

## El mercado de calzado en Suiza

# El mercado de calzado en Suiza

Este estudio ha sido realizado por David Gómez bajo la supervisión de la Oficina Económica y Comercial de la Embajada de España en Berna

**Abril 2006**

## **ÍNDICE**

<b>I. CONCLUSIONES</b>	<b>4</b>
<b>II. DEFINICION DEL SECTOR</b>	<b>6</b>
1. Delimitación del sector	6
2. Clasificación arancelaria	7
<b>III. OFERTA</b>	<b>9</b>
1. Tamaño del mercado	9
2. Producción local	10
3. Importaciones	12
<b>IV. ANÁLISIS CUALITATIVO DE LA DEMANDA</b>	<b>12</b>
<b>V. PRECIOS Y SU FORMACIÓN</b>	<b>18</b>
<b>VI. PERCEPCIÓN DEL PRODUCTO ESPAÑOL</b>	<b>19</b>
<b>VII. DISTRIBUCIÓN</b>	<b>20</b>
<b>VIII. CONDICIONES DE ACCESO AL MERCADO</b>	<b>25</b>
<b>IX. ANEXOS</b>	<b>27</b>
1. Empresas	27
2. Ferias	27
3. Publicaciones del sector	29
4. Asociaciones	33
5. Otras direcciones de interés	35

# I. CONCLUSIONES

Desde principios de los 90, el mercado suizo del calzado sufre un importante proceso de contracción, en términos de puestos de trabajo (perdiendo por término medio cada año el 10% de sus puestos de trabajo) y de empresas: el número de empresas de producción del sector disminuyó en más del 20%, fenómeno que continuará produciéndose debido a los distintos procesos de deslocalización que continúan creciendo. También existe una fuerte presión sobre los costes. En este contexto, la distribución y la comercialización son decisivas, en un mercado suizo caracterizado por la abundancia de oferta y una competencia dura para seducir a un consumidor que cada año reduce la parte reservada a los bienes de consumo en su presupuesto general.

El mercado suizo del calzado es pequeño pero muy competitivo. Suiza ocupa una de las primeras posiciones a nivel mundial en la compra de zapatos por habitante y año. La producción nacional en Suiza se centra en la fabricación de calzado de alta gama y de productos nicho. Por otra parte, Suiza es una gran importadora de calzado, siendo sus principales proveedores europeos Italia, Alemania, Francia y Austria. También algunos productores asiáticos se encuentran entre las primeras posiciones, estos países son, en particular, China y Vietnam. España se encuentra en séptima posición como país suministrador, muy alejado tanto del productor anterior como del posterior, lo que indica cierta estabilidad, aunque en los últimos cinco años haya reducido ligeramente sus exportaciones al país helvético.

Las marcas americanas de calzado deportivo son las líderes del mercado (Nike, Reebok, etc). Por otra parte, los suizos tienen gran afición por el senderismo, los deportes de invierno y los de aventura. El desarrollo de nuevas prácticas deportivas afecta especialmente a un mercado suizo tradicionalmente muy receptivo a las novedades en este ámbito.

La industria del calzado suizo tiene una larga tradición de productos de calidad. Se ha concentrado tradicionalmente en calzado de gama alta y en determinados nichos de mercado tales como calzado de vestir, de esquí y botas de senderismo. Así pues, se considera necesaria la incorporación innovaciones técnicas.

El consumidor suizo es a menudo imprevisible en sus comportamientos de compra y no considera un problema el comprar en una tienda de lujo y frecuentar almacenes de descuento a la vez.

## **EL MERCADO DE CALZADO EN SUIZA**

---

Así pues, los compradores cuya edad se sitúa entre los 25 y 50 años pueden considerarse el grupo más importantes de compradores en Suiza, puesto que son los que más dinero tienen para gastar. Los adolescentes entre 12 y 18 años cada vez siguen más la moda, y prestan cada vez más atención a la marca, por lo que también pueden considerarse un grupo importante de consumidores.

# II. DEFINICION DEL SECTOR

El objeto de esta nota de mercado es analizar la situación actual del calzado en Suiza. Para ello se ha procedido al estudio de las diferentes variables de dicho sector a través del análisis de sus tres componentes fundamentales: la oferta, el comercio y la demanda. En esta nota se trata el calzado impermeable con suela y parte superior de caucho o plástico (6401); los demás calzados con suela y parte superior de caucho o de plástico (6402); calzado con suela de caucho, plástico, cuero natural o regenerado y parte superior de cuero natural (6403); calzado con piso de caucho, plástico, cuero natural, artificial o regenerado y parte superior (corte) de materias textiles (6404) y los demás calzados (6405).

## 1. DELIMITACIÓN DEL SECTOR

Desde hace más de una década, el mercado suizo del calzado (y el cuero), sufre un importante proceso de contracción, perdiendo por término medio cada año el 10% de sus puestos de trabajo. Además, el número de empresas de producción del sector disminuyó en más del 20%, fenómeno que continuará expandiéndose debido a los distintos procesos de deslocalización que continúan creciendo. De esta manera, el sector se ve muy afectado por la división internacional del trabajo y una fuerte presión sobre los costes. Ante estas dificultades de carácter estructural y a pesar de una ligera reciente reanudación del consumo, las posibilidades de supervivencia de los últimos productores suizos dependerán de su capacidad para imponerse sobre sectores en los cuales la calidad, el diseño y la innovación cuentan más que el precio. Como ejemplos de esto tendríamos a la empresa transalpina Geox o también, de forma más modesta, a la empresa local Navyboot.

En tal contexto, la distribución y la comercialización siguen siendo decisivas, en un mercado suizo caracterizado por la abundancia de oferta y una competencia dura para seducir a un consumidor que cada año reduce la parte reservada a los bienes de consumo en su presupuesto general.

### 2. CLASIFICACIÓN ARANCELARIA

El arancel suizo sigue el Sistema Armonizado, igual que la UE, pero esto sólo garantiza la coincidencia de los seis primeros dígitos del código arancelario, es decir, capítulo, partida y subpartida arancelaria. A partir de ahí, los siguientes dos o más dígitos responden a necesidades arancelarias o estadísticas específicamente suizas que no suelen coincidir con las comunitarias. El calzado, debido a su variedad, se encuadra dentro de distintos capítulos arancelarios, comprendiendo dentro de éstos diversas partidas. A continuación se incluye la descripción arancelaria de los distintos productos relacionados con el calzado:

**6401:** calzado impermeable con suela y parte superior de caucho o plástico, cuya parte superior no se haya unido al suelo por costura o por medio de remaches, clavos, tornillos, espigas o dispositivos similares, ni se haya formado con diferentes partes unidas de la misma manera.

- 640110: calzado con puntera metálica de protección
- otros calzados
  - 64019100: que cubran la rodilla
  - 64019200: que cubran el tobillo sin cubrir la rodilla
  - 64019900: los demás

**6402:** los demás calzados con suela y parte superior de caucho o de plástico

- Calzado de deporte
  - 64021200: calzado de esquí y calzado para la práctica de “snowboard”
  - 64021900: los demás
- 64022000: calzado con la parte superior de tiras o bridas fijas a la suela por tetones (espigas)
- 64023000: los demás calzados con puntera metálica de protección
- Los demás calzados
  - 64029100: que cubran el tobillo
  - 64029900: los demás

**6403:** calzado con suela de caucho, plástico, cuero natural o regenerado y parte superior de cuero natural:

- calzado de deporte
  - 64031200: calzado de esquí y calzado para la práctica de “snowboard”
  - 64031900: los demás
- 64032000: calzado con suela de cuero natural y parte superior de tiras de cuero natural que pasen 16PA por el empeine y rodean el dedo pulgar
- 64033000: calzado con palmilla o plataforma de madera, sin plantillas ni puntera metálica de protección
- 64034000: los demás calzados con puntera metálica de protección
- los demás calzados con suela de cuero natural:
  - 64035100: que cubran el tobillo

## EL MERCADO DE CALZADO EN SUIZA

---

- los demás
  - Calzado constituido por tiras o con una o varias hendiduras  
64035911: con tacón de altura superior a 3 cm, incluida la tapa

Los demás, con plantilla de longitud

64035931: Inferior a 24 cm

Superior o igual a 24 cm:

