é o resultado de vários fatores, e não de um único problema.

A Turquia historicamente teve uma posição muito forte em peles de ovino, particularmente em couro para vestuário e produtos double-face. Desenvolvemos bastante know-how nessa área. Mas também é um setor muito sensível a tendências de moda, custos de mão de obra e mudanças na demanda dos consumidores.

Ao mesmo tempo, a concorrência internacional se tornou muito mais forte. Quando a demanda está fraca, países com custos de fabricação mais altos naturalmente sentem a pressão primeiro. A disponibilidade, qualidade e preço das matérias-primas também criam incerteza adicional.

Portanto, eu seria cauteloso ao esperar que o setor simplesmente retorne ao tamanho que tinha no passado.

Acho que o futuro está mais relacionado à especialização do que ao volume. Os produtores turcos têm know-how, flexibilidade e a capacidade de produzir artigos

sofisticados. Deveríamos construir sobre esses pontos fortes, em vez de tentar competir puramente pelo custo de fabricação.

Sempre haverá um mercado para peles de ovino de alta qualidade e couros especiais. O importante é garantir que a Turquia esteja competindo na parte do mercado em que artesanato, inovação, velocidade e qualidade são valorizados e podem obter um prêmio de preço.



Fig. 3: Visão geral da fábrica de colágeno da Gelner Gıda em Gönen

Pergunta IULTCS 9: O crescimento do colágeno e da gelatina está se tornando um concorrente das peles de qualidade para couro, ou é complementar?

Eu vejo isso principalmente como complementar, embora naturalmente haja alguma concorrência nas margens.

Esta é uma área que conheço particularmente bem, porque estamos envolvidos tanto na produção de couro quanto de gelatina. Quando você trabalha nos dois setores, percebe rapidamente que uma pele bovina não deve ser vista como uma matéria-prima de propósito único.

Diferentes partes da pele têm diferentes valores potenciais.

Para peles de boa qualidade, o couro deve normalmente permanecer como a aplicação de maior valor. Ele confere ao material uma vida útil muito longa e cria um valor econômico significativo.

Mas também há aparas, cabeças, splits, carnaça e outros materiais que podem não ser adequados para couro de alta qualidade. Esses materiais ainda podem ter um valor considerável para gelatina, colágeno, proteína, gordura e outras aplicações.

Portanto, vejo uma oportunidade de construir uma cadeia de valor em cascata que minimize o desperdício de matérias-primas de origem animal.

A demanda por colágeno continuará crescendo, particularmente em aplicações alimentícias, farmacêuticas, nutracêuticas e biomédicas. Não vejo isso como uma ameaça ao couro, desde que gerenciemos a matéria-prima adequadamente. Na verdade, uma integração mais estreita entre os dois setores poderia tornar toda a cadeia de valor do couro mais sustentável e economicamente resiliente.



Fig. 4: Colágeno da Gelner Gida pronto para embarque

Pergunta IULTCS 10: Onde estará a indústria turca de couro em cinco a dez anos, e como o setor de colágeno vai evoluir?

Não acho que o futuro da Turquia seja se tornar o produtor de couro de menor custo do mundo. Não acredito que essa seja a competição certa para nós.

Nossos pontos fortes estão em outros lugares: flexibilidade, conhecimento técnico, nossa posição geográfica, entrega rápida aos mercados europeus e a capacidade de fabricar produtos de maior valor.

A Turquia tem uma cultura de couro muito profunda e uma infraestrutura industrial construída ao longo de décadas. Mas também precisamos aceitar que o setor pode se tornar mais concentrado. As empresas que permanecerem provavelmente serão maiores, mais eficientes, mais automatizadas e muito mais fortes em termos de desempenho ambiental.

Para mim, uma das maiores oportunidades é parar de pensar apenas em curtimento. Precisamos pensar no valor total da pele.

O couro continuará sendo a aplicação de maior valor para o material adequado a esse fim. Mas ao redor do processo de curtimento existe uma bioeconomia muito maior: gelatina, colágeno, proteínas, gorduras, queratina, fertilizantes e outros produtos

podem, todos, potencialmente ser recuperados a partir de materiais que historicamente eram considerados resíduos.

