

El mercado del calzado en Reino Unido

El mercado del calzado en Reino Unido

Este estudio ha sido realizado por Append, Investigación de Mercados, bajo la supervisión de la Oficina Económica y Comercial de la Embajada de España en Londres.

Septiembre 2003

INDICE

RESUMEN Y PRINCIPALES CONCLUSIONES	5
I. INTRODUCCIÓN	7
1. Definición y características del sector y subsectores relacionados	7
II. ANÁLISIS DE LA OFERTA	14
1. Análisis cuantitativo	14
1.1. Tamaño de la oferta	14
1.2. Importaciones de calzado a nivel mundial por código arancelario.	16
1.3. Análisis de los componentes de la oferta	17
1.4. Importaciones de calzado por código arancelario. Reino unido 1998-2001.	31
2. Análisis cualitativo	35
2.1. Producción	35
2.2. Obstáculos comerciales	37
III. ANÁLISIS DEL COMERCIO	39
1. Análisis cuantitativo	39
1.1. Canales de distribución.	39
1.2. Esquema de la distribución	42
1.3. Principales distribuidores	43
2. Análisis cualitativo	51
2.1. Estrategias de canal.	51
2.2. Estrategias para el contacto comercial.	53
2.3. Condiciones de acceso.	55
2.4. Condiciones de suministro	65
2.5. Promoción y publicidad	67
2.6. Tendencias de la distribución	67
IV. ANÁLISIS DE LA DEMANDA	68
1. Tendencias generales del consumo	68
1.1. Factores sociodemográficos	68
1.2. Factores económicos	70
1.3. Distribución de la renta disponible	72
1.4. Tendencias sociopolíticas	72
1.5. Tendencias culturales	74
1.6. Tendencias legislativas	76
2. Análisis del comportamiento del consumidor	76

EL MERCADO DEL CALZADO EN REINO UNIDO

2.1. Hábitos de consumo	76
2.2. Hábitos de compra.	81
2.3. Costes indirectos que soporta el consumidor	82
2.4. Preferencias	83
Calzado informal	85
Calzado formal	86
3. Percepción del producto español	88
V. ANEXOS	90
1. Informes de ferias	90
2. Listado de direcciones de interés	92
3. Bibliografía	105

RESUMEN Y PRINCIPALES CONCLUSIONES

Una vez realizado el presente estudio se pueden extraer las siguientes conclusiones:

1. El mercado detallista del calzado en Reino Unido está considerablemente desarrollado. Existen en este país gran cantidad de canales de venta y distribución mediante los cuales los fabricantes y diseñadores ofrecen sus productos al consumidor local. Esta excesiva fragmentación perjudica en gran medida a las posibilidades para una penetración exitosa en el mercado para el exportador español.
2. Una de las principales ventajas que encuentra el exportador español a la hora de introducirse en este mercado es, aparte de su cercanía física, la pertenencia de ambos países a la Unión Europea y, por tanto, la inexistencia de barreras arancelarias que frenen el comercio entre los dos países.
3. Debe señalarse que el mercado del calzado es uno de los más competitivos entre los bienes de consumo en Reino Unido. Así, en los últimos años se ha producido un considerable aumento de la competencia debido a dos factores principalmente: la entrada de calzado procedente del exterior, principalmente de países del sudeste asiático (Vietnam, India, China e Indonesia), y la entrada dentro del sector del calzado de los fabricantes y distribuidores de prendas de vestir.
4. La principal consecuencia del aumento de la competitividad dentro del sector es la considerable caída de los precios del calzado en Reino Unido producida en los últimos años.
5. A lo largo del estudio se ha podido comprobar que el conocimiento que tiene el consumidor local de las marcas y tendencias de la moda en el calzado es muy amplio y profundo. (Incluso se puede concluir que son los propios consumidores de Reino Unido los que marcan, en gran medida, las tendencias de la moda en el calzado).

Dentro de estas tendencias de la moda en el calzado en el Reino Unido conviene destacar la orientación hacia el “casual footwear” (calzado informal) entre los consumidores locales.

6. El factor más determinante a la hora de adquirir el calzado entre los consumidores de Reino Unido es el precio. Por tanto, se puede concluir que los consumidores locales se encuentran fuertemente influenciados por el precio y la moda a la hora de adquirir su calzado.

EL MERCADO DEL CALZADO EN REINO UNIDO

7. Sin embargo, dentro del calzado deportivo, debe resaltarse la enorme influencia del concepto “marca” entre los consumidores locales, especialmente entre el público juvenil.

8. Una de las principales conclusiones extraídas tras la realización de este estudio es el desconocimiento por parte de los consumidores locales sobre marcas y diseñadores de calzado provenientes de España. Sin embargo, España es el quinto país suministrador de calzado en Reino Unido. Esta aparente contradicción es debida a que la mayor parte del calzado exportado por España llega a Reino Unido bajo marca de distribuidor (marca blanca).

Además, tras este pormenorizado estudio, se pueden extraer las siguientes recomendaciones básicas para el exportador español:

1. Una de las formas más comunes y aconsejadas para establecer contactos comerciales con los distribuidores y agentes locales es la asistencia a ferias de moda y calzado celebradas en Reino Unido. Es recomendable contactar con un agente o distribuidor con gran conocimiento del mercado local del calzado y sus particularidades.

2. Uno de los principales factores que debe tener en cuenta el exportador español es la diferente medida en el tallaje del calzado utilizada en el Reino Unido respecto a la Europa continental.

3. La composición del calzado debe adaptarse a las peculiares características del clima del Reino Unido, húmedo y frío la mayor parte del año. Así, gran parte de las importaciones (y ventas) en Reino Unido son de calzado confeccionado en cuero pero con suela de caucho o plástico.

4. Los consumidores locales están habituados a todo tipo de publicidad y promociones llevadas a cabo por las distintas casas comerciales. Entre ellos destaca la publicidad en prensa escrita especializada en el sector de la moda y el calzado. Este factor debe tenerse en cuenta a la hora de planificar la comunicación publicitaria.

Además, debe resaltarse que la mayoría de las empresas del sector del calzado en Reino Unido disponen de su propia página Web.

I. INTRODUCCIÓN

1. DEFINICIÓN Y CARACTERÍSTICAS DEL SECTOR Y SUBSECTORES RELACIONADOS

Este estudio pretende mostrar la situación del sector del calzado en el Reino Unido, abordando los capítulos de producción, consumo, comercialización y comercio exterior del mismo. Asimismo, se incluye en el estudio información de carácter práctica para los fabricantes españoles del sector interesados en introducirse en el mercado británico. Con este fin, se incluyen también en los anexos listados actualizados de distribuidores y agentes comerciales del sector del calzado más relevantes en el Reino Unido, así como información sobre asociaciones profesionales y ferias del sector. También se hace referencia a la posición del sector español del calzado, presentando las oportunidades y amenazas a las que se enfrenta el calzado español a la hora de introducirse en este mercado.

DEFINICIÓN ARANCELARIA DEL PRODUCTO

El presente informe analiza el mercado del calzado en el Reino Unido. Las partidas arancelarias comprendidas en este estudio son las siguientes:

64. Calzado, polainas y artículos análogos.

6401. Calzado impermeable con suela y parte superior de caucho o de plástico, cuya parte superior no se haya unido a la suela por costura, o por medio de remaches, clavos o dispositivos similares.

- Los demás calzados con suela y parte superior de caucho o de plástico.

6403. Calzado con suela de caucho, plástico o cuero y parte superior de cuero natural.

6404. Calzado con suela de caucho, plástico o cuero y parte superior de materiales textiles.

6405. Los demás calzados.

EL MERCADO DEL CALZADO EN REINO UNIDO

Estas partidas arancelarias se corresponden con el nivel 2 del SITC (“Standard International Trade Classification”), codificación arancelaria empleada en el Reino Unido para la elaboración de la estadísticas de comercio exterior. En concreto, la clasificación SITC para cada partida arancelaria es la siguiente:

851. Calzado.

851.3 Calzado con suela y parte superior de caucho o plástico.

851.4 Calzado con parte superior de cuero.

851.5 Calzado con parte superior de materiales textiles.

851.7 Los demás calzados.

POSICIÓN COMERCIAL DEL REINO UNIDO A NIVEL INTERNACIONAL

Las Islas Británicas están situadas al noroeste de Europa, entre el Océano Atlántico y el Mar del Norte. El Reino Unido de la Gran Bretaña e Irlanda del Norte está constituido por Inglaterra, Gales, Escocia (las tres sitas en la isla de Gran Bretaña) e Irlanda del Norte¹.

Inglaterra se compone de 46 condados y 332 distritos, Gales de 8 condados y 37 distritos, Escocia de 9 regiones, 53 distritos y 3 gobiernos insulares e Irlanda del Norte de 26 distritos.

La población total estimada del Reino Unido en el año 2002 era de casi 60 millones de personas, de los cuales el 84% vive en Inglaterra. Esta cifra convierte al Reino Unido en el segundo país más poblado de la Unión Europea tras Alemania. La densidad demográfica del Reino Unido es de 244 habitantes por km² cifra muy superior a la existente en el conjunto de la Unión Europea (117 habitantes/ km²)².

Además de Londres, capital de Inglaterra, las principales ciudades son: Manchester, Birmingham, Leeds, Glasgow, Liverpool, Sheffield, Cardiff y Edimburgo.

El país cuenta con grandes reservas de carbón, gas natural y petróleo; suponiendo la producción de energía primaria un 10% del PIB. Por otro lado, los servicios, principalmente la banca, los seguros y los servicios de negocios, constituyen la mayor proporción del PIB, mientras que la industria continúa decreciendo en importancia. Las industrias más importantes del país son la alimentaria, química, eléctrica y la de vehículos de motor.

