



Calçado

Setembro 2007



aicep Portugal Global

Índice

| | |
|----------------------------------------------------------|----|
| 1. Produção | 03 |
| 2. Consumo e Importação | 03 |
| 3. Canais de Distribuição | 06 |
| 4. Oportunidades de negócio para as empresas portuguesas | 07 |
| Anexos | |
| Anexo 1 – Grandes Empresas | 09 |
| Anexo 2 – Lojas especializadas | 10 |
| Anexo 3 – Cadeias de armazéns | 11 |

1. Produção

A indústria chilena de calçado produz cerca de 11 milhões de pares por ano, dos quais 10 milhões são fabricados por um grupo de apenas 50 empresas, na sua maioria pequenas e médias (só a Bata, FORUS, Gino e Guante podem ser consideradas como grandes). O milhão restante é produzido por aproximadamente 350 micro e pequenas empresas com escassas possibilidades de internacionalização e pouca margem para ganhar espaço no mercado doméstico.

Apenas um grupo de cerca de 20 empresas tem condições para competir no mercado internacional com uma oferta de calçado elaborado em couro natural, de boa qualidade. Assim se explicam os pequenos volumes de exportação e a sua estagnação nos últimos anos.

Os principais produtores de calçado nacional (ordenados por volume) são os seguintes:

- Calçado Masculino:

Guante, Forus, Gino, Cardinale, Albano, Calzarte, Caprice y Aristo.

- Calçado Feminino:

Gino, Gacel, Enneblu, Calandre, Forus (Hush Puppies), Caprice, Verónica, Mon Soulier, Joao, Ivo y Aristo.

- Calçado Criança:

Colloky, Forus, Gino, Albano, Aristo, Garvioli, y Julisa.

- Calçado especializado (Trabalho, Segurança e Militar):

Bata, American Shoe, Mediterráneo (Tempest), Tecno Boga, Treck, Rizzoli, Verlan y Bustos.

2. Consumo e Importação

Seguindo uma tendência de crescimento sustentado, em 2006 as importações chilenas de calçado alcançaram um recorde de 60,5 milhões de pares, equivalentes a 368 milhões de USD, o que significou um preço médio de 6,08 USD. Aumentaram igualmente as empresas importadoras e observa-se uma maior presença de empresários orientais estabelecidos no Chile que importaram um volume importante de calçado de baixo preço, que comercializam em lojas próprias e centros comerciais instalados na sua maioria em bairros populares.

Estes números reflectem um aumento de 20,77 % em pares e de 22,64 % em USD CIF em relação aos totais de 2005. O preço médio por par importado (PPC) em 2006 foi de US\$ CIF 6,08, levemente superior ao de 2005, que foi de US\$ CIF 5,98. Foram registadas 1.364 empresas importadoras em 2006, ou seja, mais 211 que no ano anterior, que importaram de 69 países.

Comparativo importações Calçado 2006 vs 2005

| Ano | USD\$ CIF | Pares | Preço Médio ^a | Empresas | Nº de Países |
|-----------------|-------------|-------------|--------------------------|----------|--------------|
| 2005 | 300.171.293 | 50.139.746 | 5,98 | 1.153 | 65 |
| 2006 | 368.157.671 | 60.557.965 | 6,08 | 1.364 | 69 |
| Varição | +67.986.380 | +10.418.216 | +0,1 | + 211 | + 4 |
| %Varição | 20,77 % | 22,64 % | | +18,3 % | |

Fonte: Fedeccal (Cámara de Industriales del Cuero, Calzado y Afines)
Nota: (a) valor calculado em PPC – Paridade do Poder de Compra

O ranking 2006 de importadores chilenos de calçado, em USD CIF e pares importados, foi encabeçado pela Bata Chile, seguida da FORUS (Hush Puppies) e Falabella.