Espero que a produção de colágeno e gelatina na Turquia cresça significativamente. A Turquia tem acesso a matérias-primas bovinas, uma indústria de carne e couro estabelecida, proximidade com a Europa e experiência significativa em processamento. Essas são vantagens competitivas reais.

Assim, acho que o curtume turco de sucesso do futuro pode parecer bem diferente do curtume que conhecíamos há vinte anos. Ele ainda produzirá couro, mas poderá operar cada vez mais como parte de uma biorrefinaria integrada, na qual quase todos os componentes da matéria-prima são recuperados e usados pelo seu maior valor possível. Para mim, isso não é apenas o futuro da indústria turca do couro. Acredito que seja cada vez mais a direção da indústria global do couro também.



***Isenção de responsabilidade: ** O conteúdo apresentado nesta entrevista é de responsabilidade exclusiva do autor. Qualquer material protegido por direitos autorais incluído na entrevista é utilizado a critério do autor, e a IULTCS não assume nenhuma responsabilidade por eventuais infrações que possam ocorrer. A IULTCS se isenta de toda responsabilidade pelo conteúdo e pelo uso das informações fornecidas nesta entrevista.*



Newsleather

Stay curious, informed and connected

Edition .15

Hoş Geldiniz

Bu, deri endüstrisindeki araştırmalar, düzenleyici gelişmeler, teknoloji ve standart yöntemler hakkında en son güncellemeleri sunmaya adanmış bilimsel bültenimizin on beşinci baskısıdır.

NOT: Bu bülten İngilizce, İtalyanca, İspanyolca, Portekizce ve Türkçe'dedir. Bir versiyon diğerinden sonra.

Bu sayımızda, Sayın Burak Uyguner ile Tuzla, Türkiye'de gerçekleştirdiğimiz röportaja yer veriyoruz.

Küresel deri camiasında çok az ses, Sayın Burak Uyguner'inki kadar ağırlık taşır. Deri Sanayicileri Uluslararası Konseyi (ICT) Başkanı olarak dünya çapındaki deri sanayicilerini temsil etmektedir; kendi işinde ise, üç kuşaktır süregelen bir aile geleneğini sürdürerek Uyguner Deri ve Gelner Gıda'yı yönetmektedir. Ayrıca, sektörün ihtiyaç duyduğu her yerde desteğini esirgemeyerek hem DETEK (Deri Teknologları, Teknisyenleri ve Kimyacıları Derneği) hem de IULTCS'nin arkasındaki en istikrarlı destekçilerden biri konumundadır.

Bu sayımızda kendisine özel bir teşekkürü borç biliyoruz; Sayın Uyguner'in içtenliği ve paylaştığı görüşlerin derinliği sayesinde kesinlikle okumaya değer bir röportaj ortaya çıktı. IULTCS, Türkçeye çevirisi için Dr. Murat Tozan'a teşekkür eder.

Lütfen yorumlarınızı ve önerilerinizi paylaşın: secretary@iultcs.org

Newsleather'a buradan abone olun: <https://bit.ly/3NsXNeL>

Saygılarımla,

Dr. Luis A. Zugno, editör



IULTCS INTERVIEW

Profil: Burak Uyguner

Gelner Gıda Yönetim Kurulu Başkanı, Gönen, Türkiye



Burak Uyguner, 1971 yılında İstanbul, Türkiye'de doğan üçüncü kuşak bir dericidir. Yükseköğrenimini İsviçre'deki American College of Switzerland'da tamamlamıştır. Deriye tutkuyla bağlı bir ailede büyümüş olması, deri sektörüne olan ilgisinin küçük yaşlardan itibaren şekillenmesini sağlamıştır.

Eğitimi tamamladıktan sonra Uyguner, 1935'ten bu yana faaliyet gösteren aile tabakhanesinde deri sektöründeki kariyerine başlamıştır. Şirketi, 30'dan fazla ülkeye deri ihraç etmektedir. Uyguner Deri, ayrıca sığır derisinden toz ve yaprak jelatin üretmek üzere Türkiye'de Gelner Gıda'yı da kurmuştur. Yoğun programına rağmen Uyguner, sivil toplum kuruluşlarında aktif olarak yer almaktadır. Türkiye Deri Sanayicileri Derneği (TDSD) Başkanı ve Deri Sanayicileri Uluslararası Konseyi (ICT) Başkanıdır.