¹ Mientras que el Reino Unido comprende a los países de Inglaterra, Irlanda del Norte, Escocia y Gales, el término Gran Bretaña sólo comprende a Inglaterra, Gales y Escocia.

² Inglaterra es la zona más poblada con 383 habitantes por km² siendo Escocia la menos poblada con sólo 66 habitantes/km². El País de Gales e Irlanda del Norte cuentan con 141 y 125 habitantes por km² respectivamente.

EL MERCADO DEL CALZADO EN REINO UNIDO

Nombre del País	Reino Unido de Gran Bretaña e Irlanda del Norte.
Superficie	244.820 km ²
Situación	54,00° Norte/ 2,00° Oeste
Capital	Londres (7,2 millones de habitantes).
Forma de Estado	Monarquía ³ Constitucional Parlamentaria. ⁴
Clima	Continental
Población	59.778.002 (julio 2002) ⁵ (90% de población urbana).
Densidad de población	244,2 habitantes por km ²
Idiomas	Inglés (También se hablan el Galés, Gaélico escocés e Irlandés).
Religión	Cristianos 85% (Anglicanos 50%, Católicos 13%, Iglesia de Escocia 4%, Otros 33%). Otras religiones (15%).
Moneda	Libra esterlina (£) (GBP). Tipo de cambio: 1 Libra = 1,42 Euros (8 de julio de 2003). Media anual entre los años 1998-2002: 1,5675.
Diferencia horaria con España	1 hora menos
Esperanza de vida	75,3 años Hombres/ 80,8 años Mujeres
Renta per cápita	25.300 Libras Esterlinas (Año 2002)
Grado de alfabetización	99% (Año 2002)
Tasa de paro	5,1% (Año 2002)
Crecimiento de la población	0,21% al año

La estabilidad económica y política del país se refleja en la clasificación del riesgo del país. Así, COFACE ha clasificado al Reino Unido como un país de tipo A1. Esto supone que la estabilidad política y económica tiene efectos positivos en los pagos por parte de las empresas, y que existe una muy baja posibilidad de que se produzcan impagos.

El Reino Unido pertenece a las siguientes organizaciones comerciales y económicas:

- Unión Europea (UE).
- Commonwealth.
- Organización de Cooperación y Desarrollo Económico (OCDE).
- Banco Mundial (BM).
- Fondo Monetario Internacional (FMI).
- Organización Mundial del Comercio (OMC).
- Conferencia de la Naciones Unidas para el Comercio y el Desarrollo (UNTAD).
- Banco Europeo de Reconstrucción y Desarrollo (BERD).

³ La Jefa del Estado es la Reina Isabel II, soberana reinante desde 1952.

⁴ El Parlamento está constituido por la Cámara de los Lores y la de los Comunes. La Cámara de los Comunes está integrada por 659 diputados elegidos por sufragio universal mayoritario. La Cámara de los Lores, órgano no electo, actúa en algunos casos como Tribunal Supremo de Justicia. El Reino Unido carece de una Constitución escrita, pero posee un cuerpo constitucional formado por Leyes, Jurisprudencia, Usos y Costumbres.

⁵ Composición de la población: Ingleses (81,5%), Escoceses (9,6%), Irlandeses (2,4%), Galeses (1,9%), Norirlandeses (1,8%), Otros (2,8%).

EL MERCADO DEL CALZADO EN REINO UNIDO

El Reino Unido ingresó en la Unión Europea en 1973, pero en la actualidad todavía no ha decidido adoptar la moneda única europea (Euro)⁶. Sin embargo, como puede comprobarse, se trata de una de las principales potencias comerciales europeas y mundiales, situándose en la quinta posición a nivel mundial en cuanto a volumen de comercio exterior.

RANKING DE PRINCIPALES PAÍSES POR VOLUMEN DE COMERCIO EXTERIOR*

	1997	1998	1999	2000	2001
EE.UU	1	1	1	1	1
Alemania	2	2	2	2	2
Japón	3	3	3	3	3
Francia	4	4	4	4	4
Reino Unido	5	5	5	5	5
China	10	9	9	9	6
Canadá	6	6	6	6	7
Italia	8	8	7	7	8
Holanda	7	7	8	8	9
Hong Kong	9	10	11	10	10

(*) Posición mundial en volumen de comercio exterior.

Fuente: Access Asia.

RANKING DE IMPORTACIONES TOTALES DE REINO UNIDO POR ORIGEN: 2002*

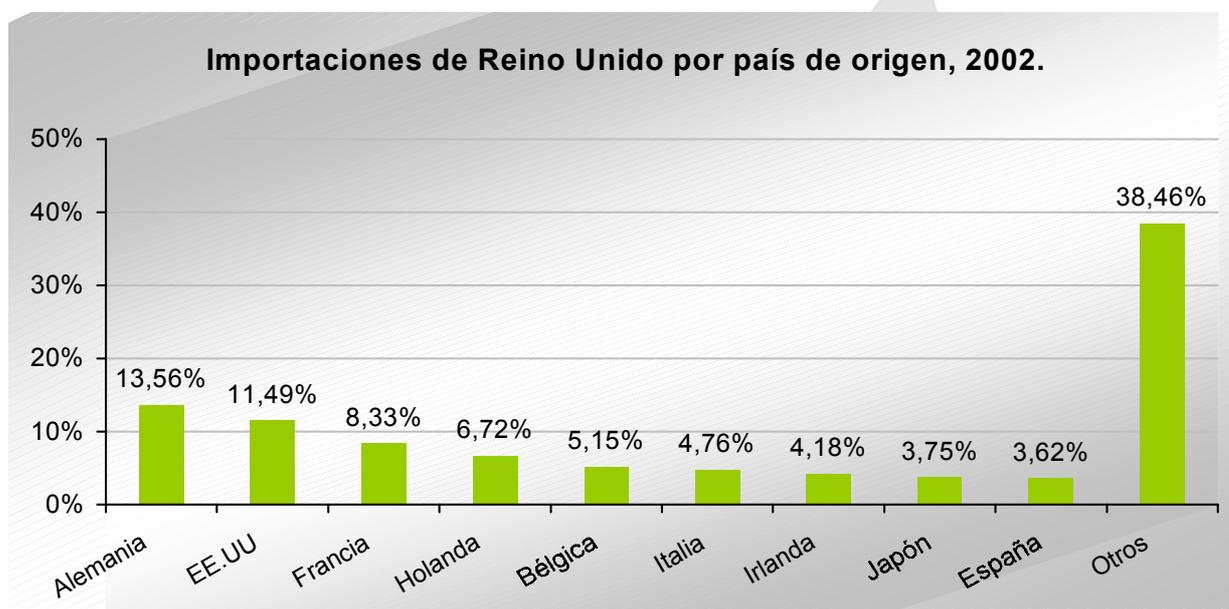
En miles de libras esterlinas.

POSICION	PAÍS	VALOR	PORCENTAJE
1º	Alemania	30.731.889	13,56%
2º	EE.UU	26.042.223	11,49%
3º	Francia	18.871.327	8,33%
4º	Holanda	15.221.467	6,72%
5º	Bélgica	11.680.093	5,15%
6º	Italia	10.790.935	4,76%
7º	Irlanda	9.466.644	4,18%
8º	Japón	8.491.023	3,75%
9º	España	8.206.418	3,62%
10º	China	6.973.530	3,08%
	Otros	80.190.210	35,38%
	TOTAL MUNDIAL	226.665.760	100,00%

Fuente: UK Trade Data Service.

⁶ En la actualidad el gobierno británico se encuentra estudiando la posibilidad de adoptar el euro como moneda y el impacto que tendría éste sobre la economía británica. En caso de que el gobierno recomiende la adopción del euro, el Parlamento deberá votar sobre esta recomendación. En caso de votación afirmativa, esta decisión deberá ser ratificada por el pueblo británico en un Referéndum convocado al efecto.

EL MERCADO DEL CALZADO EN REINO UNIDO



Fuente: UK Trade Data Service.

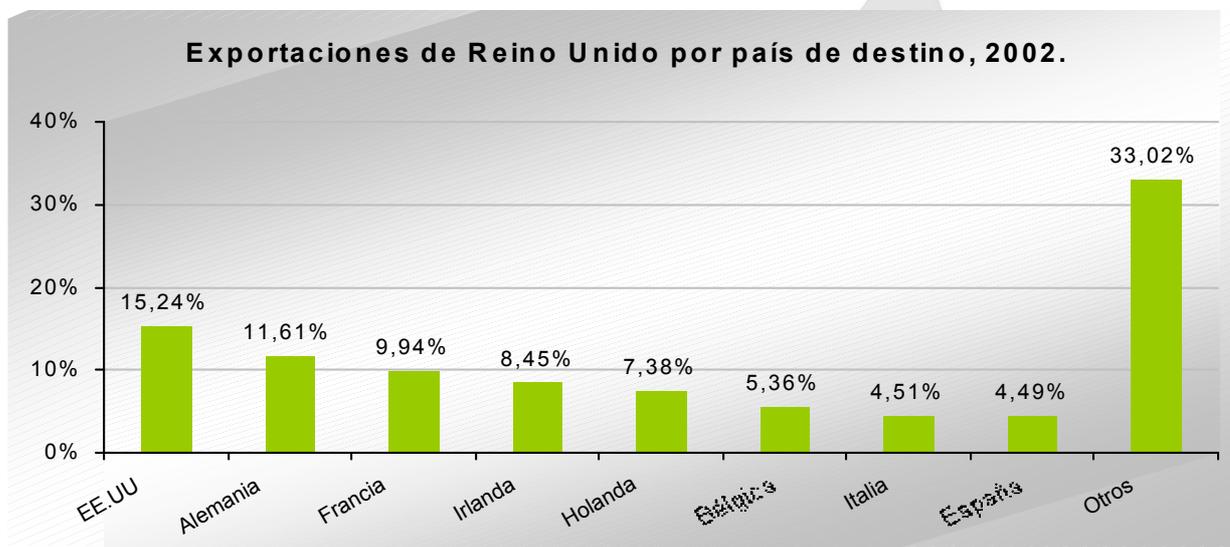
RANKING DE EXPORTACIONES TOTALES DE REINO UNIDO POR DESTINO: 2002*

En miles de libras esterlinas.