Ranking 10 primeiros Importadores de Calçado 2006

| Lugar | Empresa | Pares | US\$ CIF | Preço Médio ^a |
|-----------|------------------|-----------|------------|--------------------------|
| 1 | BataChile | 4.897.002 | 37.984.493 | 7,76 |
| 2 | Forus | 2.102.522 | 28.938.169 | 13,77 |
| 3 | Falabella | 3.166.567 | 23.028.081 | 7,27 |
| 4 | Nike | 1.691.936 | 22.498.787 | 13,30 |
| 5 | Adidas | 1.109.974 | 16.780.289 | 15,12 |
| 6 | Ripley | 2.205.059 | 16.095.401 | 7,30 |
| 7 | Lider | 4.819.768 | 13.307.646 | 2,76 |
| 8 | Puma | 855.274 | 9.843.808 | 11,51 |
| 9 | Paris | 1.479.325 | 9.751.344 | 6,59 |
| 10 | Gino | 713.189 | 7.827.050 | 10,97 |

Fonte: Fedeccal
Nota: (a) valor calculado em PPC – Paridade do Poder de Compra

Estima-se que o país consome em média 3,8 pares de calçado per capita por ano. Este consumo, o mais alto da América Latina, foi atingido principalmente por força da constante entrada de calçado de baixo preço, aproveitando a estabilidade e abertura económicas, conjugada com o incremento sustentável do rendimento anual per capita.

A situação de entrada no mercado de calçado em volume superior ao que é consumido redundava em elevados stocks de calçado importado bloqueado em armazéns, obsoleto e fora de moda que só é susceptível de venda em liquidações e saldos.

Desde há alguns anos a esta parte, observa-se um fenómeno que sintetiza o actual momento do sector do calçado chileno: o volume das importações tem aumentado a um ritmo muito superior ao volume da produção nacional. Uma análise das importações chilenas de calçado, como se poderá observar nos quadros que se seguem, permite concluir que os países do Extremo Oriente (com mais de 90%) e o Brasil dominam o mercado, em particular no segmento baixo e médio-baixo.

No segmento de mercado médio-alto e alto, a Itália e a Espanha lideram, embora no primeiro caso se verifique uma tendência de evolução claramente negativa. Neste segmento, é de assinalar a crescente concorrência de produtos provenientes da Argentina e do Brasil.

Portugal tem representado valores residuais nas importações chilenas de calçado, sendo notório o desconhecimento da oferta nacional (salvo em alguns círculos profissionais) e o desinteresse das nossas empresas pelo mercado.

Importações chilenas de calçado – Principais fornecedores

| País de Origem | 2006 | | |
|------------------|--------------------|-------------------|--------------------------|
| | US\$ CIF | Pares | Preço Médio ^a |
| China | 251.758.831 | 50.087.478 | 5,03 |
| Brasil | 36.943.137 | 2.881.679 | 12,82 |
| Vietname | 29.671.946 | 2.314.571 | 12,82 |
| Argentina | 13.118.360 | 674.263 | 19,46 |
| Indonésia | 9.324.331 | 826.424 | 11,28 |
| Taiwan | 5.314.158 | 771.571 | 6,89 |
| Hong-Kong | 4.342.548 | 765.801 | 5,67 |
| Tailândia | 3.313.526 | 262.567 | 12,62 |
| Espanha | 2.152.977 | 181.979 | 11,83 |
| Itália | 1.908.907 | 90.230 | 21,16 |
| Sub-Total | 357.848.721 | 58.856.561 | |
| Outros | 10.308.950 | 1.701.404 | |
| Portugal | 16.131 | 796 | |
| TOTAL | 368.157.671 | 60.557.965 | 6,08 |

Fonte: Fedecal

Nota: (a) valor calculado em PPC – Paridade do Poder de Compra

| País de Origem | Participação de mercado 2006 | |
|------------------|------------------------------|---------------|
| | % Valor | % Volume |
| China | 68,38 | 82,71 |
| Brasil | 10,03 | 4,76 |
| Vietname | 8,06 | 3,82 |
| Argentina | 3,56 | 1,11 |
| Indonésia | 2,53 | 1,36 |
| Taiwan | 1,44 | 1,27 |
| Hong-Kong | 1,18 | 1,26 |
| Tailândia | 0,9 | 0,43 |
| Espanha | 0,58 | 0,3 |
| Itália | 0,52 | 0,15 |
| Sub-Total | 97,20 | 97,19 |
| Portugal | 0,00 | 0,00 |
| Outros | 2,80 | 2,81 |
| TOTAL | 100,00 | 100,00 |