IULTCS Soru 1: ICT'nin kökleri 1926 yılına dayanmaktadır. Kuruluşuna yol açan ilk koşullar ve motivasyonlar nelerdi ve temel misyonu o günden bugüne ne ölçüde gelişti?



ICT, büyükbaş ve küçükbaş ham deri ve bitmiş deri ticaretinin hızla büyüdüğü, ancak ortak ticari kuralların çok az olduğu 1926 yılında kurulmuştur. Dolayısıyla ICT'nin kuruluşundaki temel nedenlerden biri aslında oldukça pratikti: ham deri ve

bitmiş deri alım satımı için standart bir uluslararası sözleşme oluşturmak. Buradaki hedef uluslararası ticareti daha öngörülebilir hale getirmek ve hem alıcılara hem de satıcılara daha fazla güven vermektir. Bu, mirasımızın hâlâ önemli bir parçasını oluşturmaya devam etmektedir. Web sitesi: <https://leather-council.org/>

ICT'nin temel amacı aslında pek değişmedi. ICT, deri sektörünü küresel ölçekte korumak, temsil etmek ve teşvik etmek için var olmaya devam ediyor. Çarpıcı biçimde değişen ise faaliyet gösterdiğimiz ortamdır.

Bugün ticaret ve teknik standartların çok ötesinde konularla ilgileniyoruz. Sürdürülebilirlik, kimyasal mevzuatlar, izlenebilirlik, iklim politikası, hayvan refahı, çevresel beyanlar ve derinin kamuoyundaki algısı artık tartışmaların önemli birer parçası haline geldi. ICT'nin bugünkü hedefleri arasında sürdürülebilir deri üretimini teşvik etmeyi ve serbest ve adil ticareti desteklemeyi açıkça kapsamaktadır.

Dolayısıyla misyonun temelde aynı kaldığını, ancak gündemin çok daha genişlediğini söyleyebilirim.

1926'da öncelik, uluslararası ticaret için bazı temel kurallar oluşturmaktı. Bugün bu sorumluluğu hâlâ taşıyoruz, ancak çok daha karmaşık bir mevzuat ve tüketici ortamında derinin konumunu açıklamak ve savunmak zorundayız.

IULTCS Soru 2: Bugün ICT'nin mesaisinin ne kadarlık bir kısmı mevzuat ve ticaret savunuculuğuna ayrılıyor; ayrıca üye derneklerin yakından izlemesi gereken güncel mücadele alanları nelerdir?

Mevzuat çalışmaları, ICT'nin faaliyetlerinin en önemli parçalarından biri haline geldi. Buna kesin bir yüzdelerlik dilim vermekten çekinirim, çünkü ICT nispeten yalın bir organizasyon ve günümüzde bir çok mesele birbiriyle yakından bağlantılı durumda. Sürdürülebilirlik, teknik standartlar, iletişim ve mevzuat sıklıkla iç içe geçmektedir. EUDR (Avrupa Birliği Ormansızlaşma Tüzüğü) buna iyi bir örnektir. Ham deri ve bitmiş derinin, hayvancılığın ya da ormansızlaşmanın ekonomik itici güçleri olarak değil, hayvan üretiminin bir yan ürünü olarak doğru şekilde ele alınması gerektiğini tutarlı biçimde savunduk. Avrupa Komisyonu, Temmuz 2026'da sığır ham derilerini ve işlenmiş deriyi yönetmeliğin kapsamından çıkardığını duyurdu. Sektörümüz için bu son derece önemli bir sonuçtur.

Ancak mevzuat çalışmaları elbette burada son bulmuyor.

Kimyasal düzenlemeler son derece önemli olmaya devam ediyor. Deri ürünlerinde Krom VI, uzun yıllardır REACH kapsamında kısıtlanmış durumdadır ve sektör, üretim zincirinin tamamı boyunca kimyasallarla ilgili gelişmeleri giderek daha yakından takip etmek zorundadır.