POSICION	PAÍS	VALOR	PORCENTAJE
1º	EE.UU	28.401.001	15,24%
2º	Alemania	21.643.390	11,61%
3º	Francia	18.528.575	9,94%
4º	Irlanda	15.752.341	8,45%
5º	Holanda	13.762.140	7,38%
6º	Bélgica	9.993.691	5,36%
7º	Italia	8.414.525	4,52%
8º	España	8.360.074	4,49%
9º	Suecia	3.841.711	2,06%
10º	Japón	3.593.436	1,93%
	Otros	54.078.870	29,02%
	TOTAL MUNDIAL	186.369.754	100,00%

Fuente: UK Trade Data Service.

EL MERCADO DEL CALZADO EN REINO UNIDO



Fuente: UK Trade Data Service.

II. ANÁLISIS DE LA OFERTA

1. ANÁLISIS CUANTITATIVO

1.1. Tamaño de la oferta

La industria del calzado es uno de los sectores más importantes en Reino Unido. De hecho, este país es el quinto fabricante de la Unión Europea. Muestra de ello es que Reino Unido cuenta con más de 16.000 empleados en la industria del calzado, aunque esta cifra se ha ido reduciendo a lo largo de los últimos años debido al aumento de las importaciones de calzado del exterior y su impacto sobre la industria británica.

	1998	1999	2000	2001	2002
Número de Distribuidores	2.305	2.432	2.012	2.279	2.324
Número de empleados (fabricación y comercio)	21.300	20.700	17.500	17.000	16.650

Fuente: British Footwear Association.

Como puede comprobarse en la tabla posterior, el Consumo Aparente de calzado en Reino Unido ha crecido en el último lustro en un 3,38%. Este crecimiento es debido al notable crecimiento de las importaciones de calzado (procedente, en gran medida, de países del sudeste asiático como China, Vietnam, India e Indonesia), y a la caída de las exportaciones (-15,62%). Sin embargo, el factor más destacable es la importante caída en la producción nacional de calzado (-55,06%), motivada por el cierre o traslado de las fábricas a países donde la mano de obra es más barata y por el reseñado aumento de las importaciones de calzado (33,34%) más económico procedentes del exterior, lo que ha perjudicado en gran medida a la industria nacional del calzado.

EL MERCADO DEL CALZADO EN REINO UNIDO

BALANZA COMERCIAL DEL SECTOR CALZADO EN REINO UNIDO.

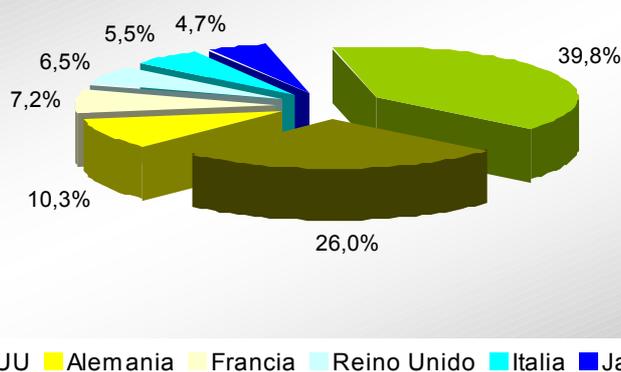
Cifras en libras esterlinas.

	1998	1999	2000	2001	2002	Variación 98-02
Producción	1.068.554.312	1.015.564.220	608.023.455	584.252.177	480.235.965	-55,06%
Importaciones	1.756.262.624	1.923.442.227	1.889.483.777	2.136.352.618	2.341.845.260	33,34%
Exportaciones	517.519.809	506.895.003	486.121.925	465.708.306	436.685.719	-15,62%
Saldo Comercial	-1.238.742.815	-1.416.547.224	-1.403.361.852	-1.670.644.312	-1.905.159.541	53,80%
Consumo Aparente*	2.307.297.127	2.432.111.444	2.011.385.307	2.254.896.489	2.385.395.506	3,38%

*Indicador de Consumo Aparente = Producción + Importaciones – Exportaciones (No se tienen en cuenta las variaciones de existencias)

Por otra parte, debe señalarse que el Reino Unido es uno de los principales países importadores de calzado (importa el 6,5% del comercio de calzado mundial), ocupando la cuarta posición mundial, tras EE.UU, Alemania y Francia. Se trata por tanto de uno de los países más interesantes para el exportador de calzado español.

**Cuota mundial de los principales importadores de calzado.
Año 2001**



Fuente: División de Estadísticas de la ONU.

Específicamente, Reino Unido ocupa, en cada una de las partidas arancelarias analizadas en este estudio, una de las primeras posiciones en cuanto a volumen de importación de calzado a nivel mundial.

1.2. Importaciones de calzado a nivel mundial por código arancelario.

CÓDIGO ARANCELARIO 6401. AÑO 2001. CALZADO IMPERMEABLE CON SUELA Y PARTE SUPERIOR DE CAUCHO O DE PLÁSTICO.

RANKING	PAÍS	COUTA DE IMPORTACIÓN
1	EE.UU	15,0%
2	Japón	14,6%
3	Alemania	10,3%
4	Reino Unido	5,5%
5	Francia	4,9%
	Resto de países	49,7%

Fuente: División de Estadísticas de la ONU.

EL MERCADO DEL CALZADO EN REINO UNIDO

CÓDIGO ARANCELARIO 6402. AÑO 2001. LOS DEMÁS CALZADOS CON SUELA Y PARTE SUPERIOR DE CAUCHO O DE PLÁSTICO.

RANKING	PAÍS	COUTA DE IMPORTACIÓN
1	EE.UU	26,7%
2	Japón	7,0%
3	Francia	6,5%
4	Alemania	6,2%
5	Reino Unido	4,7%
	Resto de países	48,9%

Fuente: División de Estadísticas de la ONU.

CÓDIGO ARANCELARIO 6403. AÑO 2001. CALZADO CON SUELA DE CAUCHO, PLÁSTICO O CUERO Y PARTE SUPERIOR DE CUERO NATURAL.

RANKING	PAÍS	COUTA DE IMPORTACIÓN
1	EE.UU	30,4%
2	Alemania	12,4%
3	Reino Unido	7,8%
4	Francia	7,5%
5	Holanda	4,2%
	Resto de países	37,7%

Fuente: División de Estadísticas de la ONU.

CÓDIGO ARANCELARIO 6404. AÑO 2001. CALZADO CON SUELA DE CAUCHO, PLÁSTICO O CUERO Y PARTE SUPERIOR DE MATERIALES TEXTILES.

RANKING	PAÍS	COUTA DE IMPORTACIÓN
1	EE.UU	23,6%
2	Japón	9,3%
3	Francia	8,9%
4	Reino Unido	7,8%
5	Alemania	7,6%
	Resto de países	42,8%

Fuente: División de Estadísticas de la ONU.

CÓDIGO ARANCELARIO 6405. AÑO 2001. LOS DEMÁS CALZADOS.

RANKING	PAÍS	COUTA DE IMPORTACIÓN
1	EE.UU	17,4%
2	Alemania	11,7%
3	Italia	7,9%
4	Japón	7,9%
5	Francia	7,5%
6	Reino Unido	5,1%
	Resto de países	42,5%

Fuente: División de Estadísticas de la ONU.

1.3. Análisis de los componentes de la oferta

A continuación se presentan las importaciones de calzado en Reino Unido entre los años 1998 y 2002, ordenadas según su país de procedencia.

EL MERCADO DEL CALZADO EN REINO UNIDO

AÑO 1998: CÓDIGO ARANCELARIO 6401: CALZADO IMPERMEABLE CON SUELA Y PARTE SUPERIOR DE CAUCHO O DE PLÁSTICO.

En libras esterlinas (GBP).

RANKING	PAÍS	VALOR	CUOTA DE IMPORTACIÓN
1	Francia	2.683.417	20,40%
2	Alemania	2.188.471	16,64%
3	Italia	2.088.011	15,87%
4	China	859.853	6,54%
5	Chequia	665.692	5,06%
6	Portugal	548.874	4,17%
7	Canadá	516.540	3,93%
8	Holanda	468.352	3,56%
9	Dinamarca	378.540	2,88%
10	Hong Kong	292.045	2,22%
18	España	137.533	1,05%
	Total Top 10	10.689.794	81,26%
	Resto	2.327.150	17,69%
	Total Importaciones	13.154.477	100,00%

Fuente: United Nations Statistics División.

AÑO 1999: CÓDIGO ARANCELARIO 6401: CALZADO IMPERMEABLE CON SUELA Y PARTE SUPERIOR DE CAUCHO O DE PLÁSTICO.

RANKING	PAÍS	VALOR	CUOTA DE IMPORTACIÓN
1	Francia	2.288.070	22,17%
2	Italia	1.693.090	16,41%
3	Alemania	1.460.247	14,15%
4	China	1.075.668	10,42%
5	Brasil	544.711	5,28%
6	Lituania	417.636	4,05%
7	Canadá	403.795	3,91%
8	Hong Kong	290.454	2,81%
9	Bélgica	286.339	2,77%
10	República Checa	276.180	2,68%
26	España	15.942	0,15%
	Total Top 10	8.736.190	84,66%
	Resto	1.566.624	15,18%
	Total Importaciones	10.318.756	100,00%

Fuente: United Nations Statistics División.*En libras esterlinas (GBP).