Fonte: Fedecal

Importações de calçado por código pautal - Ano 2006

| Nº | Pauta | Cif en U\$S | % Total |
|----|-------|-------------|---------|
| 1 | 6403 | 180.922.798 | 48,41 |
| 2 | 6402 | 143.907.882 | 38,51 |
| 3 | 6404 | 31.571.555 | 8,45 |
| 4 | 6405 | 9.660.273 | 2,58 |
| 5 | 6406 | 5.566.670 | 1,49 |
| 6 | 6401 | 2.095.105 | 0,56 |
| | | 373.724.283 | 100,00 |

Fonte: Fedecal

3. Canais de Distribuição

- Produtores importadores-exportadores

Os dois mais importantes são a Bata e a Forus. Ambos comercializam os seus produtos fabricados localmente e importados através das suas próprias lojas que têm cobertura nacional.

- Cadeias de armazéns¹

Ripley, Falabella, Almacenes Paris, Corona, Johnson's, Hites, Zara, La Polar, Tricot comercializam um volume aproximado de 40 % do consumo nacional de calçado, com produtos principalmente importados (representam cerca de 19% do total importado pelo mercado). Ganham mercado com base no seu sistema de créditos de longo prazo (operado através dos respectivos cartões de fidelidade), cujo fácil acesso aliado à sua grande capacidade financeira, gera uma vasta carteira de clientes cativos, cada vez mais ampla.

Importações de Calçado 2006, Grandes Armazéns

| Nome Empresa | Pares | Cif en U\$S | Preço Médio ^a |
|------------------|------------|-------------|--------------------------|
| FALABELLA | 3.166.567 | 23.028.081 | 7,27 |
| RIPLEY | 2.205.059 | 16.095.401 | 7,30 |
| PARIS | 1.479.325 | 9.751.344 | 6,59 |
| LA POLAR | 899.847 | 6.251.121 | 6,95 |
| HITES | 862.568 | 4.194.560 | 4,86 |
| CORONA | 823.106 | 3.533.423 | 4,29 |
| JOHNSON'S | 529.200 | 2.885.046 | 5,45 |
| TRICOT | 551.636 | 2.280.464 | 4,13 |
| ZARA | 83.078 | 1.792.741 | 21,58 |
| RONITEX | 198.414 | 927.039 | 4,67 |
| Total | 10.798.800 | 70.739.220 | 6,55 |

Fonte: Fedecal

Nota: (a) valor calculado em PPC – Paridade do Poder de Compra

¹ Contactos em anexo

- Supermercados

Mais especializados na importação de calçado de baixo preço, os supermercados são um actor cada vez mais importante neste mercado, dependendo fortemente da importação, com 10% do total anual importado. A cadeia mais importante foi a *Líder* que, em 2006, importou 4,8 milhões de pares por um preço médio de 2,76 USD.

- Lojas especializadas

Existe um grupo importante de lojas especializadas que, juntas ou de maneira individual, comercializam calçado importado ou de produção nacional em lugares estratégicos como os centros comerciais ou lojas de rua no centro das cidades. Entre essas cadeias de lojas destacam-se a *Golf, Caltex, Police, Poloni, Colomer, Beba, Del Pilar, Treviso, Intenco, Palizzio, Ivo e De Camino Hermanos*². Alguns comerciantes, como os grupos *Police e ACR*, têm-se organizado em “pool” de compras para se abastecer de produtos nacionais e estrangeiros.