Ticaret tarafında ise daha fazla korumacılığın ve tarife belirsizliğinin hâkim olduğu bir dönemde faaliyet gösteriyoruz. ICT için ilke oldukça açıktır: deri, uluslararası ticarete konu olan bir materyaldir ve sektörümüzün öngörülebilir, bilime dayalı mevzuatlara ve serbest, adil ticaret koşullarına ihtiyacı vardır.

Asıl mücadele, sürece erken aşamada dahil olabilmektir. Bir mevzuat, derinin nasıl üretildiği doğru şekilde anlaşılmadan yürürlüğe girmişse, sonradan bunu düzeltmek çok daha zor hale gelmektedir.

IULTCS Soru 3: ICT, küresel deri üretiminin ne kadarını temsil ediyor ve bu temsil açığında eksik kalan noktalar neler?

Bugün ICT, aralarında dünyanın en büyük üretici ülkelerinin de bulunduğu 23 ülkenin deri sanayilerini ve küresel deri üretiminin en az %50'sini temsil etmektedir.

Ancak bu oranın tablonun bütününe yansıttığını düşünmüyorum.

Aktif üyeliğimiz arasında Çin, Brezilya, İtalya, Türkiye, Amerika Birleşik Devletleri, Fransa, Almanya, İspanya ve Japonya gibi ülkelerin önde gelen ulusal dernekleri bulunmaktadır. Avrupa'da ise COTANCE aracılığıyla bölgesel düzeyde katılımımız söz konusu.

Tüm bunlara rağmen temsil açısından hala önemli boşluklar mevcut.

Deri üretiminin coğrafyası, özellikle Asya ve diğer gelişmekte olan bölgelerdeki üretim artışıyla birlikte, son birkaç on yılda önemli ölçüde değişti. ICT'nin bu değişimi yansıtması gerekiyor.

Bana göre amaç, üyelik listesine sadece daha fazla dernek eklemek değil. Bugün fiilen deri üreten ülkelerin anlamlı bir şekilde katılımını sağlamamız gerekiyor.

Asya, Afrika ve Latin Amerika'dan daha fazla katılım, ICT'yi daha temsili hale getirir. Daha da önemlisi, küresel deri sektörüne daha güçlü ortak bir ses kazandırır.

Mevzuat küreseldir. Sürdürülebilirlik küreseldir. Derinin imajı küreseldir. Temsiliyetimizin de küresel olması gerekir.



Şekil 1: Uyguner Deri’de finisaj aşamasındaki deriler- Bursa

IULTCS Soru 4: ICT, deriyi tanıtmak için küresel ve koordineli bir kampanyaya kaynak ayırmayı düşünür mü?

Deri endüstrisinin kesinlikle daha güçlü ve koordineli bir sesle kendini ifade etmesi gerektiğini düşünüyorum.

Aynı zamanda, halihazırda ne kadar iyi işler yapıldığının da hakkını vermeliyiz. Örneğin Leather Naturally, sorumlu bir şekilde üretilmiş derinin değerini tüketicilere, tasarımcılara ve markalara anlatmaya özel olarak odaklanmaktadır. Dünya Deri Günü etrafında şekillenen 2026 "Make It Leather" girişimi de daha koordineli ve küresel bir yaklaşımın çok iyi bir örneği.

ICT'nin tüketiciye yönelik bir pazarlama ajansına dönüşmesi gerektiğini düşünmüyorum. Böyle bir adım, zaten iletişim konusunda uzmanlaşmış kurumların yaptığı işi tekrarlamaktan öteye gitmez. Ancak ICT sektörü bir araya getirme, kurumsal destek sağlama, ulusal dernekleri katılıma teşvik etme ve tutarlı ortak mesajlar oluşturulmasına yardımcı olma konusunda kesinlikle önemli bir rol oynayabilir.

Uzun bir süre boyunca sektörümüzün bir kesimi, derinin kalitesinin o kadar aşikar olduğunu ve ürünün zaten kendi kendini anlatacağını varsaydı. Bugün geldiğimiz noktada bunun yeterli olduğunu düşünmüyorum.