AÑO 2000: CÓDIGO ARANCELARIO 6401: CALZADO IMPERMEABLE CON SUELA Y PARTE SUPERIOR DE CAUCHO O DE PLÁSTICO.

En libras esterlinas (GBP).

RANKING	PAÍS	VALOR	CUOTA DE IMPORTACIÓN
1	Francia	1.849.791	22,68%
2	Italia	1.429.666	17,53%
3	China	1.112.599	13,64%
4	Canadá	485.644	5,95%
5	Hong Kong	331.542	4,06%
6	Alemania	281.861	3,46%
7	España	236.830	2,90%

EL MERCADO DEL CALZADO EN REINO UNIDO

8	Lituania	234.502	2,87%
9	Bélgica	173.352	2,13%
10	Dinamarca	161.420	1,98%
	Total Top 10	6.297.207	77,19%
	Resto	1.860.511	22,81%
	Total Importaciones	8.157.718	100,00%

Fuente: United Nations Statistics Division.

AÑO 2001: CÓDIGO ARANCELARIO 6401: CALZADO IMPERMEABLE CON SUELA Y PARTE SUPERIOR DE CAUCHO O DE PLÁSTICO.

En libras esterlinas (GBP).

RANKING	PAÍS	VALOR	CUOTA DE IMPORTACIÓN
1	Francia	2.771.152	24,45%
2	Italia	2.062.722	18,20%
3	China	1.504.004	13,27%
4	Canadá	817.396	7,21%
5	Hong Kong	350.906	3,10%
6	República Checa	298.594	2,63%
7	Taiwan	273.271	2,41%
8	Holanda	272.601	2,41%
9	EE.UU	264.224	2,33%
10	Bélgica	242.525	2,14%
13	España	199.415	1,76%
	Total Top 10	8.857.394	78,15%
	Resto	2.277.097	20,09%
	Total Importaciones	11.333.906	100,00%

Fuente: United Nations Statistics Division.

AÑO 2002: CÓDIGO ARANCELARIO 6401: CALZADO IMPERMEABLE CON SUELA Y PARTE SUPERIOR DE CAUCHO O DE PLÁSTICO.

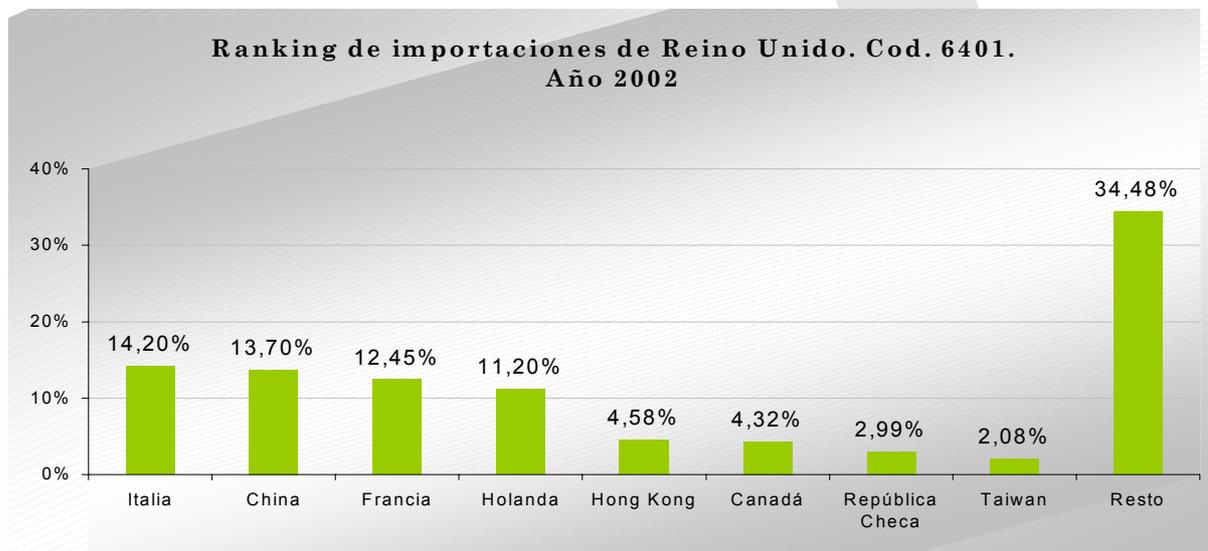
En libras esterlinas (GBP).

RANKING	PAÍS	VALOR	CUOTA DE IMPORTACIÓN
1	Italia	2.055.538	14,20%
2	China	1.982.048	13,70%
3	Francia	1.802.200	12,45%
4	Holanda	1.620.504	11,20%
5	Hong Kong	662.340	4,58%
6	Canadá	625.058	4,32%
7	República Checa	432.980	2,99%
8	Taiwan	301.212	2,08%
9	EE.UU	280.649	1,94%
10	Bélgica	257.727	1,78%
14	España	211.747	1,46%
	Total Top 10	10.020.256	69,24%
	Resto	4.239.766	29,30%
	Total Importaciones	14.471.769	100,00%

Fuente: United Nations Statistics Division.

EL MERCADO DEL CALZADO EN REINO UNIDO

En el gráfico se observa cómo Italia es el líder actual de las exportaciones al Reino Unido en lo que se refiere al “calzado impermeable con suela de plástico”, tras desbancar a Francia del primer lugar. Sin embargo, debe señalarse que entre los países que ocupan los 4 primeros puestos del ranking apenas hay diferencias significativas.



Fuente: United Nations Statistics Division.

AÑO 1998: CÓDIGO ARANCELARIO 6402: LOS DEMÁS CALZADOS CON SUELA Y PARTE SUPERIOR DE CAUCHO O DE PLÁSTICO.

En libras esterlinas (GBP).

RANKING	PAÍS	VALOR	CUOTA DE IMPORTACIÓN
1	Vietnam	51.860.725	23,77%
2	Italia	26.153.335	11,99%
3	Indonesia	23.438.191	10,74%
4	China	22.009.226	10,09%
5	Bélgica	16.910.976	7,75%
6	Hong Kong	15.592.550	7,15%
7	Holanda	10.594.154	4,86%
8	Filipinas	7.362.348	3,37%
9	Portugal	4.570.951	2,10%
10	Alemania	4.546.781	2,08%
12	España	3.821.110	1,75%
	Total Top 10	183.039.237	83,90%
	Resto	31.314.407	14,35%
	Total Importaciones	218.174.754	100,00%

Fuente: United Nations Statistics Division.

AÑO 1999: CÓDIGO ARANCELARIO 6402: LOS DEMÁS CALZADOS CON SUELA Y PARTE SUPERIOR DE CAUCHO O DE PLÁSTICO.

En libras esterlinas (GBP).

RANKING	PAÍS	VALOR	CUOTA DE IMPORTACIÓN
1	Vietnam	59.775.664	24,81%
2	China	33.843.836	14,04%
3	Italia	26.187.199	10,87%
4	Bélgica	19.913.354	8,26%

EL MERCADO DEL CALZADO EN REINO UNIDO

5	Chong Kong	17.979.784	7,46%
6	Indonesia	17.803.307	7,39%
7	Holanda	11.351.560	4,71%
8	Irlanda	6.371.073	2,64%
9	Filipinas	4.477.045	1,86%
10	Alemania	4.439.407	1,84%
11	España	3.722.288	1,54%
	Total Top 10	202.142.229	83,89%
	Resto	35.110.551	14,57%
	Total Importaciones	240.975.069	100,00%

Fuente: United Nations Statistics Division.

AÑO 2000: CÓDIGO ARANCELARIO 6402: LOS DEMÁS CALZADOS CON SUELA Y PARTE SUPERIOR DE CAUCHO O DE PLÁSTICO.

En libras esterlinas (GBP).

RANKING	PAÍS	VALOR	CUOTA DE IMPORTACIÓN
1	Vietnam	63.474.275	25,04%
2	China	44.949.073	17,74%
3	Hong Kong	25.952.645	10,24%
4	Italia	21.956.749	8,66%
5	Indonesia	17.873.242	7,05%
6	Bélgica	15.840.958	6,25%
7	Holanda	13.125.967	5,18%
8	Irlanda	4.037.484	1,59%
9	España	3.966.010	1,56%
10	Thailandia	3.567.506	1,41%
	Total Top 10	214.743.909	84,73%
	Resto	38.702.423	15,27%
	Total Importaciones	253.446.331	100,00%

Fuente: United Nations Statistics Division.

AÑO 2001: CÓDIGO ARANCELARIO 6402: LOS DEMÁS CALZADOS CON SUELA Y PARTE SUPERIOR DE CAUCHO O DE PLÁSTICO.

En libras esterlinas (GBP).

RANKING	PAÍS	VALOR	CUOTA DE IMPORTACIÓN
1	Vietnam	69.840.228	21,22%
2	China	64.269.736	19,52%
3	Bélgica	58.362.553	17,73%
4	Hong Kong	25.616.332	7,78%
5	Indonesia	21.393.373	6,50%
6	Italia	19.973.802	6,07%
7	Holanda	15.126.051	4,59%
8	Filipinas	4.951.807	1,50%
9	España	4.050.700	1,23%
10	Thailandia	3.877.609	1,18%
	Total Top 10	287.462.190	87,32%
	Resto	41.732.333	12,68%
	Total Importaciones	329.194.523	100,00%

Fuente: United Nations Statistics Division.