64035935: Para hombres

64035939: Para mujeres

64035950: Pantuflas y demás calzado de casa

- los demás calzados:  
64039100: que cubran el tobillo

Los demás:

Los demás, con plantilla de longitud:

64039991: inferior a 24 cm

Superior o igual a 24 cm:

64039993: calzado que no sea identificable para hombres o para mujeres

64039996: Para hombres

64069998: Para mujeres

**6404:** calzado con piso de caucho, plástico, cuero natural, artificial o regenerado y parte superior (corte) de materias textiles

- calzado con piso de caucho o de plástico  
64041100: calzado de deporte; calzado de tenis, baloncesto, gimnasia, entrenamiento y calzados similares.  
64041900: los demás
- 64042000: calzado con suela de cuero natural o regenerado

**6405:** los demás calzados

- 64051000: con la parte superior de cuero natural o regenerado
- 64052000: con la parte superior de materias textiles
- 640590: los demás  
64059010: con suela de caucho, de plástico, de cuero natural o regenerado  
64059090: con suela de otras materias

# III. OFERTA

## 1. TAMAÑO DEL MERCADO

El mercado suizo del calzado es pequeño pero muy competitivo Suiza ocupa una de las primeras posiciones a nivel mundial en la compra de pares de zapatos por habitante al año. Sin embargo, el promedio de compra ha descendido respecto de años anteriores, hecho que se atribuye a la débil situación de la economía suiza. La producción nacional en Suiza se centra en la fabricación de calzado de alta gama y de productos nicho. Por otra parte, Suiza es una gran importadora de calzado, siendo sus principales proveedores Italia, Alemania, Francia y Austria.

### CALZADO DEPORTIVO

Las marcas americanas de calzado deportivo son las líderes del mercado (Nike, Reebok, etc). Se espera que continúe en el futuro la tendencia por calzado deportivo “de moda”. Entre los adolescentes, sobre todo, es el tipo de calzado que se usa diariamente. Este es también el grupo de consumidores que más claramente asocia el calzado deportivo con la cultura americana.

En cuanto al calzado deportivo para deportes activos, se considera necesaria la incorporación innovaciones técnicas. El senderismo es el deporte más popular en Suiza: más de un tercio de la población practica este deporte regularmente, y como novedad cabe destacar el que se comienza a practicar también en temporada de invierno.

El senderista suizo moderno está preparado para gastar una cantidad considerable de dinero para la práctica de esta afición y posee generalmente más de un par de zapatos de senderismo para estar bien preparado en los diferentes tramos del sendero.

En 2004, se vendieron 4,2 millones de zapatos de deporte en el mercado suizo, es decir, un aumento del 17%, el más importante de los 10 últimos años. Todas las categorías están en aumento, aunque las ventas de zapatos de montaña y de ocio son lo que tiran del resto de la rama. Este segmento que representa globalmente 260 millones de euros debería aún progresar de un 2 a un 3% en 2005 según las estimaciones del instituto Iha-GfK.

Las ventas de zapatos de deporte se efectúan cada vez más en las grandes superficies especializadas en zapatos (tipo Vögele o Dosenbach) que en los almacenes especializados de deporte (las diferencias de precio pueden llegar al 100%). El desarrollo de nuevas

## EL MERCADO DE CALZADO EN SUIZA

---

prácticas deportivas como el "nordic walking" afecta especialmente a un mercado suizo tradicionalmente muy receptivo a las novedades en este ámbito.

### CALZADO CASUAL Y PARA TIEMPO LIBRE

Se prevé una evolución positiva en el sector de calzado diseñado para actividades de ocio al aire libre como bicicleta, camping, escalada y actividades similares.

Se considera asimismo que el calzado de ocio a base de piel, que ya cuenta con una alta demanda en Suiza, continúe creciendo.

## 2. PRODUCCIÓN LOCAL

La producción local está en declive, pero en determinados nichos de mercado es muy competitiva. La industria del calzado en Suiza está en claro retroceso como en la mayoría de países occidentales. Desde los años 60, la rama perdió un 80% de sus empleos, que ascienden actualmente a 2.300. La producción es relativamente difusa sobre el conjunto del territorio; sin embargo, el Tesino se confirma progresivamente como un lugar de producción esencial debido a salarios atractivos y a una importante mano de obra extranjera cualificada. En 2004, concentraba a un tercio de los empleos del sector.

Actualmente existen menos de 10 fabricantes en Suiza (20 en 1998), con tres protagonistas esenciales: Bally, Raichle Boots AG y Navyboot.

**Bally:** un 80% de la producción de zapatos de Bally se fabrican en Caslano (Cantón del Tesino), donde tiene la central esta empresa. El resto, esencialmente en Italia. La sociedad americana "Texas Pacific Group" es propietaria del grupo desde 1998. TPG efectuó una drástica política de reestructuración (número de empresas reducido de 40 a 10 en Suiza y de 310 a 210 en el mundo) y centró al mismo tiempo la marca sobre su oficio tradicional: el zapato. Vende calzado de gama alta para hombre, mujer y niño, así como zapatos de vestir de diario, accesorios y ropa. Ha ido incrementando su reputación a nivel mundial en los últimos años

**Navyboot:** creada a principios de los años 90, la sociedad Navyboot fabrica cada año alrededor de 150.000 pares de zapatos. La mitad de ellos los realiza la sociedad Benelli en el Tesino, el resto procede de Italia. En 2004, el grupo obtuvo un volumen de negocios global (calzados y accesorios de moda) estimado en 26 millones de euros, calculado como la suma de lo obtenido por sus propias empresas y de lo conseguido a través de derechos vinculados a las licencias concedidas en el país. Vende zapatos de vestir y accesorios para hombres, zapatos de mujer de vestir, bolsos de piel y una colección básica de ropa.

**Raichle Boots AG:** Vende zapatos de trabajo, de esquí y senderismo

Otra de las empresas con éxito sería **Fretz Men AG:** con una cifra de ventas de 20 millones de euros y 80 empleados. Su producto básico son zapatos de caballero a bajo precio.

En el 2003, la distribución de la producción de calzado en Suiza era la siguiente: calzado de hombre 67,5%, calzado de mujer 28,18% y calzado infantil 4,32%. Más del 60% fue destinado a la exportación.

## **EL MERCADO DE CALZADO EN SUIZA**

---

La industria del calzado suizo tiene una larga tradición de productos de calidad. Se ha concentrado tradicionalmente en calzado de gama alta y en determinados nichos de mercado tales como calzado de vestir, de esquí y botas de senderismo.

En los últimos tiempos, debido a los altos costes de producción y laborales en Suiza, la producción suiza ha ido perdiendo cuota de mercado, que a su vez ha ido ganando el calzado de importación (fundamentalmente en categorías de bajo precio). Sin embargo, gracias a la especialización de la industria suiza en determinados nichos de mercado, se espera una mejoría en los próximos años. Más de la mitad del calzado importado era calzado de piel.

## EL MERCADO DE CALZADO EN SUIZA

### 3. IMPORTACIONES

En este punto se presentan los principales socios exportadores e importadores de Suiza en lo que se refiere a calzado. Se enumeran los primeros diez socios en cuanto al valor de exportaciones e importaciones de los capítulos 6401, 6402, 6403, 6404 y 6405 del sistema armonizado y de las partidas bajo este capítulo consideradas en este trabajo. En 2005 se especifica asimismo para cada caso la cuota que representan los intercambios con cada país listado respecto al total respectivo.