Derinin neden değerli olduğunu anlatmamız gerekiyor. Deri dayanıklıdır, onarılabilir ve uzun ömürlüdür. Ayrıca, ham derinin gıda sisteminin bir yan ürünü olduğunu; bu sayede ya değerli ve uzun ömürlü bir materyale dönüştürüleceğini ya da atık zincirinin bir parçası olup çöpe gideceğini de net bir şekilde açıklamalıyız.

Rakiplerimiz kendi mesajlarını iletme konusunda çok başarılılar. Deri sanayisinin de aynı başarıyı göstermesi gerekiyor. Ancak biz bunu yaparken sadece sloganlara bel bağlamak yerine; gerçeklerden, bilimden ve şeffaflıktan güç almalıyız.

IULTCS Soru 5: Mevcut küresel üretim ve çevresel veriler ne kadar güvenilir ve daha iyi bir kıyaslama (benchmarking) sisteminin kurulması için neler gerekiyor?

Burası, küresel deri endüstrisinin önünde hala yapacak çok işi olduğunu düşündüğüm bir alan.

Elimizde ciddi miktarda veri bulunuyor. Ancak sorun şu ki, bu verilerin büyük bir kısmı güncelliğini yitirmiş durumda ya da özel kuruluşların elinde; dolayısıyla her zaman birbirleriyle kıyaslanabilir nitelikte değiller.

Avrupa'da otomotiv derisi üreten bir tabakhaneyi, dünyanın başka bir yerinde wet-blue veya ayakkabılık deri üreten bir tabakhane ile doğrudan karşılaştıramazsınız. Hammaddeler, proses aşamaları, enerji kaynakları, su kaynaklarının mevcudiyeti ve nihai ürün spesifikasyonları birbirinden tamamen farklı olabilir.

Hesaplamalarda kullandığımız payda bile büyük önem taşıyor. Çevresel etkiyi ham deri başına mı, kilogram başına mı, bitmiş derinin metrekaresi üzerinden mi ölçüyoruz; yoksa ekonomik bir tahsis yaklaşımı mı kullanıyoruz? Bu tercihler, ortaya çıkan sonuçlar üzerinde çok ciddi bir etki yaratabiliyor.

ICT'nin, sektörde ortak metodolojilerin oluşturulmasına destek olma konusunda zaten köklü bir geçmişi var. Uluslararası sözleşmeler, terminoloji, ölçüm standartları ve istatistikler, üstlendiğimiz bu koordinasyon rolünün birer örneğidir.

Bir sonraki adımın; Veri Bütünlüğü Enstitüsü, IULTCS ve ilgili teknik enstitüler gibi kuruluşlarla iş birliği yaparak, çok daha uyumlu (harmonize) bir küresel çevresel veri tabanı geliştirmek olması gerektiğine inanıyorum. Su kullanımı, enerji tüketimi, karbon ayak izi, kimyasal verimlilik ve atık geri kazanımı gibi konularda güvenilir kıyaslama kriterlerine ihtiyacımız var.

Ancak kurulacak bu metodolojinin bilimsel açıdan son derece sağlam bir temele dayanması şart. Ayrıca, ham derinin bir yan ürün olduğu gerçeğini de doğru bir şekilde tanınması ve hesaba katması gerekiyor.

Artık nitelikli ve doğru veri elde etmek, yalnızca teknik bir mesele olmaktan çıktı; sektörün güvenilirliğini ve itibarını korumanın temel şartı haline geldi.

IULTCS Soru 6: Önümüzdeki on yıla baktığınızda, derinin nasıl gelişeceğini öngörüyorsunuz ve ICT'nin görev alanı genişlemeli mi?

On yıl sonraki deri sanayisinin bazı alanlarda hacim olarak küçülmesini, ancak teknolojik açıdan daha sofistike, daha şeffaf ve giderek daha döngüsel bir yapıya kavuşmasını bekliyorum.