EL MERCADO DEL CALZADO EN REINO UNIDO

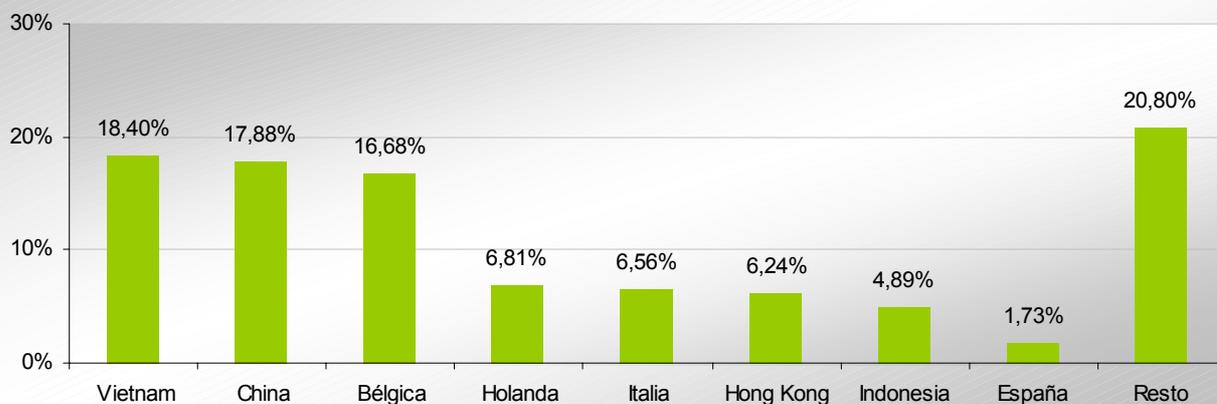
AÑO 2002: CÓDIGO ARANCELARIO 6402: LOS DEMÁS CALZADOS CON SUELA Y PARTE SUPERIOR DE CAUCHO O DE PLÁSTICO.

En libras esterlinas (GBP).

RANKING	PAÍS	VALOR	CUOTA DE IMPORTACIÓN
1	Vietnam	61.832.872	18,40%
2	China	60.114.674	17,88%
3	Bélgica	56.080.775	16,68%
4	Holanda	22.896.988	6,81%
5	Italia	22.058.006	6,56%
6	Hong Kong	20.959.490	6,24%
7	Indonesia	16.447.897	4,89%
8	España	5.831.558	1,73%
9	Malasia	5.672.499	1,69%
10	Thailandia	4.009.814	1,19%
	Total Top 10	275.904.573	82,08%
	Resto	60.232.431	17,92%
	Total Importaciones	336.137.004	100,00%

Fuente: United Nations Statistics Division

Ranking de importaciones de Reino Unido. Cod. 6402.
Año 2002



Fuente: United Nations Statistics Division.

AÑO 1998: CÓDIGO ARANCELARIO 6403: . CALZADO CON SUELA DE CAUCHO, PLÁSTICO O CUERO Y PARTE SUPERIOR DE CUERO NATURAL.

RANKING	PAÍS	VALOR	CUOTA DE IMPORTACIÓN
1	Italia	310.268.035	25,72%
2	Portugal	219.883.330	18,23%
3	España	106.449.965	8,82%
4	Brasil	65.418.245	5,42%
5	India	59.149.411	4,90%
6	Bélgica	56.738.180	4,70%
7	Indonesia	45.443.317	3,77%

EL MERCADO DEL CALZADO EN REINO UNIDO

8	Holanda	40.910.490	3,39%
9	Alemania	37.604.209	3,12%
10	China	36.517.330	3,03%
	Total Top 10	978.382.512	81,10%
	Resto	228.050.065	18,90%
	Total Importaciones	1.206.432.577	100,00%

En libras esterlinas (GBP).

Fuente: United Nations Statistics Division

AÑO 1999: CÓDIGO ARANCELARIO 6403: CALZADO CON SUELA DE CAUCHO, PLÁSTICO O CUERO Y PARTE SUPERIOR DE CUERO NATURAL.

En libras esterlinas (GBP).

RANKING	PAÍS	VALOR	CUOTA DE IMPORTACIÓN
1	Italia	328.964.604	24,63%
2	Portugal	236.350.174	17,70%
3	España	103.512.983	7,75%
4	India	75.257.983	5,63%
5	Bélgica	66.290.868	4,96%
6	Brasil	64.374.370	4,82%
7	Vietnam	56.784.638	4,25%
8	Indonesia	56.193.049	4,21%
9	Holanda	48.651.022	3,64%
10	China	43.127.234	3,23%
	Total Top 10	1.079.506.925	80,82%
	Resto	256.159.527	19,18%
	Total Importaciones	1.335.666.452	100,00%

Fuente: United Nations Statistics Division.

AÑO 2000: CÓDIGO ARANCELARIO 6403: CALZADO CON SUELA DE CAUCHO, PLÁSTICO O CUERO Y PARTE SUPERIOR DE CUERO NATURAL.

En libras esterlinas (GBP).

RANKING	PAÍS	VALOR	CUOTA DE IMPORTACIÓN
1	Italia	287.338.879	22,12%
2	Portugal	185.475.627	14,28%
3	España	107.334.206	8,26%
4	Vietnam	84.969.858	6,54%
5	India	81.343.035	6,26%
6	Brasil	68.463.387	5,27%
7	Indonesia	64.693.186	4,98%
8	China	58.289.280	4,49%
9	Hong Kong	55.870.311	4,30%
10	Holanda	52.664.974	4,05%
	Total Top 10	1.046.442.743	80,55%
	Resto	252.687.038	19,45%
	Total Importaciones	1.299.129.781	100,00%

Fuente: United Nations Statistics Division.

EL MERCADO DEL CALZADO EN REINO UNIDO

AÑO 2001: CÓDIGO ARANCELARIO 6403: CALZADO CON SUELA DE CAUCHO, PLÁSTICO O CUERO Y PARTE SUPERIOR DE CUERO NATURAL.

En libras esterlinas (GBP).

RANKING	PAÍS	VALOR	CUOTA DE IMPORTACIÓN
1	Italia	284.641.531	19,76%
2	Portugal	178.410.303	12,39%
3	Vietnam	111.857.148	7,77%
4	España	103.337.804	7,18%
5	India	95.269.666	6,62%
6	Bélgica	79.871.229	5,55%
7	Holanda	74.590.970	5,18%
8	Brasil	70.027.627	4,86%
9	Indonesia	68.346.122	4,75%
10	China	59.803.455	4,15%
	Total Top 10	1.126.155.855	78,20%
	Resto	313.977.198	21,80%
	Total Importaciones	1.440.133.052	100,00%

Fuente: United Nations Statistics Division.

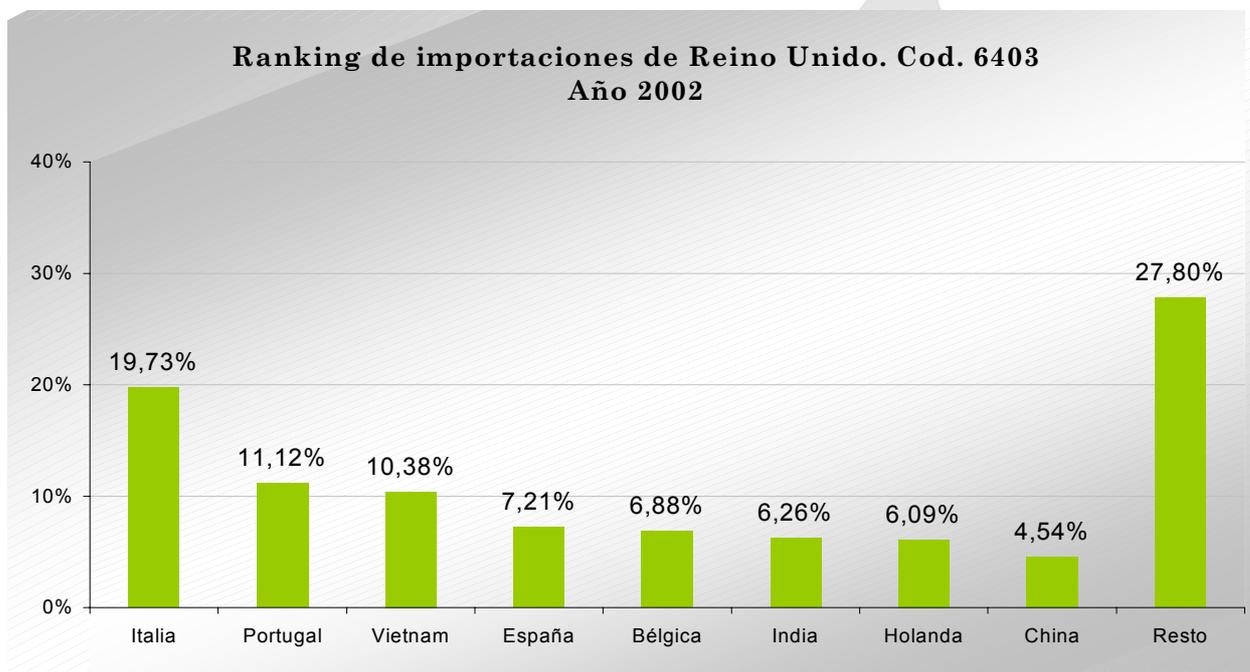
AÑO 2002: CÓDIGO ARANCELARIO 6403: CALZADO CON SUELA DE CAUCHO, PLÁSTICO O CUERO Y PARTE SUPERIOR DE CUERO NATURAL.

En libras esterlinas (GBP).