Em termos de distribuição territorial das vendas, 60% concentra-se nas regiões Metropolitana (Santiago), Valparaíso (V) e General Bernardo O’Higgins (VI), 25% na Zona Sul (VII e XI Região) e 15% na Zona Norte (I e IV Região).

4. Oportunidades de Negócio para as Empresas Portuguesas

Sendo um mercado extremamente competitivo, muito aberto ao exterior, o Chile apresenta possibilidades de desenvolvimento de negócios para as empresas nacionais, sobretudo através de parcerias com empresas locais, bem como em nichos de mercado concentrados num segmento alto, exigente em termos de qualidade e *design* de produto.

Para além da relativa fragilidade do sector local - em termos de capacidade produtiva, mas também em termos de inovação e design – o mercado chileno apresenta oportunidades para os fabricantes estrangeiros, em particular portugueses, porque não existem barreiras à importação e o contrabando de calçado é quase nulo. Por outro lado, as taxas alfandegárias são, desde a entrada em vigor do Acordo de Livre Comércio entre o Chile e a União Europeia no início de 2003, de 0%.

São ainda de assinalar as vantagens decorrentes da contra-estação, dado que as colecções são lançadas no hemisfério Norte com seis meses de antecipação em relação ao calendário do hemisfério Sul, podendo ser aproveitados para escoamento de stocks não vendidos. Um outro aspecto a ter em conta é o facto do clima chileno ter todas as estações bem delimitadas, embora sempre ao contrário do hemisfério Norte, existindo segmentos de calçado de Verão e de Inverno.

² Contactos em anexo

Em termos de canais de distribuição, em virtude do factor preço não ser o principal atributo competitivo dos produtos portugueses, as acções de abordagem comercial deverão ser dirigidas preferencialmente para as cadeias de lojas especializadas e, em produtos de nicho, para as cadeias de armazéns.

Anexo 1 – Grandes Empresas

| Empresa | Contacto | Cargo | Morada | Comuna | Cidade | Tel (56-2) | Tel Directo (56-2) | Fax (56-2) | E-Mail | URL |
|--------------------------------|-----------------------|-----------------------------|---------------------------|------------|----------|---------------|--------------------------|---------------|------------------------------------------------------------------------|--------------------------------------------------|
| Bata Chile SA | Alex Soto | Product Manager | Camino a Melipilla 9460 | Maipu | Santiago | 560 4200 | | 533 2931 | alex.soto@bata.com | www.bata.cl |
| Forus SA (Hush Puppies) | Enrique Salinas | Encargado Comércio Exterior | Departamental 01053 | La Florida | Santiago | 640 5370 | 290 3109 | 640 5329 | enrique.salinas@forus.cl | www.forus.cl |
| | Juan Pablo Dussillant | Gerente Comercial | Av. Américo Vespucio 1789 | Huechuraba | Santiago | 640 5314 | | | jpdussai@forus.cl | |
| Gino | Camilo Gonzalez | Encargado Abastecimiento | Emilio Vaisse 770 | Ñuñoa | Santiago | 661 2500 | 661 2582 | 661 2600 | abastec@gino.cl | www.gino.cl |
| Guante | Raul Gonzalez | Sub-Gerente Com. Exterior | Alvarez de Toledo 706 | San Miguel | Santiago | 462 6800 | 462 6842 | 462 6801 | rgonzalez@guante.cl | www.guante.cl |