Importaciones de Suiza (en mill. CHF)							
País	Variación (%)	Cuota Mercado 2005	2005	2004	2003	2002	2001
Italia	-24,76	33,83	350,00	355,32	382,00	394,03	465,21
Alemania	-2,49	20,42	211,30	206,46	204,61	212,72	216,70
China	80,21	11,54	119,38	99,21	80,99	73,03	66,25
Francia	-6,19	8,05	83,32	81,68	84,65	84,79	88,81
Vietnam	11,35	5,65	58,49	60,57	60,13	54,20	52,53
Austria	-15,71	4,41	45,58	46,05	39,88	47,46	54,03
<b>España</b>	<b>-4,83</b>	<b>2,74</b>	<b>28,33</b>	<b>28,08</b>	<b>30,12</b>	<b>29,15</b>	<b>29,77</b>
Países Bajos	0,16	1,94	20,08	17,40	14,14	12,42	20,04
Portugal	-8,89	1,46	15,10	17,18	16,06	15,54	16,57
Indonesia	-44,09	1,40	14,51	15,13	16,88	21,36	25,95
<b>TOTAL TOP 10</b>	<b>-8,67</b>	<b>91,45</b>	<b>946,11</b>	<b>927,09</b>	<b>929,46</b>	<b>944,70</b>	<b>1.035,92</b>
RESTO	4,39	8,55	88,48	86,89	86,13	95,37	84,76
<b>Total</b>	<b>-7,68</b>	<b>100,00</b>	<b>1.034,59</b>	<b>1.013,93</b>	<b>1.015,59</b>	<b>1.040,07</b>	<b>1.120,63</b>

Los países originarios de la mayor parte las importaciones suizas de bienes recogidos en los capítulos 6401, 6402, 6403, 6404 y 6405 son: Italia (con el 33,8% del total del mercado), Alemania (20,4% del total importado), China (11,5%), Francia (8,1%), Vietnam (5,7%), Austria (4,4%), España (2,7%), Países Bajos (1,9%), Portugal (1,5%) e Indonesia (1,4%).

Respecto al destino de las **exportaciones** suizas se vuelven a repetir algunos de los mismos socios entre las primeras posiciones: Alemania (14,9%), Austria (10,6%), Italia (6,4%), Francia (4,4%) y España (3,7%). Pero además se le suman nuevos países como: Reino Unido (10,1%), USA (9%), Hong Kong (8%), Japón (5,8%), Korea del Sur (3,3%).

## EL MERCADO DE CALZADO EN SUIZA

Exportaciones suizas (mill. CHF)							
País	Variación (%)	Cuota mercado 2005	2005	2004	2003	2002	2001
Alemania	24,71	14,9	24,71	22,80	23,32	26,52	31,60
Austria	17,55	10,6	17,55	14,95	16,03	15,53	17,63
Reino Unido	16,76	10,1	16,76	15,10	18,93	31,70	35,47
U.S.A.	15,01	9,0	15,01	8,04	9,21	10,31	29,28
Hong Kong	13,22	8,0	13,22	12,36	13,25	15,11	16,69
Italia	10,54	6,4	10,54	7,98	10,08	9,57	8,84
Japon	9,65	5,8	9,65	9,24	11,66	12,78	12,90
Francia	7,24	4,4	7,24	5,71	7,34	8,61	15,00
<b>España</b>	<b>6,18</b>	<b>3,7</b>	<b>6,18</b>	<b>4,76</b>	<b>4,17</b>	<b>4,06</b>	<b>4,57</b>
Korea del Sur	5,44	3,3	5,44	4,16	3,70	4,41	4,26
<b>TOTAL TOP 10</b>	<b>126,30</b>	<b>76,2</b>	<b>126,30</b>	<b>105,11</b>	<b>117,69</b>	<b>138,60</b>	<b>176,25</b>
RESTO	39,54	23,8	39,54	30,66	30,43	37,46	47,13
<b>Total</b>	<b>165,83</b>	<b>100,0</b>	<b>165,83</b>	<b>135,77</b>	<b>148,12</b>	<b>176,05</b>	<b>223,38</b>

De nuevo una gran parte los intercambios efectuados es con miembros de la UE, a los que se suman varios países asiáticos y Estados Unidos.

En 2005 España ocupó el puesto 7º entre los proveedores de productos comprendidos en los capítulos 6401, 6402, 6403, 6404 y 6405 del Sistema Armonizado con 28.332.837 CHF, alcanzando un 2,7% del total de las importaciones suizas de estos productos. Respecto a las exportaciones suizas España ocupó el 9º puesto entre los países destinatarios, abarcando un 3,7% (6.179.926 CHF) del total de exportaciones de productos comprendidos en los capítulos 6401, 6402, 6403, 6404 y 6405 del sistema armonizado.

6401	País	CHF	Cuota	6401	País	CHF	Cuota
IMPORT	Total	8.562.786	100,00	EXPORT	Total	726.073	100,00
	Italia	2.510.672	29,32	<b>1</b>	<b>España</b>	<b>228.377</b>	<b>31,45</b>
	Alemania	1.542.546	18,01		Alemania	191.851	26,42
	Francia	1.213.289	14,17		Austria	113.966	15,70
	Países Bajos	1.035.773	12,10		Rep. Checa	60.320	8,31
	Bélgica	498.455	5,82		Francia	58.638	8,08
	Reino Unido	426.561	4,98		Reino Unido	29.958	4,13
	China	371.441	4,34		Italia	14.262	1,96
	Rumania	183.784	2,15		Brasil	5.423	0,75
	Malasia	177.828	2,08		Rumania	4.403	0,61
	Portugal	172.671	2,02		Sudáfrica	4.000	0,55
	...	...	...				
<b>17</b>	<b>España</b>	<b>10.477</b>	<b>0,12</b>				

España ocupó en 2005 el 17º puesto entre los proveedores de productos de la partida 6401 a Suiza, con 10.477 CHF, alcanzando un 0,12% del total de las importaciones suizas de estos productos. En cuanto a las exportaciones suizas, España ocupó el 1º puesto entre los países destinatarios, abarcando un 31,45% con 228.377 CHF del total de exportaciones de productos comprendidos en la partida 6401.

## EL MERCADO DE CALZADO EN SUIZA

6402	País	CHF	Cuota
IMPORT	Total	146.865.833	100,00
	China	34.714.806	23,64
	Italia	33.556.802	22,85
	Alemania	21.736.796	14,80
	Francia	19.408.848	13,22
	Vietnam	14.985.303	10,20
	Austria	7.140.996	4,86
	Países Bajos	2.092.770	1,42
	Bélgica	1.760.933	1,20
	Indonesia	1.747.829	1,19
	Rep. Checa	1.633.974	1,11
<b>11</b>	<b>España</b>	<b>1.163.380</b>	<b>0,79</b>

6402	País	CHF	Cuota
EXPORT	Total	2.846.975	100,00
	Austria	671.920	23,60
	Rep. Checa	589.704	20,71
	Francia	214.647	7,54
	Korea del Sur	181.921	6,39
	China	139.031	4,88
	Australia	133.953	4,71
	Alemania	132.176	4,64
<b>8</b>	<b>España</b>	<b>109.327</b>	<b>3,84</b>
	Países Bajos	104.373	3,67
	Japón	62.669	2,20

En cambio, España ocupó en 2005 el 11º puesto entre los proveedores de productos de la partida 6402 a Suiza, con 1.163.380 CHF, alcanzando un 0,79% del total de las importaciones suizas de estos productos. Las exportaciones suizas demuestran que España ocupó el 8º puesto entre los países destinatarios, abarcando un 3,84% con 109.327 CHF del total de exportaciones de productos comprendidos en la partida 6402.

6403	País	CHF	Cuota
IMPORT	Total	749.919.263	100,00
	Italia	290.924.043	38,79
	Alemania	158.187.447	21,09
	China	54.519.709	7,27
	Francia	48.668.643	6,49
	Austria	34.087.962	4,55
	Vietnam	33.612.609	4,48
<b>7</b>	<b>España</b>	<b>25.271.330</b>	<b>3,37</b>
	Países Bajos	14.642.395	1,95
	Portugal	14.091.432	1,88
	Indonesia	9.876.577	1,32

6403	País	CHF	Cuota
EXPORT	Total	152.064.846	100,00
	Alemania	23.212.157	15,26
	Austria	16.281.156	10,71
	Reino Unido	15.636.025	10,28
	U.S.A.	14.351.789	9,44
	Hong Kong	11.952.631	7,86
	Italia	9.553.698	6,28
	Japón	9.197.362	6,05
	Francia	6.418.672	4,22
<b>9</b>	<b>España</b>	<b>5.450.288</b>	<b>3,58</b>
	Korea del Sur	4.674.196	3,07

Además, España ocupó el 7º puesto entre los proveedores de productos de la partida 6403 a Suiza, con 25.271.330 CHF, alcanzando un 3,37% del total de las importaciones suizas de estos productos. En las exportaciones suizas, España ocupó el 9º puesto entre los países destinatarios, abarcando un 3,58% con 5.450.288 CHF del total de exportaciones de productos comprendidos en la partida 6403.