Üretim süreçleri; hammaddenin bulunabilirliği, maliyet rekabetçiliği ve pazarlara erişim gibi faktörlerden etkilenmeye devam edecek. Bununla birlikte, çevre mevzuatları dünyanın hemen her yerinde çok daha katı hale gelecek. Sorumlu su kullanımı, doğru kimyasal yönetimi, enerji verimliliği, izlenebilirlik ve atık ürünlerin etkin bir şekilde değerlendirildiğini kanıtlayamayan tabakhaneler için rekabet etmek giderek zorlaşacak.

ICT'nin sesinin iklim ve sürdürülebilirlik tartışmalarında daha fazla yankı bulması gerektiğine kesinlikle inanıyorum. Deri sektörü, 'Deri Manifestosu' (Leather Manifesto) aracılığıyla birbirini izleyen COP zirvelerine zaten katılım sağladı; dolayısıyla üzerine inşa edebileceğimiz sağlam bir temelimiz var.

Ancak ICT'yi bir sertifikasyon kuruluşuna dönüştürme taraftarı değilim. Bence kurumun asıl gücü, ulusal sanayileri bir araya getirmesinde, ortak politikalar geliştirmesinde ve küresel deri sektörünü uluslararası arenada temsil etmesinde yatıyor.

Mevcut temel modelimiz halen geçerliliğini koruyor. Değişmesi gereken şey ise vizyonumuzun ve iddiamızın büyüklüğüdür.

ICT'nin, politikalar henüz yazım aşamasındayken sürece dahil olması gerekiyor; kararlar alındıktan sonra sadece reaksiyon göstermek artık yeterli değil. Kanun yapıcılar döngüsellliği, doğal materyalleri, ürünlerin çevresel ayak izlerini ve sürdürülebilir üretimin geleceğini tartışırken biz de o masada olmalıyız.

Bana göre, önümüzdeki yıllarda ICT'nin en büyük etkiyi yaratabileceği nokta da tam olarak burasıdır.

IULTCS Soru 7: Uyguner Deri'nin üretimini Tuzla'dan Bursa'ya taşınmasının en büyük zorlukları nelerdi ve taşınma beklenen faydaları sağladı mı?

Kendi deneyimlerime dayanarak söyleyebilirim ki, bir tabakhaneyi taşımak, sadece makineleri bir binadan diğerine götürmekten çok daha karmaşık bir süreçtir.

Bir tabakhane aslında başlı başına bir ekosistemdir. İşin içinde atık su arıtma tesisleri, kimyasal depolama alanları, enerji sistemleri, lojistik, laboratuvar kontrolleri, nitelikli operatörler, bakım ekipleri ve uzun yıllar boyunca fabrikanın etrafında şekillenmiş bir tedarik zinciri bulunur. Taşındığınızda, tüm bu sistemi yeni bir lokasyonda sıfırdan inşa etmek zorunda kalırsınız. Bu durum da beraberinde hem teknik hem de insani zorluklar getirir.

İş gücü meselesi bilhassa büyük önem taşıyor. Bir makineyi taşıyabilirsiniz, ancak yılların birikimini ve tecrübesini o kadar kolay taşıyamazsınız. Nitelikli pek çok tabakhane çalışanı on yıllara dayanan pratik bir bilgi birikimine sahiptir ve bu tecrübenin yerini doldurmak gerçekten çok zordur.

Öte yandan, özellikle çevresel altyapı ve atık su yönetimi söz konusu olduğunda, modern bir organize sanayi yapısının parçası olmanın çok net avantajları da var. Bu yapı aynı zamanda daha yeni teknolojilere yatırım yapmak ve tabakhanenin işleyişini iyileştirmek için çok daha iyi fırsatlar sunuyor.

Kendi sürecimize dönüp baktığımızda, taşınma kararı bize tabakhanenin nasıl işlemesi gerektiğini de yeniden düşündürttü. Amacımız sadece eski fabrikanın bir kopyasını yeni bir lokasyonda kurmak değildi. Tüm operasyona yeniden bakma ve "Neleri daha iyi yapabiliriz?" diye sorma fırsatı bulduk.