RANKING	PAÍS	VALOR	CUOTA DE IMPORTACIÓN
1	Italia	313.237.813	19,73%
2	Portugal	176.572.798	11,12%
3	Vietnam	164.821.222	10,38%
4	España	114.442.382	7,21%
5	Bélgica	109.216.635	6,88%
6	India	99.328.744	6,26%
7	Holanda	96.717.646	6,09%
8	China	72.130.490	4,54%
9	Indonesia	71.718.758	4,52%
10	Brasil	71.049.117	4,47%
	Total Top 10	1.289.235.605	81,20%
	Resto	298.582.118	18,80%
	Total Importaciones	1.587.817.723	100,00%

Fuente: United Nations Statistics Division

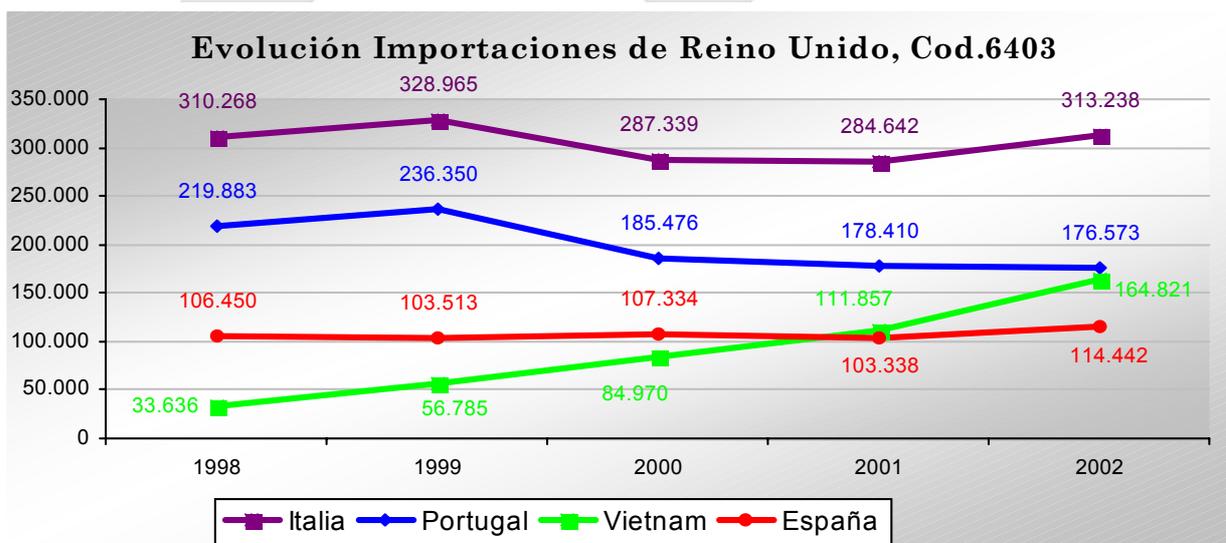
EL MERCADO DEL CALZADO EN REINO UNIDO



Fuente: United Nations Statistics Division.

Como se puede apreciar en el siguiente gráfico, Italia se ha mantenido en los últimos años como líder en exportaciones de calzado con suela de caucho, plástico o cuero y parte superior de cuero a Reino Unido en los últimos años. Por su parte, España se ha visto superada por Vietnam, pasando del tercer al cuarto lugar en el ranking.

En miles de libras esterlinas (GBP).



Fuente: United Nations Statistics Division

EL MERCADO DEL CALZADO EN REINO UNIDO

AÑO 1998: CÓDIGO ARANCELARIO 6404: CALZADO CON SUELA DE CAUCHO, PLÁSTICO O CUERO Y PARTE SUPERIOR DE MATERIALES TEXTILES.

En libras esterlinas (GBP).

RANKING	PAÍS	VALOR	CUOTA DE IMPORTACIÓN
1	Bélgica	61.410.642	24,44%
2	Italia	33.565.338	13,36%
3	Vietnam	31.296.649	12,46%
4	España	23.847.089	9,49%
5	China	23.640.763	9,41%
6	Indonesia	15.555.789	6,19%
7	Thailandia	10.174.866	4,05%
8	Holanda	7.888.200	3,14%
9	Francia	7.750.783	3,09%
10	Hong Kong	5.002.895	1,99%
	Total Top 10	220.133.014	87,62%
	Resto	31.100.312	12,38%
	Total Importaciones	251.233.326	100,00%

Fuente: United Nations Statistics Division.

AÑO 1999: CÓDIGO ARANCELARIO 6404: CALZADO CON SUELA DE CAUCHO, PLÁSTICO O CUERO Y PARTE SUPERIOR DE MATERIALES TEXTILES.

En libras esterlinas (GBP).

RANKING	PAÍS	VALOR	CUOTA DE IMPORTACIÓN
1	Bélgica	54.994.500	21,08%
2	Vietnam	45.879.974	17,58%
3	Italia	31.675.481	12,14%
4	España	26.842.627	10,29%
5	China	21.017.087	8,06%
6	Indonesia	17.147.137	6,57%
7	Holanda	11.210.830	4,30%
8	Hong Kong	7.868.362	3,02%
9	Francia	6.140.772	2,35%
10	Thailandia	5.061.971	1,94%
	Total Top 10	227.838.742	87,33%
	Resto	33.065.808	12,67%
	Total Importaciones	260.904.550	100,00%

Fuente: United Nations Statistics Division.

AÑO 2000: CÓDIGO ARANCELARIO 6404: CALZADO CON SUELA DE CAUCHO, PLÁSTICO O CUERO Y PARTE SUPERIOR DE MATERIALES TEXTILES.

En libras esterlinas (GBP).

RANKING	PAÍS	VALOR	CUOTA DE IMPORTACIÓN
1	Vietnam	59.562.234	23,03%
2	Bélgica	34.355.996	13,29%
3	China	33.014.494	12,77%
4	España	25.349.874	9,80%
5	Italia	19.991.768	7,73%
6	Indonesia	18.974.587	7,34%
7	Hong Kong	14.251.353	5,51%
8	Holanda	8.311.865	3,21%

EL MERCADO DEL CALZADO EN REINO UNIDO

9	Thailandia	7.057.601	2,73%
10	Francia	5.537.481	2,14%
	Total Top 10	226.407.252	87,55%
	Resto	32.195.090	12,45%
	Total Importaciones	258.602.343	100,00%

Fuente: United Nations Statistics Division

AÑO 2001: CÓDIGO ARANCELARIO 6404: CALZADO CON SUELA DE CAUCHO, PLÁSTICO O CUERO Y PARTE SUPERIOR DE MATERIALES TEXTILES.

En libras esterlinas (GBP).

RANKING	PAÍS	VALOR	CUOTA DE IMPORTACIÓN
1	Bélgica	67.012.995	23,79%
2	Vietnam	38.709.799	13,74%
3	China	36.131.643	12,83%
4	España	27.230.584	9,67%
5	Italia	21.343.514	7,58%
6	Hong Kong	13.783.978	4,89%
7	Indonesia	13.026.744	4,62%
8	Holanda	9.810.591	3,48%
9	Thailandia	8.010.707	2,84%
10	Corea del Sur	7.381.803	2,62%
	Total Top 10	242.442.357	86,06%
	Resto	39.277.995	13,94%
	Total Importaciones	281.720.352	100,00%

Fuente: United Nations Statistics Division

AÑO 2002: CÓDIGO ARANCELARIO 6404: CALZADO CON SUELA DE CAUCHO, PLÁSTICO O CUERO Y PARTE SUPERIOR DE MATERIALES TEXTILES.

En libras esterlinas (GBP).

RANKING	PAÍS	VALOR	CUOTA DE IMPORTACIÓN
1	Bélgica	90.057.272	28,94%
2	Vietnam	40.494.236	13,01%
3	China	35.812.015	11,51%
4	España	28.844.266	9,27%
5	Italia	24.477.335	7,87%
6	Hong Kong	16.585.156	5,33%
7	Holanda	14.386.823	4,62%
8	Indonesia	10.088.354	3,24%
9	Thailandia	8.657.097	2,78%
10	Francia	7.457.017	2,40%
	Total Top 10	276.859.571	88,96%
	Resto	34.356.324	11,04%
	Total Importaciones	311.215.895	100,00%

Fuente: United Nations Statistics Division.

AÑO 1998: CÓDIGO ARANCELARIO 6405: LOS DEMÁS CALZADOS.

En libras esterlinas (GBP).

RANKING	PAÍS	VALOR	CUOTA DE IMPORTACIÓN
---------	------	-------	----------------------

EL MERCADO DEL CALZADO EN REINO UNIDO

1	China	15.671.136	23,30%
2	Italia	14.169.847	21,06%
3	Portugal	9.560.071	14,21%
4	Hong Kong	9.182.294	13,65%
5	España	8.433.427	12,54%
6	Holanda	1.374.741	2,04%
7	Francia	958.303	1,42%
8	EE.UU	832.763	1,24%
9	Taiwan	831.012	1,24%
10	Irlanda	758.025	1,13%
	Total Top 10	61.771.620	91,83%
	Resto	5.495.870	8,17%
	Total Importaciones	67.267.490	100,00%

Fuente: United Nations Statistics Division.

AÑO 1999: CÓDIGO ARANCELARIO 6405: LOS DEMÁS CALZADOS.

En libras esterlinas (GBP).