6404	País	CHF	Cuota
IMPORT	Total	117.636.065	100,00
	China	27.570.188	23,44
	Alemania	27.279.594	23,19
	Italia	21.119.864	17,95
	Francia	12.555.155	10,67
	Vietnam	9.826.148	8,35
	Austria	3.578.990	3,04
	Indonesia	2.875.875	2,44
	Países Bajos	1.675.545	1,42
<b>9</b>	<b>España</b>	<b>1.551.242</b>	<b>1,32</b>
	Tailandia	1.489.913	1,27

6404	País	CHF	Cuota
EXPORT	Total	9.417.911	100,00
	Hong Kong	1.223.156	12,99
	Alemania	1.100.258	11,68
	Reino Unido	1.015.095	10,78
	Italia	870.104	9,24
	Korea del Sur	565.859	6,01
	U.S.A.	530.458	5,63
	Austria	451.497	4,79
	Australia	443.653	4,71
	Japón	377.583	4,01
<b>10</b>	<b>España</b>	<b>353.725</b>	<b>3,76</b>

## EL MERCADO DE CALZADO EN SUIZA

España ocupó el 9º puesto entre los proveedores de productos de la partida 6404 a Suiza, con 1.551.242 CHF, alcanzando un 1,32% del total de las importaciones suizas de estos productos. Respecto a las exportaciones suizas, España ocupó el 10º puesto entre los países destinatarios, abarcando un 3,76% con 353.725 CHF del total de exportaciones de productos comprendidos en la partida 6404.

6405	País	CHF	Cuota	6405	País	CHF	Cuota
IMPORT	Total	11.605.629	100,00	EXPORT	Total	778.665	100,00
	Alemania	2.558.597	22,05		Francia	219.824	28,23
	China	2.208.072	19,03		U.S.A.	112.393	14,43
	Italia	1.892.400	16,31		Alemania	78.414	10,07
	Francia	1.470.214	12,67		Italia	76.200	9,79
	Austria	688.231	5,93		Reino Unido	54.412	6,99
	Países Bajos	629.735	5,43	<b>6</b>	<b>España</b>	<b>38.209</b>	<b>4,91</b>
<b>7</b>	<b>España</b>	<b>336.408</b>	<b>2,90</b>		Austria	35.347	4,54
	U.S.A.	318.111	2,74		Países Bajos	27.756	3,56
	Portugal	247.829	2,14		Rep. Checa	24.154	3,10
	Reino Unido	176.171	1,52		Emiratos Árab.	20.453	2,63

Cabe destacar que España ocupó el 7º puesto entre los proveedores de productos de la partida 6405 a Suiza, con 336.408 CHF, alcanzando un 2,90% del total de las importaciones suizas de estos productos. En lo referente a las exportaciones suizas, España ocupó el 6º puesto entre los países destinatarios, abarcando un 4,91% con 38.209 CHF del total de exportaciones de productos comprendidos en la partida 6405.

Fuente: Swissimpex

# IV. ANÁLISIS CUALITATIVO DE LA DEMANDA

El calzado de origen italiano es particularmente demandado en Suiza, y es por su calidad y diseño. Los consumidores que busquen las últimas tendencias en zapatos buscarán en general calzado italiano. Las principales marcas italianas en Suiza son: Ferragamo, Bruno Magli, Prada y Todds.

Si bien la media de pares de zapatos comprados al año en Suiza es muy alta, el consumidor medio no está preparado para gastarse mucho dinero en zapatos, puesto que el calzado es considerado muy a menudo más como una necesidad que como un complemento de moda. Excepto para el calzado, se presta atención al resto de la vestimenta, puesto que ésta se considera un símbolo de status social. Es por ello por lo que se piensa que, en algunos años, el calzado se equipará en este sentido al resto del guardarropa.

En cuanto al calzado deportivo, puede hablarse de dos sectores diferentes. El primero de ellos es el mercado de calzado de bajo precio destinado a masas, que se caracteriza por precios muy cercanos entre sí y por la existencia de numerosas ofertas especiales. El prototipo de consumidor de este calzado es el que viste zapato deportivo en su tiempo libre y cuyo criterio principal es el atractivo precio del calzado, y no tanto la calidad o funcionalidad de éste. El segundo sector está compuesto por consumidores que se diferencian de los primeros en que necesitan de un calzado especial para una actividad deportiva específica. Los principales criterios de compra son en este caso la funcionalidad del producto, un buen consejo profesional del personal de venta y una buena selección de productos en la tienda.

Los compradores cuya edad se sitúa entre los 25 y 50 años pueden considerarse el grupo más importantes de compradores en Suiza, puesto que son los que más dinero tienen para gastar. Los adolescentes entre 12 y 18 años cada vez siguen más la moda, y prestan cada vez más atención a la marca, por lo que también pueden considerarse un grupo importante de consumidores.

## EL MERCADO DE CALZADO EN SUIZA

---

A pesar de verse afectado por un clima de consumo globalmente sombrío (dificultades coyunturales, subida del coste de la vida, empobrecimiento de una franja de la población), el mercado suizo registró en 2004 unas ventas de 40 millones en pares de zapatos. Esta cifra es relativa, habida cuenta del auge en las ventas de los zapatos de deporte que interfieren a menudo en las estadísticas (en particular, las "sneakers"). En términos monetarios, el mercado debería progresar ligeramente y crecer hasta los 1.400 millones de euros en 2005.

Sin embargo, en 15 años, el mercado se ha reducido mucho, ya que el consumidor suizo que compraba por término medio 5,9 pares al año en 1994, actualmente no compra más que 4,6 pares. El consumo está siempre dominado por las compras femeninas: sobre los 40 millones de pares vendidos en 2004, 25 millones eran compras femeninas, 12 millones masculinas, el saldo restante corresponde a los zapatos niño.

En cuanto al posicionamiento, aunque Suiza sigue siendo un mercado esencial para la gama alta, el sector no escapa a la presión sobre los precios. Como demuestra el 80% de las ventas de zapatos vendidos, que tienen un precio inferior a los 90 CHF (59 euros).

Consecuencia de la desaparición progresiva de los fabricantes locales, el mercado es muy importador (el 90% del mercado está cubierto por las importaciones). Italia es el primer proveedor (33,8% de las importaciones) seguida de Alemania (20,4 %) y de China (11,5 %). Estas posiciones están en claro retroceso, consecuencia del incremento de las importaciones asiáticas.

Hábitos de consumo:

Suiza y sus habitantes constituyen consumidores complejos. Contrariamente a las ideas ampliamente extendidas, la Confederación Helvética es un país de tradición de "hard discount", muy influido por su vecino germánico. El consumidor suizo es a menudo imprevisible en sus comportamientos de compra y no considera un problema el comprar en una tienda de lujo y frecuentar almacenes de descuento a la vez. El perfil del típico consumidor suizo durante mucho tiempo: conocidos conservadores, preocupados por la relación calidad-precio y racionales en sus actos de compra (pocas compras emocionales), está desapareciendo poco a poco, en particular, en las zonas urbanas. El mercado del calzado no se escapa a estas tendencias.

En este contexto, es siempre útil saber las especificidades regionales que perduran, aunque se reduzcan con la apertura cada vez más importante del país, según los gustos y prácticas de vida que difieren de una zona lingüística a otra:

- La Suiza francófona (de lengua francesa) representa menos de un 20% de la demanda. Mercado con un dinamismo comercial muy fuerte sobre las aglomeraciones de Lausana y Ginebra.
- La Suiza germanófona (lengua alemana) representa cerca de un 80% de la demanda. Mercado influido sobre todo por Alemania y muy sensible a los productos, debiendo buscar un equilibrio exacto entre lujo y comodidad. Por otra parte, para vender en esta zona se requiere tener en cuenta las especificidades vinculadas a la morfología local, especialmente en la moda femenina.
- La Suiza de Tesino (lengua italiana) representa menos de un 10%. Mercado muy próximo a Italia.

## **V • PRECIOS Y SU FORMACIÓN**

La obtención de información sobre la participación en el coste total del producto de cada eslabón de la cadena productiva es difícil de conseguir debido a las diferentes estructuras de costes de las empresas del sector, en función del tipo de producto fabricado, publico objetivo y tamaño de la empresa.