Anexo 2 - Lojas especializadas

| Empresa | Contacto | Cargo | Morada | Comuna | Cidade | Tel (56-2) | Tel Directo (56-2) | Fax (56-2) | E-Mail | URL |
|---------------------------------------------------------------------------------------------------------|------------------------------------------------------|-------------------------------------------------------------|-------------------------------------------|------------|----------|------------|--------------------|------------|--------------------------------------------------------------------------------|------------------------------------------------------------|
| Calzados Golf | Edgardo Kasparik | Gerente Ventas | Carnot 1069 | San Miguel | Santiago | 554 4338 | | 551 8234 | ekasparik@calzadogolf.cl | www.calzadogolf.cl |
| Calzados y Textiles Caltex SA Comercial EXS | Franco Lama Herman Bruchmann Viviana Contreras | Gerente Comercio Exterior Gerente Comercial Asistente | El Taqueral Parcela 4, Lote 1, Sitio 9 | Lampa | Santiago | 745 3819 | | 745 3819 | vcontreras20@yahoo.es | www.caltex.ws |
| Nota: Estes dois contactos estão integrados na mesma empresa, estando responsáveis por distintas áreas. | | | | | | | | | | |
| Importadora Police Ltda | Pedro Sallato | Encargado Comercio Exterior | Gay 2975 | Santiago | Santiago | 689 0890 | Anexo 16 | 689 9359 | police@plocechile.cl | www.policechile.cl |
| Calzados Beba Ltda | Cristian Bravo | Gerente General | Avda. Lib. B. O'higgins 1486 | Santiago | Santiago | 688 5391 | | 688 5391 | gerencia@calzadosbeba.tie.cl | |
| Treviso Sport Ltda | Claudio Espinoza | Sub Gerente Finanzas y Comercio | Av. Presidente Eduardo Frei Montalva 6115 | Santiago | Santiago | 949 1794 | | 949 1798 | cespinoza@filachile.cl | |
| Interco | Claudia Hirmas | Encargada Prov. Extranjeros | Av. Presidente Salvador Allende 1033 | San Miguel | Santiago | 553 3062 | | 553 3058 | claudia.hirmas@passer.cl | |
| Calzados Ivo | Manuel Muñoz | Gerente General | Lo Espejo 01140 | El Bosque | Santiago | 558 0586 | | 558 0909 | mmunoz@calzadosivo.cl | www.calzadosivo.cl |
| De Camino Hermanos | Jorge Lagos Molina | Encargado Comercio Exterior | Panamericana Norte 16300 | Lampa | Santiago | 596 0149 | 596 0147 | 747 1040 | jlagos@decamino.cl | www.decamino.cl |

Anexo 3 - Cadeias de Armazéns e Supermercados

| Empresa | Contacto | Cargo | Morada | Comuna | Cidade | Tel (56-2) | Tel Directo (56-2) | Fax (56-2) | E-Mail | URL |
|-------------------------------------|--------------------|--------------------------------|-----------------------------------------------------|-------------|----------|------------|--------------------|------------|------------------------------------------------------------------------------------|--------------------------------------------------------|
| Falabella S.A.C.I. | Soraya Nazal | Gerente Linea Calzado | Rosas 1665 | Santiago | Santiago | 380 2111 | | 380 2033 | snazal@falabella.cl | www.falabella.cl |
| Almacenes Paris Comercial SA | Ricardo Bennett | Gerente Comercial Area Calzado | Av. Kennedy 9001, piso 5 | Las Condes | Santiago | 336 7114 | 336 7114 | 336 7187 | ricardo.bennett@paris.cl | www.paris.cl |
| Ripley - Comercial Eccsa SA | Cristian Brum | Responsabl e Compras Calzado | Av. Kennedy #5412, Edificio Cerro Colorado, 6º piso | Santiago | Santiago | 694 1053 | 694 1055 | 355 5710 | cbrum@ripley.cl | www.ripley.cl |
| Johnson's | Claudio Fontecilla | Sub Gerente Area Calzado | Ñuble N° 1034 | Santiago | Santiago | 387 2000 | 387 2173 | 387 2721 | claudio_fontecilla@johnsons.cl | www.johnsons.cl |
| La Polar | Marcela Ascuy | Gerente Area Calzado | Av.Pdte. Eduardo Frei Montalva 520 | Renca | Santiago | 383 3399 | | | mascuy@lapolar.cl | www.lapolar.cl |
| Lider | Julian Mingo | Gerente Area Calzado | Arzobispo Larrain Gandarillas 394 | Providencia | Santiago | 200 5000 | 200 5057 | | jmingo@dys.cl | www.lider.cl |