RANKING	PAÍS	VALOR	CUOTA DE IMPORTACIÓN
1	Italia	17.966.025	23,77%
2	China	14.699.748	19,45%
3	España	12.071.147	15,97%
4	Portugal	9.347.937	12,37%
5	Hong Kong	8.313.423	11,00%
6	Irlanda	1.404.382	1,86%
7	EE.UU	1.222.131	1,62%
8	Alemania	1.063.039	1,41%
9	Francia	1.004.222	1,33%
10	Polonia	971.036	1,28%
	Total Top 10	68.063.089	90,06%
	Resto	7.514.311	9,94%
	Total Importaciones	75.577.400	100,00%

Fuente: United Nations Statistics Division.

AÑO 2000: CÓDIGO ARANCELARIO 6405: LOS DEMÁS CALZADOS.

En libras esterlinas (GBP).

RANKING	PAÍS	VALOR	CUOTA DE IMPORTACIÓN
1	Italia	16.191.332	23,08%
2	China	14.510.064	20,69%
3	Hong Kong	10.779.580	15,37%
4	España	7.025.692	10,02%
5	Portugal	4.096.181	5,84%
6	Vietnam	2.565.397	3,66%
7	Sri Lanka	1.689.451	2,41%
8	Indonesia	1.679.014	2,39%
9	Alemania	1.629.048	2,32%
10	Irlanda	1.568.065	2,24%
	Total Top 10	61.733.824	88,01%
	Resto	8.413.780	11,99%
	Total Importaciones	70.147.604	100,00%

Fuente: United Nations Statistics Division.

EL MERCADO DEL CALZADO EN REINO UNIDO

AÑO 2001: CÓDIGO ARANCELARIO 6405: LOS DEMÁS CALZADOS.

En libras esterlinas (GBP).

RANKING	PAÍS	VALOR	CUOTA DE IMPORTACIÓN
1	China	17.459.996	23,60%
2	Italia	17.238.206	23,30%
3	España	11.307.220	15,29%
4	Hong Kong	9.245.219	12,50%
5	Portugal	5.277.536	7,13%
6	Vietnam	2.930.698	3,96%
7	Alemania	1.082.977	1,46%
8	Irlanda	1.056.934	1,43%
9	Holanda	993.436	1,34%
10	Polonia	932.999	1,26%
	Total Top 10	67.525.222	91,29%
	Resto	6.445.563	8,71%
	Total Importaciones	73.970.785	100,00%

Fuente: United Nations Statistics Division.

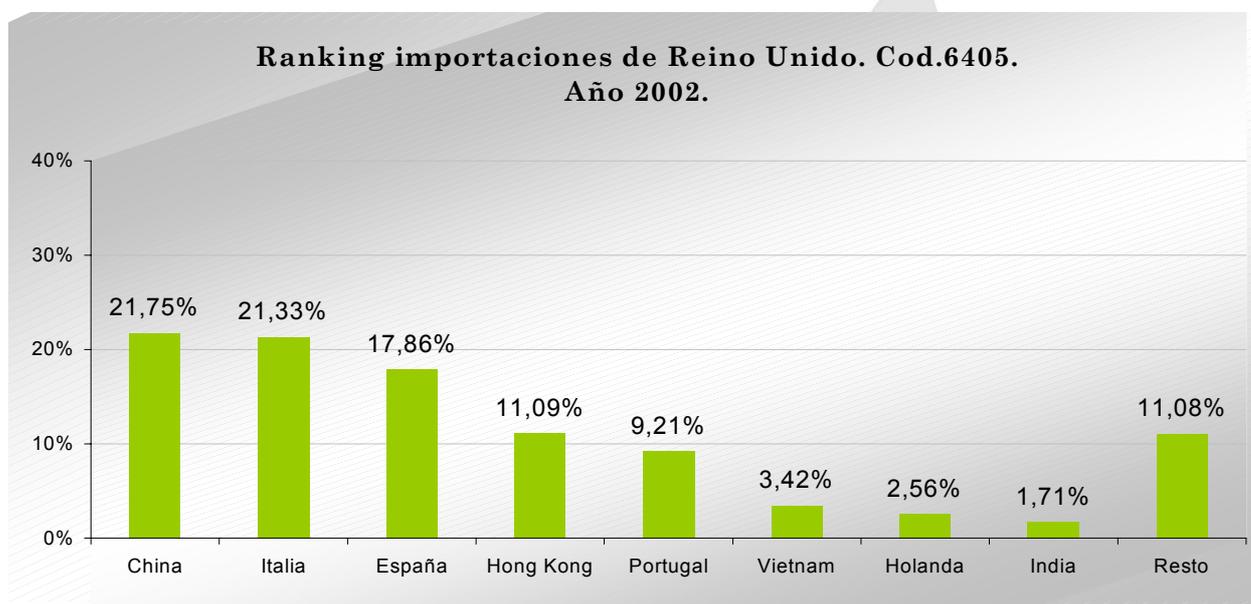
AÑO 2002: CÓDIGO ARANCELARIO 6405: LOS DEMÁS CALZADOS.

En libras esterlinas (GBP).

RANKING	PAÍS	VALOR	CUOTA DE IMPORTACIÓN
1	China	20.053.927	21,75%
2	Italia	19.663.061	21,33%
3	España	16.465.364	17,86%
4	Hong Kong	10.224.118	11,09%
5	Portugal	8.489.484	9,21%
6	Vietnam	3.156.349	3,42%
7	Holanda	2.356.471	2,56%
8	India	1.576.905	1,71%
9	Alemania	1.551.692	1,68%
10	Irlanda	1.100.569	1,19%
	Total Top 10	84.637.940	91,80%
	Resto	7.564.929	8,20%
	Total Importaciones	92.202.869	100,00%

Fuente: United Nations Statistics Division.

EL MERCADO DEL CALZADO EN REINO UNIDO



Fuente: United Nations Statistics Division.

A continuación se presentan una serie de tablas y gráficos que dan cuenta de la importación de calzado por parte de Reino Unido mediante la desagregación por tipo de producto importado en los últimos cuatro años.

EVOLUCIÓN DE LAS IMPORTACIONES TOTALES DE CALZADO EN EINO UNIDO.1998-2001.

En libras esterlinas (GBP).

CÓDIGO ARANCELARIO	1998	1999	2000	2001	Variación 98-01
640110	3.362.827	1.819.300	1.287.684	959.942	-71,45%
640191	1.225.106	700.531	485.694	639.293	-47,82%
640192	7.117.544	6.309.405	5.518.842	8.476.379	19,09%
640199	1.449.000	1.489.519	865.498	1.258.292	-13,16%
640212	2.065.673	2.565.216	1.349.391	1.993.762	-3,48%
640219	32.742.405	48.229.857	36.157.358	39.281.711	19,97%
640220	2.347.276	2.188.616	3.260.167	4.115.912	75,35%
640230	84.957	108.614	451.507	725.306	753,74%
640291	26.113.945	25.345.624	33.752.238	52.002.291	99,14%
640299	154.820.498	162.537.142	178.475.669	231.075.541	49,25%
640312	545.433	335.730	27.732	597.294	9,51%
640319	68.421.453	62.407.469	68.342.932	77.364.236	13,07%
640320	3.110.778	5.499.297	9.792.242	9.188.311	195,37%
640330	1.598.984	2.000.672	1.576.556	1.517.097	-5,12%
640340	26.245.815	38.067.445	45.383.774	57.625.747	119,56%
640351	65.135.312	40.666.139	34.769.909	54.300.178	-16,63%
640359	162.910.107	189.615.709	185.908.407	193.047.181	18,50%
640391	171.104.270	162.343.369	139.065.558	174.545.080	2,01%
640399	707.360.423	834.730.621	814.262.672	871.947.928	23,27%
640411	142.472.464	134.394.651	123.470.971	163.972.624	15,09%
640419	85.017.513	108.637.073	121.488.458	95.109.783	11,87%

EL MERCADO DEL CALZADO EN REINO UNIDO

640420	23.743.349	17.872.826	13.642.914	22.637.946	-4,66%
640510	24.208.914	27.571.868	23.457.735	27.643.144	14,19%
640520	27.255.056	26.873.696	30.209.946	27.328.940	0,27%
640590	15.803.520	21.131.836	16.479.922	18.998.701	20,22%
Total	1.756.262.624	1.923.442.227	1.889.483.777	2.136.352.618	21,64%

Fuente: United Nations Statistics Division.

1.4. Importaciones de calzado por código arancelario. Reino unido 1998-2001.

RANKING DE IMPORTACIONES POR CÓDIGO ARANCELARIO. REINO UNIDO 1998.

En libras esterlinas (GBP).

RANKING	CÓDIGO	VALOR	CUOTA DE IMPORTACIÓN
1	640399	707.360.423	40,28%
2	640391	171.104.270	9,74%
3	640359	162.910.107	9,28%
4	640299	154.820.498	8,82%
5	640411	142.472.464	8,11%
	Resto de partidas	417.594.862	23,78%
	Total Importaciones	1.756.262.624	100,00%

Fuente: United Nations Statistics Division.

RANKING DE IMPORTACIONES POR CÓDIGO ARANCELARIO. REINO UNIDO 1999.

En libras esterlinas (GBP).

RANKING	CÓDIGO	VALOR	CUOTA DE IMPORTACIÓN
1	640399	834.730.621	43,40%
2	640359	189.615.709	9,86%
3	640299	162.537.142	8,45%
4	640391	162.343.369	8,44%
5	640411	134.394.651	6,99%
	Resto de partidas	439.820.734	22,87%
	Total Importaciones	1.923.442.227	100,00%

Fuente: United Nations Statistics Division.

RANKING DE IMPORTACIONES POR CÓDIGO ARANCELARIO. REINO UNIDO 2000.

En libras esterlinas (GBP).