Cabe destacar que tanto la política de tráfico europea como la suiza han aumentado los gastos de transporte. La LSVA y los peajes alemanes estiman una subida de alrededor de un 15% en 2005, que repercutirá directamente en los consumidores finales.

Las formas de pago son las habituales en los países de la UE. No es corriente la utilización del crédito documentario.

## VI. PERCEPCIÓN DEL PRODUCTO ESPAÑOL

El mercado de muy alta calidad-lujo se identifica en este país con zapatos de marca conocida (por ejemplo Bally) o zapatos italianos de segmento muy alto. El cliente suizo suele ser reacio a pagar un precio elevado por un producto que carezca de imagen de alta calidad cuando puede encontrar por el mismo precio zapatos que tengan fama e imagen reconocida.

El calzado español tiene una buena imagen entre los profesionales y se comenta que aunque tradicionalmente ha existido una deficiencia en su diseño, poco a poco, está empezando a ser superada, por lo que numerosos importadores del sector creen que tiene buenas posibilidades en el futuro. Sin embargo, el consumidor desconoce con frecuencia el zapato español, ya que las importaciones del mismo todavía son relativamente reducidas.

En el mercado de baja calidad existe una fuerte competencia del calzado procedente de Asia dado que tiene un coste de producción mucho menor.

# VII. DISTRIBUCIÓN

La distribución está en fase de concentración. Con 1.500 puntos de venta en 2004, el sector de la distribución continuó relativamente estable. Sin embargo, el fenómeno de concentración adoptado desde hace algunos años, aún se hizo más patente. Un número cada vez mayor de grandes almacenes pertenece a los 5 líderes del sector (Top Five), que representan un 45% del mercado. Conviene, sin embargo, destacar que el sector (y, en particular, las pequeñas empresas independientes) sufre menos globalmente que el de la confección, esencialmente porque el concepto de "consejo y servicio" es aún más fuerte.

Como claro ejemplo del movimiento de concentración actual, el líder local Charles Vögele integrará a partir de este año las 12 filiales de la sociedad Maikler AG. Hay que señalar que un 35% del mercado todavía es controlado por distribuidores independientes constituidos en, como máximo, de uno a cuatro puntos de venta y que son a menudo los interlocutores privilegiados de la clientela mayor de 45 años.

Los principales distribuidores en Suiza son los siguientes (Top 5):

	Cifra de negocios	Punto de Vta
	(Mio. CHF)	
1. Charles Vögele	370	274
2. Dosenbach-Ochsner	320	210
3. Migros	80	90
4. Bata	75	62
5. La Halle	44	45
Otros:		
Pasito		20
Reno-schuhe		27
Get-in		28
Gama alta, lujo		
Navyboot		35
Bally		10

En Suiza está muy extendida en este sector la figura de las centrales de compra. Tres de ellas (ESGE, EVUS y ZUSA) actúan sólo para sus miembros. Estas centrales se ponen en contacto con fabricantes de calzado de todo el mundo y seleccionan algunos de sus modelos

## **EL MERCADO DE CALZADO EN SUIZA**

---

para posteriormente presentarlos a sus miembros en colecciones conjuntas en determinados días. En los días de compra no expone ningún fabricante de forma individualizada sino que la propia central expone la selección de su colección estableciéndola en la forma que considera oportuno y, generalmente, mezclando las distintas marcas de un mismo tipo de calzado. En estos días, los minoristas visitan las instalaciones de las centrales para ver el surtido muestrario y, en el supuesto de que lo consideren oportuno, realizan pedidos a dicha central de los modelos que desean.

La central de compras actúa en este sentido de intermediario. De esta manera, concluidos los días de compras, transmite los pedidos de las cantidades y modelos solicitados por todos los detallistas a cada uno de los fabricantes que tenían modelos expuestos de sus colecciones. En cualquier caso, la facturación de la mercancía se suele hacer también a través de estas centrales. Con anterioridad a estos pedidos, la propia central no realiza ninguna compra al fabricante, sino que únicamente coge sus muestras y sólo concreta sus pedidos de forma centralizada en nombre de los minoristas miembros interesados una vez han concluido los días de compra. Con esta centralización de pedidos, consiguen por una parte obtener mejores condiciones de pago que si se desarrollaran de forma individual (descuentos por volumen, fechas de entrega...), y por otra alcanzar posibles pedidos mínimos que pueda exigir un fabricante y que un pequeño detallista quizá no podría alcanzar de forma individual.

Las centrales de compra más importantes son las siguientes:

### **EVUS Partner AG**

Hermetschloostr.77

CH-8010 Zürich ZH

Tel. 0041 1 - 439 99 11

Fax 0041 1 - 432 61 31

E-mail: [info@evus.ch](mailto:info@evus.ch)

Web: [www.evus.ch](http://www.evus.ch)

### **ESGE GARANT AG**

Pfadackerstr. 9

CH-8957 Spreitenbach AG

Tel. 0041 56 - 418 17 17

Fax 0041 56 - 418 17 22

E-Mail: [info@esgegarant.ch](mailto:info@esgegarant.ch)

Web: [www.esgegarant.ch](http://www.esgegarant.ch)

### **ZUSA**

Einkaufsvereinigung unabhängiger Schuhhändler

## **EL MERCADO DE CALZADO EN SUIZA**

---

Bahnhofstrasse 24

Postfach 28

5506 Mägenwil

Tel. 0041 62 887 44 80

Fax. 0041 62 887 44 89

E-Mail: [zusa@bluewin.ch](mailto:zusa@bluewin.ch)

Además, En agosto de 2003 fue creado, el **Fashion Order Mall -fom-** de Spreitenbach (cantón de Zurich), centro de exposición y de compras para profesionales del sector del calzado, deporte y artículos de cuero. En dicho centro exponen sus colecciones de manera permanente unas 50 empresas del sector. El centro ofrece además la posibilidad de alquilar espacios para la organización de exposiciones y eventos especiales así como alquiler de oficinas y locales para los representantes de esta industria. Por otra parte, el centro facilita las compras de los minoristas del sector, que pueden informarse sobre las tendencias y novedades de las colecciones futuras y efectuar sus compras individualmente y en un mismo lugar. Sus señas de contacto son:

### **F O M Fashion Order Mall**

Hr. Rudolf A. Itchner, presidente

Pfadackerstrasse 7

CH-8957 Spreitenbach

Tel. 0041 56 410 24 36

Fax 0041 56 410 24 37

[www.fashionordermall.ch](http://www.fashionordermall.ch)

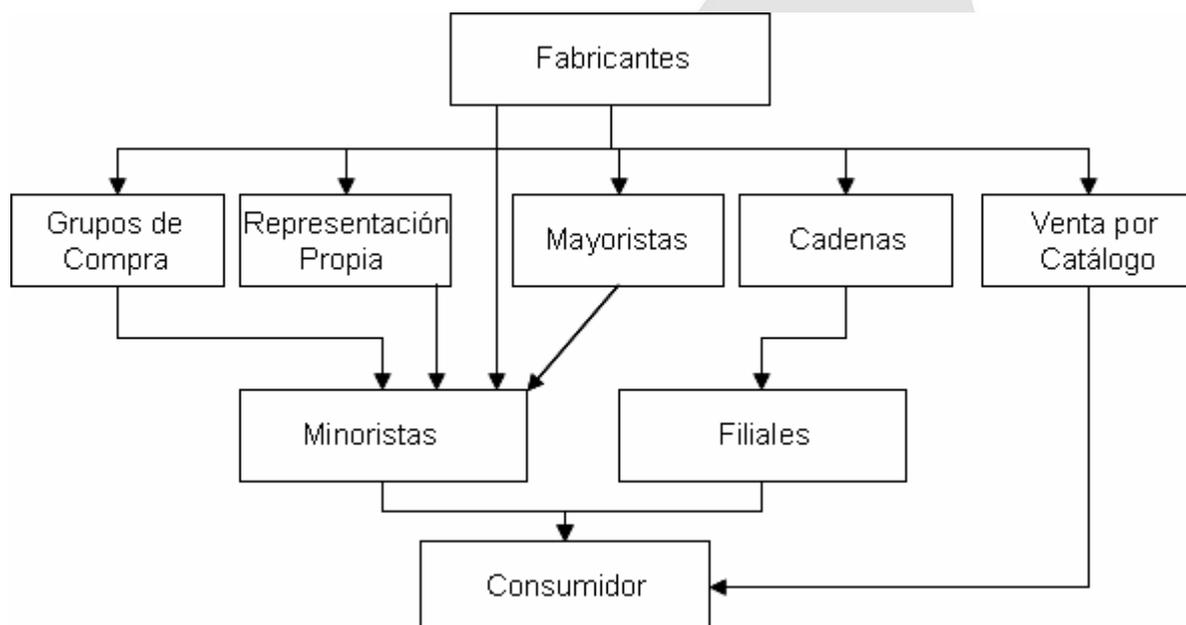
En Suiza las tradicionales tiendas de zapatos distribuyen aproximadamente 70% del total de calzado vendido. Estas tiendas varían desde boutiques para zapatos de mujer de última moda, hasta tiendas que ofrecen zapatos para toda la familia y tiendas especializadas en calzado deportivo. El resto del mercado se vende a través de departamentos de grandes tiendas, minoristas de productos deportivos y de supermercados. La competitividad entre distribuidores de calzado es considerable. Los cinco mayores distribuidores en Suiza son Ochsner-Dosenbach, Bata, Bally, Voegele y Walder, y en conjunto acaparan la mitad del mercado del calzado en Suiza.