Genel olarak baktığımda, gidişatın doğru olduğuna inanıyorum. Modern deri üretiminin, endüstriyel ölçekte uygun bir çevresel altyapıya ihtiyacı var. Ancak sadece yer değiştirmek, bir tabakhaneyi tek başına sürdürülebilir veya rekabetçi kılmaz. Bu adımın teknolojiye, insana, verimliliğe ve yan ürünlerin daha iyi değerlendirilmesine yönelik yatırımlarla mutlaka desteklenmesi gerekir.



Şekil 2: Uyguner Deri'nin finisaj hatlarından birine genel bakış

IULTCS Soru 8: Türkiye'de küçükbaş deri sanayisinin yaşadığı gerilemenin arkasında yatan dinamikler neler; bu tabloyu tersine çevirebilir miyiz?

Bunun tek bir sorundan ziyade, birkaç farklı faktörün bir araya gelmesiyle ortaya çıkan bir sonuç olduğunu düşünüyorum.

Türkiye tarihsel olarak koyun derisinde, özellikle de giysilik deri ve double-face ürünlerde çok güçlü bir konuma sahip olageldi. Bu alanda çok ciddi bir bilgi birikimi geliştirdik. Ancak bu alan, aynı zamanda moda trendlerine, işçilik maliyetlerine ve tüketici taleplerindeki değişimlere karşı son derece duyarlı bir sektör.

Bununla birlikte uluslararası rekabet de artık çok daha çetin bir hale geldi. Talep zayıfladığında, üretim maliyetleri yüksek olan ülkeler doğal olarak bu baskıyı ilk

hissedenler oluyor. Hammadde bulunabilirliđi, kalite ve fiyatlandırma dinamikleri de sürece ek bir belirsizlik katıyor.

Bu nedenle, sektörün kendi kendine geçmişteki hacmine ve büyüklüğüne geri dönmesini bekleme konusunda temkinli yaklaşırım. Bence gelecekteki formül üretim hacminden ziyade uzmanlaşmada yatıyor. Türk üreticiler; eşsiz bir bilgi birikimine, esnekliğe ve son derece sofistike ürünler üretebilme kapasitesine sahip. Yalnızca üretim maliyetleri üzerinden rekabet etmeye çalışmak yerine, bu güçlü yönlerimizin üzerine bir şeyler inşa etmeliyiz.

Yüksek kaliteli küçükbaş deri ve özel nitelikli deri ürünleri için her zaman bir pazar var olacaktır. Burada önemli olan husus; Türkiye'nin ustalık, inovasyon, hız ve kalitenin el üstünde tutulduğu, aynı zamanda katma değer yaratarak yüksek fiyattan alıcı bulduğu pazar segmentinde rekabet etmesini sağlamaktır.



Şekil 3: Gelner Gıda jelatin fabrikasına genel bakış - Gönen

IULTCS Soru 9: Kolajen ve jelatin pazarındaki büyüme; ham deri paylaşımında deri sanayisine rakip mi oluyor, yoksa değer zincirini tamamlayan bir rol mü üstleniyor?

Ben bunu temel olarak tamamlayıcı görüyorum; gerçi doğal olarak kesişim noktalarında bir miktar rekabet yaşanacaktır.

Bu, özellikle iyi bildiğim bir alan; zira biz hem deri hem de jelatin üretiminin bizzat içindeyiz. Her iki sektörde de faaliyet gösterdiğinizde, büyükbaş ham deriye tek amaçlı bir hammadde olarak bakılmaması gerektiğini çok çabuk fark ediyorsunuz. Derinin farklı kısımlarının, birbirinden farklı potansiyel değerleri vardır.

Kaliteli ham deriler söz konusu olduğunda, bu materyali deri olarak işlemek normal şartlarda en yüksek katma değerli uygulama olmaya devam etmelidir. Bu süreç, materyale çok uzun bir kullanım ömrü kazandırır ve ciddi bir ekonomik değer yaratır. Ancak işin içinde budama atıkları, kelle parçaları, yarmalar, etleme artıkları ve yüksek kaliteli deri üretimine uygun olmayan diğer kısımlar da var. Bu materyaller; jelatin, kolajen, protein, endüstriyel yağ ve benzeri uygulamalar için hala çok ciddi bir değer taşıyabilmektedir.