Cada vez se están expandiendo más los discounters extranjeros que ofrecen calzado barato. La cadena alemana “Reno”, por ejemplo, que opera mediante grandes tiendas localizadas en zonas baratas en los suburbios urbanos o zonas industriales. Las tiendas están mínimamente amuebladas y ofrecen poca o ninguna asistencia de personal, pero atraen a clientes con precios extremadamente baratos y ofertas especiales. Un concepto similar opera en Suiza francesa por la cadena francesa “Chaussure André”. Este

## EL MERCADO DE CALZADO EN SUIZA

desarrollo de grandes discounters ha provocado que pequeños distribuidores y menores cadenas de distribución se concentren en productos nicho, marcas conocidas y calzado de calidad que generalmente no es ofrecido por los discounters.

A pesar de todo, el método más común de penetración en el mercado suizo es a través de una empresa local que actúe como agente o representante.



Por otro lado, las formas de penetración a este mercado son las siguientes:

### Grupos de compra

Estos grupos de compras surgen de la unión de pequeños comerciantes o minoristas y tienen la finalidad de tener mayor poder negociador y lograr así mejores condiciones de compra. Por ejemplo, existen minoristas que por separado no podrían adquirir determinado calzado al no alcanzar el pedido mínimo (en pares de zapatos) exigido por los fabricantes o mayoristas y, sin embargo, al pertenecer a un grupo de compra no se plantean estos problemas.

El grupo de compra, es decir, las personas encargadas de su administración, eligen independientemente las colecciones-muestrario, organizan la exposición de éstas en exclusiva para sus miembros, reciben los pedidos y los tramitan de manera centralizada y, por último, se ocupan de todo lo referente al pago y distribución en Suiza de los mismos.

En algunas ocasiones estas centrales de compra pertenecen a un grupo internacional (como es el caso de ESGE GARANT, que es subsidiaria de la empresa alemana). La subsidiaria suiza tiene total autonomía para escoger los muestrarios que quiere exponer en sus colecciones, pero a veces aprovecha las sinergias no sólo en la elección de muestrarios sino también en cuestiones como importación, realizando las compras a proveedores extranjeros conjuntamente con la matriz del grupo.

## **EL MERCADO DE CALZADO EN SUIZA**

---

### **Representantes**

Pueden llevar la representación en exclusiva de una marca o conjuntamente de varias marcas y diferentes tipos de calzado. Suelen acudir a muestras como las ferias del FOM, lo cual les facilita su trabajo. No compran en firme el calzado para después venderlo sino que simplemente tienen la condición de vendedores. Este tipo de figura suele estar recomendado en los dos segmentos extremos del mercado (baja calidad y altísima calidad-lujo), ya que el calzado de calidad media-alta suele utilizar la venta directamente del fabricante al minorista. La razón es que, debido a los elevados márgenes comerciales, un zapato de tipo medio-alto no puede soportar los márgenes de un fabricante, un representante y un minorista y salir con un precio que sea competitivo y que sitúe al zapato en el segmento que le corresponde. Estos márgenes harían que un calzado de tipo medio-alto se encontrara en un comercio minorista a un precio demasiado cercano a los de lujo. A pesar de que el factor precio del producto es también fundamental en el mercado de zapatos de baja calidad, es frecuente la participación de representantes en la cadena de distribución.

### **Mayoristas**

Al igual que lo comentado en el apartado anterior, éstos existen fundamentalmente en el mercado de baja calidad pero no suelen trabajar el de tipo medio o incluso el de lujo por el alto precio que tendría un mantenimiento de stocks.

### **Cadenas**

Las principales cadenas de zapatos, de grandes almacenes o incluso supermercados e hipermercados suelen tener un departamento de zapatos que normalmente adquiere los mismos como si de un detallista se tratara. En este aspecto algunos de ellos realizan sus compras a representantes o agentes del país aunque en la mayoría de los casos son ellos mismos los visitantes de las ferias no sólo en Suiza sino también en el extranjero (Alemania e Italia principalmente). Su poder de compra es mayor que el de un detallista ordinario por lo que fundamentalmente se abastecen directamente del fabricante.

### **Venta por Catálogo**

El porcentaje de mercado de la venta por catálogo de calzado en Suiza es bastante reducido (según distintas fuentes entre un 2 y un 3%), y está dirigido fundamentalmente (con algunas excepciones) a calzado que busca competir con el factor precio en los segmentos más bajos.

# VIII. CONDICIONES DE ACCESO AL MERCADO

El calzado procedente de España, con certificado de origen de la mercancía, está exento de tasas arancelarias. La TVA, equivalente a nuestro IVA, es del 7,6 %.

No existe una legislación específica para estos productos en Suiza, si bien su fabricación, importación o comercialización deberá cumplir las normas indicadas en la Ley y la ordenanza siguientes:

La **Ordenanza de 1 de Marzo de 1995 sobre los objetos de uso corriente (OUs)**, o en francés, la “Ordonnance du 1er mars 1995 sur les objets usuels (OUs)”, que se puede encontrar en la siguiente página web: <http://www.admin.ch/ch/f/gg/cr/1995/19950036.html> en la versión RO20052695.

La **Ley federal de 9 de Octubre de 1992 sobre los productos alimentarios y los objetos de uso corriente**, que en francés aparece bajo el nombre “Loi fédérale du 9 octobre 1992 sur les denrées alimentaires et les objets usuels (Loi sur les denrées alimentaires, LDAI)”, en la página: [http://www.admin.ch/ch/f/rs/c817\\_0.html](http://www.admin.ch/ch/f/rs/c817_0.html)

La aplicación de esta ley se extiende a la fabricación, tratamiento, almacenamiento, transporte y distribución de productos alimentarios y objetos de uso corriente, así como a la designación, publicidad, importación, tránsito y exportación de éstos

Además de la Ordenanza y Ley mencionadas puede ser de aplicación, en su caso, la **Ordenanza del 9 de junio de 1986 sobre las sustancias peligrosas para el medio ambiente** o “Ordonnance du 9 juin 1986 sur les substances dangereuses pour l' environnement (O sur les substances, Osubst)” en la página web de la página de la Administración Suiza en la siguiente dirección:

<http://www.admin.ch/ch/f/gg/cr/1986/19860123.html>. La última versión es la que corresponde al Código RO20044037. En la última ordenanza mencionada se indican las sustancias, aditivos o componentes prohibidos de uso en Suiza.

En la página 2 de dicha Ordenanza, en el apartado “Section 2: Definitions” se estipula que la Ordenanza es de aplicación para “toda sustancia, producto, objeto, o producto secundario de consumo o uso corriente, fabricado de manera industrial o artesanal, al que se le haya dado una forma y que haya sido tratado con sustancias o productos (o que los

## **EL MERCADO DE CALZADO EN SUIZA**

---

contenga como componente) y que por sus propiedades químicas pueda ocasionar un efecto biológico directo o indirecto”.

En el anexo 3, página 45 “Prescriptions complémentaires pour certaines substances defines”, en “Section 2: Dispositions transitoires et entrée en vigueur”, la parte de “Composés organiques halogénés” de dicha Ordenanza: se estipula que los textiles y artículos de cuero que contengan sustancias según el capítulo 3, no podrán ser importados a Suiza.

Para visualizar e imprimir el texto completo de las ordenanzas mencionadas deberán seleccionar la opción PDF al final de la página principal.

Se puede consultar las listas (1, 2 y 3) de las sustancias consideradas tóxicas en Suiza, en la página de Internet: <http://igs.naz.ch/tox/fr/index.html>. La información está disponible en francés, alemán o inglés. Para las sustancias que no estén mencionadas en las listas indicadas se deberá hacer una solicitud de clasificación y autorización por parte de las autoridades suizas.

# IX. ANEXOS

## 1. EMPRESAS

Existen en las bases de datos de la Oficina Comercial los siguientes listados relacionados con este sector:

- Listado de comerciantes suizos de calzado
- Lista de miembros de la Asociación suiza de venta por correspondencia
- No existe ningún repertorio de agentes comerciales clasificados por sector de actividad. No obstante lo anterior, adjunto remitimos un listado con las señas de las asociaciones suizas de agentes y representantes. Dichas asociaciones no facilitan los listados de sus miembros, y recomiendan la inserción de anuncios en sus publicaciones, previo pago de las tarifas establecidas para entrar en contacto con sus asociados, si bien una inserción en dichos medios no garantiza que reciba respuestas positivas de agentes interesados.
- Listado de las centrales de compra de grandes almacenes y supermercados de este país
- Listado de fabricantes suizos de calzado de señora y caballero
- Listado de fabricantes suizos de calzado deportivo
- Listado de importadores, mayoristas y fabricantes de calzado ortopédico y complementos
- Listado de importadores de calzado profesional de seguridad
- Listado de los principales compradores de calzado de este país

## 2. FERIAS

En Suiza no existen ferias monográficas de calzado. El centro de compras FOM de Spreitenbach (indicado más arriba) organiza días de compra y de exposición. La lista de Oficina Económica y Comercial de la Embajada de España en Berna

## **EL MERCADO DE CALZADO EN SUIZA**

---

las próximas manifestaciones puede consultarse en la página:  
<http://www.fashionordermall.ch/html/events.html>

Otras ferias de interés:

### **BESPO**

Salon Professionnel du Sport et de la Mode

(Salón profesional del deporte y de la moda)

Lugar: Berna, BEA bern expo

Temas: Equipamiento, ropa deportiva, calzado y servicios

Importancia: feria nacional

Próximias fechas 20.08. - 23.08.2006

Superficie: 15.000 m<sup>2</sup>

Nº de expositores: 170

Nº de visitantes: 6.000

Acepta empresas extranjeras

Salón para profesionales

### **Organización de la Feria**

BESPO

Pestalozzistrasse 2

Postfach 1764

9001 St. Gallen

Telf: 0041 71 225 40 52

Telefax: 0041 71 225 40 55

E-Mail: [swisspo@spaf-org.ch](mailto:swisspo@spaf-org.ch)

URL: [www.sportbiz.ch](http://www.sportbiz.ch)

### **SWISSPO**

Salon Professionnel Suisse des Articles et Vêtements de Sport

(Salón profesional suizo de artículos y prendas de vestir deportivas)

Lugar: Zürich Messe Zürich

Tema: ropa, deporte, textiles y calzado, accesorios

Importancia: Feria nacional

## **EL MERCADO DE CALZADO EN SUIZA**

---

Fechas: 26.02.2006 - 28.02.2006

Superficie: 11129 m<sup>2</sup>

Expositores: 207

Aceptan empresas extranjeras

Nº de visitantes: 6000

Feria para profesionales del sector

### **Organización de la feria**

SWISSPO

Pestalozzistrasse 2

Postfach 1764

9001 St. Gallen

Telf: 0041 71 225 40 52

Telefax: 0041 71 225 40 55

E-Mail: [swisspo@spaf-org.ch](mailto:swisspo@spaf-org.ch)

URL: [www.sportbiz.ch](http://www.sportbiz.ch)

### **Información de carácter general sobre celebración de ferias en Suiza**

En las ferias celebradas en Suiza es muy habitual que el expositor sea el importador o el vendedor último, y no tanto la empresa exportadora extranjera, así como es frecuente que el ciudadano normal suizo, acompañado de su familia, visite algunas ferias para conocer las novedades, por lo que hay que tener, en algunos casos, cautela a la hora de valorar el perfil de los visitantes.

Puede solicitar por E-mail el calendario actual de ferias en Suiza en la página Web [www.tradeshows.ch](http://www.tradeshows.ch). Dicho calendario incluye información sobre los expositores miembros de la Asociación Suiza de Ferias y se obtiene gratuitamente.

## **3. PUBLICACIONES DEL SECTOR**

### **SCHUWERK**

Se trata de una revista dirigida a los profesionales del sector de calzado marroquinería y complementos, que aparece 6 veces al año. Contiene información de interés sobre calzado, marroquinería y artículos de cuero. Se incluyen artículos sobre la situación del sector, sobre las nuevas colecciones de diferentes empresas, ferias, publicidad, bolsas de trabajo, etc. Dicha publicación, según las propias informaciones de la redacción, dispone de un

## **EL MERCADO DE CALZADO EN SUIZA**

---

equipo de colaboradores cualificado y especializado en los sectores de moda y calzado. La publicación es de reciente creación y ha remplazado la anterior publicación SCHUH GAZETTE, publicación de la Asociación de Comerciantes de Calzado.

Las empresas extranjeras pueden abonarse a dicha publicación en la que se pueden insertar anuncios. La solicitud de abono se deberá hacer en las señas indicadas más abajo o rellenando los datos que se solicitan en la página web (“Abonnement”):

### Redacción:

Lisa Pfeiffer

Oberdorfstrasse 8

CH-8600 Dübendorf

Tel.: 0041 1 822 02 19

Fax. 0041 1 821 47 51

Email: [redaktion@schuhwerk.ch](mailto:redaktion@schuhwerk.ch)

Web. [www.schuhwerk.ch](http://www.schuhwerk.ch)

### Impresión y subscripción:

Akkurat GmbH

Neue Jonastrasse 38

CH-8640 Rapperswil

Tel.: 0041 55 220 42 86

Fax: 0041 55 220 42 89

Email: [verlag@schuwerk.ch](mailto:verlag@schuwerk.ch)

### Anuncios:

Agnes Gut Promotion

Müllervis 17

CH-8606 Greifensee

Tel. 0041 1 940 03 00

Fax. 0041 1 942 14 91

Email: [anzeigen@schuhwerk.ch](mailto:anzeigen@schuhwerk.ch)

## **TRENDS**

## **EL MERCADO DE CALZADO EN SUIZA**

---

Shoe & fashion

Rössligasse 15

4460 Gelterkinden

Tel. 061 985 96 05

Fax. 061 985 96 03

Revista mensual que informa sobre las tendencias del calzado y marroquinería y sobre eventos del sector. Tiene artículos en francés e italiano aunque la mayoría están en alemán, fotos, reportajes, posibilidad de inserción publicitaria.

### **FUSS & SCHUH**

Schweizer Schuhmacher- und Orthopädieschuhmachermeister-Verband SSOMV

Zentralsekretariat

Hänibüel 18

CH- 6300 Zug ZG

Tel. 0041 41 - 711 05 21

Fax 0041 41- 711 44 75

[info@osm-schuhtechnik.ch](mailto:info@osm-schuhtechnik.ch)

Web: <http://www.osm-schuhtechnik.ch>

Es una publicación de la Asociación Suiza de ortopedia, técnica de calzado y Asociación de zapateros. y tiene una periodicidad mensual. Tiene artículos en francés y en italiano. Es posible la inserción de publicidad. Las empresas del sector publican en esta revista anuncios publicitarios de sus productos. Las empresas extranjeras. La solicitud de abono de deberá hacer en las señas indicadas.