Bu nedenle, hayvansal kaynaklı hammaddelerden doğan atığı en aza indiren, birbiriyle bağlantılı ve kademeli bir değer zinciri oluşturmak için ortada büyük bir fırsat görüyorum.

Kolajene olan talep; özellikle gıda, ilaç, nutrasötik (besin takviyesi) ve biyomedikal uygulamalarda artmaya devam edecektir. Hammaddeyi doğru yönettiğimiz sürece bunu deri sektörü için bir tehdit olarak görmüyorum. Hatta bu iki sektörün daha sıkı bir şekilde entegre olması, tüm deri değer zincirini daha sürdürülebilir ve ekonomik açıdan çok daha dirençli hale getirebilir.



Şekil 4: Sevkiyata hazır Gelner Gıda kolajeni

IULTCS Soru 10: Türk deri sektörü beş ila on yıl içinde nerede olacak ve kolajen sektörü nasıl bir evrim geçirecek?

Türkiye'nin geleceğinin, dünyanın en düşük maliyetli deri üreticisi olmakta yattığını düşünmüyorum. Bizim girmemiz gereken rekabet kulvarının bu olduğuna inanmıyorum.

Bizim güçlü yönlerimiz çok daha farklı alanlarda: Esneklik, teknik bilgi birikimi, coğrafi konumumuz, Avrupa pazarlarına hızlı teslimat imkanı ve daha yüksek katma değerli ürünler üretebilme kabiliyeti.

Türkiye, çok köklü bir deri kültürüne ve on yıllar boyunca inşa edilmiş bir sanayi altyapısına sahip. Ancak sektörün gelecekte daha konsantre bir yapıya bürünebileceği gerçeğini de kabul etmeliyiz. Ayakta kalan şirketler muhtemelen daha büyük, üretimde daha verimli, otomasyonu daha yüksek ve çevresel performans açısından çok daha güçlü firmalar olacak.

Bana göre önümüzdeki en büyük fırsatlardan biri, sadece tabaklama odaklı düşünmeyi bırakmaktır.

Ham derinin yarattığı toplam değeri bütüncül bir şekilde ele almalıyız.

Uygun kalitedeki materyaller için deriye işlemek, en yüksek katma değerli uygulama olmaya devam edecektir. Ancak deri üretim prosesinin etrafında çok daha geniş bir biyo-ekonomi yatıyor: Geçmişte yalnızca atık olarak görülen materyallerden artık jelatin, kolajen, protein, endüstriyel yağ, keratin, gübre ve diğer pek çok yan ürün geri kazanılabiliyor.

Türkiye'de kolajen ve jelatin üretiminin ciddi bir büyüme kaydedeceğini öngörüyorum. Türkiye'nin büyükbaş ham deriye erişimi, yerleşik bir et ve deri endüstrisi, Avrupa'ya coğrafi yakınlığı ve çok güçlü bir deri işleme tecrübesi var. Bunlar gerçek anlamda büyük rekabet avantajlarıdır.

Dolayısıyla, geleceğin başarılı Türk tabakhane modelinin, yirmi yıl önce bildiğimiz tabakhanelerden çok daha farklı görüneceğini düşünüyorum. Bu tesisler elbette deri üretmeye devam edecek; ancak hammaddenin neredeyse her bir bileşeninin geri kazanıldığı ve mümkün olan en yüksek değer için kullanıldığı entegre bir biyorefinerinin parçası olarak faaliyet gösterme eğilimleri giderek artacak.

Bana göre bu dönüşüm yalnızca Türk deri endüstrisinin geleceğini yansıtmıyor; aynı zamanda küresel deri endüstrisinin de giderek daha fazla yöneldiği asıl istikamettir.



**** Yasal Uyarı/Feragatname: **** Bu röportajda sunulan içeriğin tüm sorumluluğu yalnızca yazara aittir. Röportajda kullanılan telif hakkına tabi materyallerin kullanımı yazarın takdirinde olup, IULTCS olası herhangi bir ihlalden dolayı yükümlülük kabul etmez. IULTCS, bu röportajda verilen bilginin içeriği ve kullanımına ilişkin tüm sorumlulukları reddeder.