Otras publicaciones relacionadas con el sector

### **TEXTIL REVUE**

Fürstenlandstrasse, 122

Postfach 6362

CH- 9001 St. Gallen

Tel: 0041 71 - 272 74 31

Fax: 0041 71 - 272 74 49

Web: [www.textil-revue.ch](http://www.textil-revue.ch)

## EL MERCADO DE CALZADO EN SUIZA

---

Moda masculina, femenina e infantil. Revista dirigida a profesionales del sector (55% minoristas del sector de moda y textil, 10% industria de la confección, agencias, consumidor último, 10% otros). Con una tirada de 7500 ejemplares (mercado suizo). De frecuencia semanal durante los periodos: Enero a Marzo y Julio a Septiembre. El precio de las inserciones publicitarias en dicha revista puede ser consultado en la página de internet: [www.textil-revue.ch](http://www.textil-revue.ch). Una vez en dicha página, seleccione “Preise und Leistungen” (precios y servicios).

Por otra parte, se pueden consultar los datos de otras publicaciones de interés en la página de la Asociación de empresas suizas de publicidad [www.mediaprint.ch](http://www.mediaprint.ch).

En la página web [www.zeitung.ch](http://www.zeitung.ch) podrá consultar en idioma alemán las diferentes publicaciones editadas en este país, seleccionando en la parte izquierda de la misma los apartados correspondientes al sector de interés. Efectuando un doble clic en el nombre de la publicación deseada, tendrá acceso directo a la página web

En la página de Internet <http://www.edigroup.ch> podrá acceder a las páginas de más de 680 revistas y publicaciones suizas de diferentes sectores

La Federación suiza de la prensa, SWISS PRESSE, incluye en la página web correspondiente al sector de las revistas [www.zeitschriften.ch](http://www.zeitschriften.ch) el listado de sus empresas miembro.

En la página web [www.publicitas.ch](http://www.publicitas.ch) encontrará los enlaces que le permitirán acceder a las revistas y periódicos de los diferentes cantones suizos, así como información sobre publicaciones suizas.

Por otra parte, la Oficina Suiza de Expansión Comercial (OSEC), equivalente a nuestro Instituto Español de Comercio Exterior, dispone de boletines donde se puede realizar una inserción de anuncio para la búsqueda de contactos comerciales, siendo el coste mínimo de inserción de unos 120 francos suizos (dependiendo del texto que se desee publicar el precio puede ser más elevado). En dichas publicaciones se publica una selección de ofertas y demandas de cooperación del extranjero dirigidas a las empresas suizas y, por otra parte, también se publican las demandas de productos y servicios provenientes de empresas suizas. Dicha publicación se distribuye únicamente en Suiza, aunque se puede consultar en formato electrónico en la página del OSEC. A continuación indicamos los pasos a seguir para consultar los tres últimos números de la publicación mencionada:

Abra la página [www.osec.ch](http://www.osec.ch) que se encuentra redactada por defecto en idioma alemán y seleccione el idioma francés. En el cuadro gris situado en la parte izquierda de la página seleccione “opportunités d'affaires” y en la página siguiente “banque de données OSEC des opportunités d'affaires internationales”.

Las solicitudes de inserción de anuncios se deberán dirigir a:

### OSEC

Business Network Switzerland

Service Center

Av. d'Ouchy 47

## **EL MERCADO DE CALZADO EN SUIZA**

---

Case postale 315  
CH-1001 Lausanne  
Tel. 0041 844 811 812  
Fax 0041 844 811 813

### **4. ASOCIACIONES**

#### **VERBAND SCHWEIZERISCHER SCHUHGROSSISTEN ASSOCIATION SUISSE DES GROSSISTES EN CHAUSSURES**

C/O VSIG  
Güterstr. 78  
Postfach  
CH-4010 Basel BS  
Tel. 0041 61 228 90 30  
Fax 0041 61 228 90 39  
E-Mail: [info@vsig.ch](mailto:info@vsig.ch)  
[www.vsig.ch](http://www.vsig.ch)

Presidente de la Asociación:  
Herzig Max Th.  
Carl Spaeter AG

#### **SCHWEIZERISCHER SCHUHHÄNDLER-VERBAND SSV UNION SUISSE DES MARCHANDS DE CHAUSSURES (USMC)**

Zentralsekretariat  
Rössligasse 15  
CH-4460 Gelterkinden BL  
Tel. 0041 61 / 985 96 00  
Fax 0041 61 / 985 96 03  
E-Mail: [info@schuhschweiz.ch](mailto:info@schuhschweiz.ch)  
[www.schuhschweiz.ch](http://www.schuhschweiz.ch)

## **EL MERCADO DE CALZADO EN SUIZA**

---

### **ASSOCIATION DES INDUSTRIELS SUISSES DE LA CHAUSSURE**

Rössligasse 15

CH-4460 Gelterkinden BL

Tel. 0041 61 / 981 41 81

Fax 0041 61 / 985 96 03

[info@schuhindustrie.ch](mailto:info@schuhindustrie.ch)

### **SCHWEIZER FACHVERBAND FÜR ORTHOPÄDIE-SCHUHTECHNIK**

Zentralsekretariat

Hänibüel 18

CH- 6300 Zug ZG

Tel. 0041 41 - 711 05 21

Fax: 0041 41 - 711 44 75

[info@osm-schuhtechnik.ch](mailto:info@osm-schuhtechnik.ch)

Web: <http://www.osm-schuhtechnik.ch>

### **SCHWEIZER SCHUHMACHER- UND ORTHOPÄDIESCHUHMACHERMEISTER- VERBAND SSOMV**

Zentralsekretariat

Hänibüel 18

CH- 6300 Zug ZG

Tel. 0041 41 - 711 05 21

Fax: 0041 41 - 711 44 75

[info@osm-schuhtechnik.ch](mailto:info@osm-schuhtechnik.ch)

Web: <http://www.osm-schuhtechnik.ch>

### 5. OTRAS DIRECCIONES DE INTERÉS

#### **Embajada de España en Suiza**

Kalcheggweg 24  
Apartado postal 99  
CH – 3000 Berna 15  
**Tel.** +41-(0)31/350.52.52 y 350.52.50  
**Fax** +41-(0)31/350.52.55  
e-mail: [ambespch@mail.mae.es](mailto:ambespch@mail.mae.es)

#### **Oficina Económica y Comercial de España en Berna**

Gutenbergstrasse 14  
CH – 3011 Berna  
**Tel.** +41-(0)31/381.21.71/72  
**Fax:** +41-(0)31/382.18.45  
e-mail: [berna@mcx.es](mailto:berna@mcx.es)

#### **Consulado General de España en Berna**

Marienstrasse 12  
CH – 3005 Berna  
**Tel.** +41-(0)31/356.22.20  
**Fax:** +41-(0)31/356.22.21  
e-mail: [cgesp.berna@mail.mae.es](mailto:cgesp.berna@mail.mae.es)

#### **Cámara de Comercio Hispano-Suiza**

Torgasse 4  
CH – 8001 Zurich  
**Tel.** +41-(0)44/254.90.70  
**Fax:** +41-(0)44/254.90.71  
e-mail: [info@hispano-suiza.ch](mailto:info@hispano-suiza.ch)

#### **Embajada de Suiza en España**

Edificio Goya  
Calle Nuñez de Balboa, 35, 7º  
E - 28001 Madrid  
Tel. 0034 91 436 39 60  
Fax 0034 91 436 39 80  
E-Mail: [vertretung@mad.rep.admin.ch](mailto:vertretung@mad.rep.admin.ch)

#### **Consulado General en Barcelona**

Edificio Trade  
Gran Vía de Carlos III, 94, 7º  
E - 08028 Barcelona  
Tel. 0034 93 330 92 11  
Fax 0034 93 490 65 98  
E-Mail: [vertretung@bar.rep.admin.ch](mailto:vertretung@bar.rep.admin.ch)

#### **Asociación Económica Hispano-Suiza**

Edificio Goya  
Calle Nuñez de Balboa, 35, 7º  
E - 28001 Madrid  
Tel. 0034 91 436 39 60  
E-Mail: [aehs@aehs.info](mailto:aehs@aehs.info)  
Web: [www.aehf.info](http://www.aehf.info)