RANKING	CÓDIGO	VALOR	CUOTA DE IMPORTACIÓN
1	640399	814.262.672	43,09%
2	640359	185.908.407	9,84%
3	640299	178.475.669	9,45%
4	640391	139.065.558	7,36%
5	640411	123.470.971	6,53%
	Resto de partidas	448.300.499	23,73%
	Total Importaciones	1.889.483.777	100,00%

Fuente: United Nations Statistics Division.

EL MERCADO DEL CALZADO EN REINO UNIDO

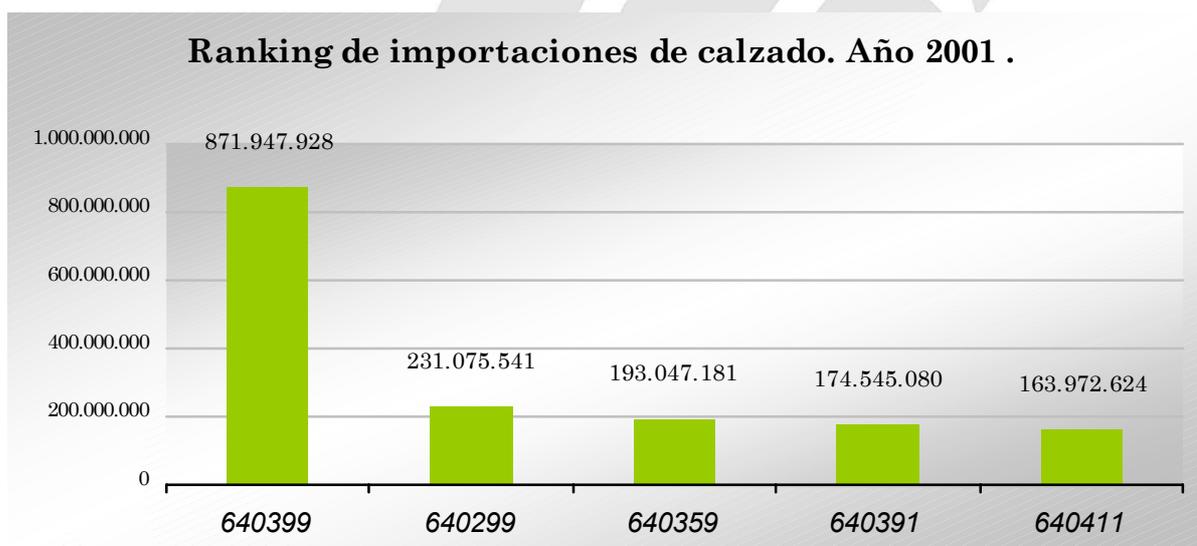
RANKING DE IMPORTACIONES POR CÓDIGO ARANCELARIO. REINO UNIDO 2001.

En libras esterlinas (GBP).

RANKING	CÓDIGO	VALOR	CUOTA DE IMPORTACIÓN
1	640399	871.947.928	40,81%
2	640299	231.075.541	10,82%
3	640359	193.047.181	9,04%
4	640391	174.545.080	8,17%
5	640411	163.972.624	7,68%
	Resto de partidas	501.764.264	23,49%
	Total Importaciones	2.136.352.618	100,00%

Fuente: United Nations Statistics Division.

Como se puede apreciar en las tablas y gráfico posterior, gran parte del volumen de importaciones totales de calzado en el Reino Unido (cuotas superiores al 40% en los cinco últimos años) pertenecen a la partida arancelaria 640399: “Calzado con suela de caucho, plástico o cuero y parte superior de cuero”.



Relaciones comerciales con España

Como se puede apreciar en la siguiente tabla, España ocupa una destacada posición como país proveedor de calzado a Reino Unido. En concreto, la quinta posición en el ranking, le otorga un 7,14% del total del total del calzado importado por el Reino Unido a nivel mundial.

IMPORTACIONES TOTALES DE CALZADO EN REINO UNIDO, AÑO 2002.

En libras esterlinas (GBP).

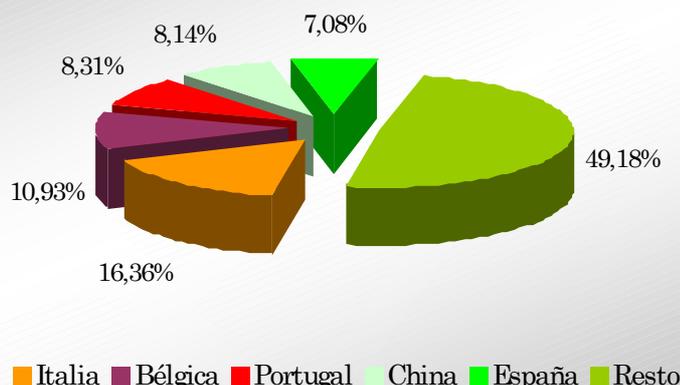
RANKING	PAÍS	VALOR	CUOTA DE IMPORTACIÓN
1	Italia	383.054.149	16,36%
2	Bélgica	256.040.004	10,93%
3	Portugal	194.562.034	8,31%

EL MERCADO DEL CALZADO EN REINO UNIDO

4	China	190.530.297	8,14%
5	España	165.795.317	7,08%
6	Holanda	137.924.736	5,89%
7	India	122.898.954	5,25%
8	Hong Kong	100.025.760	4,27%
9	Brasil	72.704.025	3,10%
10	Alemania	60.023.987	2,56%
Total Top 10		1.683.559.263	71,89%
Resto de países		658.285.997	28,11%
Total Importaciones		2.341.845.260	100,00%

Fuente: United Kingdom Trade Info.

Cuota de importación de países proveedores de calzado en Reino Unido, año 2002.



El volumen de exportaciones españolas ha mantenido, en líneas generales, un constante crecimiento en los últimos cinco años.

EVOLUCIÓN DE LAS EXPORTACIONES ESPAÑOLAS DE CALZADO CON DESTINO REINO UNIDO.

En libras esterlinas (GBP).

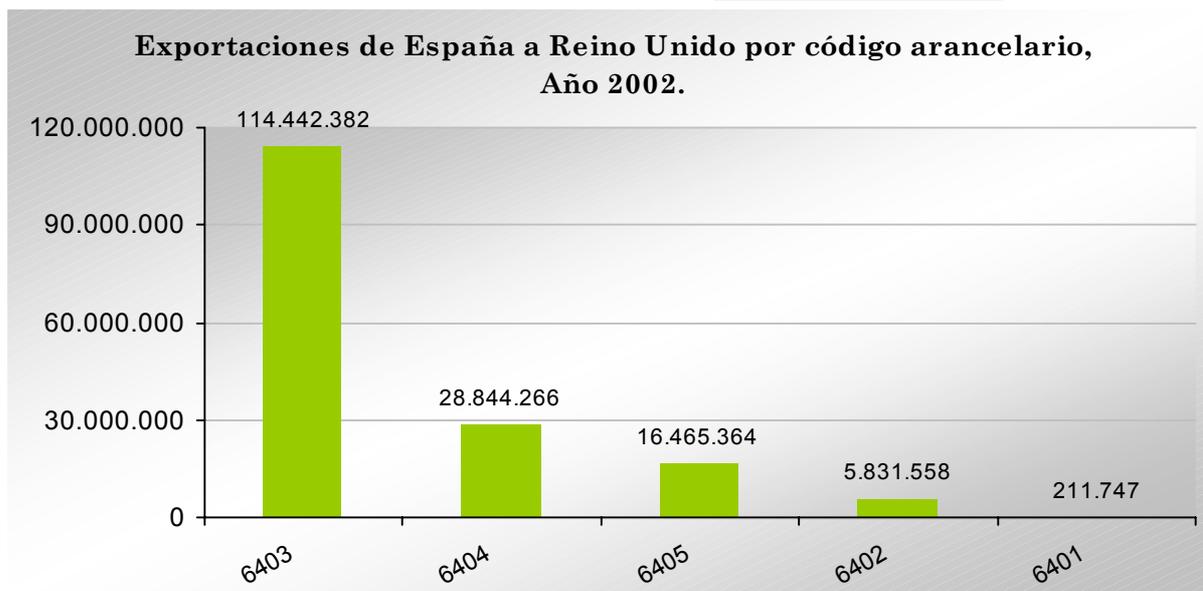
Código Arancelario	1998	1999	2000	2001	2002	Variación 98-02
6401	137.533	15.942	236.830	199.415	211.747	53,96%
6402	3.821.110	3.722.288	3.966.010	4.050.700	5.831.558	52,61%
6403	106.449.965	103.512.983	107.334.206	103.337.804	114.442.382	7,51%
6404	23.847.089	26.842.627	25.349.874	27.230.584	28.844.266	20,96%
6405	8.433.427	12.071.147	7.025.692	11.307.220	16.465.364	95,24%
Total	142.689.124	146.164.987	143.912.611	146.125.723	165.795.317	16,19%

Fuente: United Kingdom Trade Info.

EL MERCADO DEL CALZADO EN REINO UNIDO

Como puede apreciarse, el mayor volumen de exportaciones de España a Reino Unido corresponde a la partida arancelaria 6403 (*“Calzado con suela de caucho, plástico o cuero y parte superior de cuero natural”*), con una considerable ventaja respecto al resto de códigos. Así, esta partida arancelaria supuso el 69,03% del total de exportaciones españolas de calzado a Reino Unido en 2002.

En libras esterlinas (GBP).



Fuente: United Kingdom Trade Info.

EL MERCADO DEL CALZADO EN REINO UNIDO

2. ANÁLISIS CUALITATIVO

2.1. Producción

La producción de calzado en el Reino Unido ha caído en un 55% entre 1998 y 2002. Esta caída de la producción de calzado nacional viene motivada principalmente por la entrada de nuevos países competidores en el mercado del calzado británico.

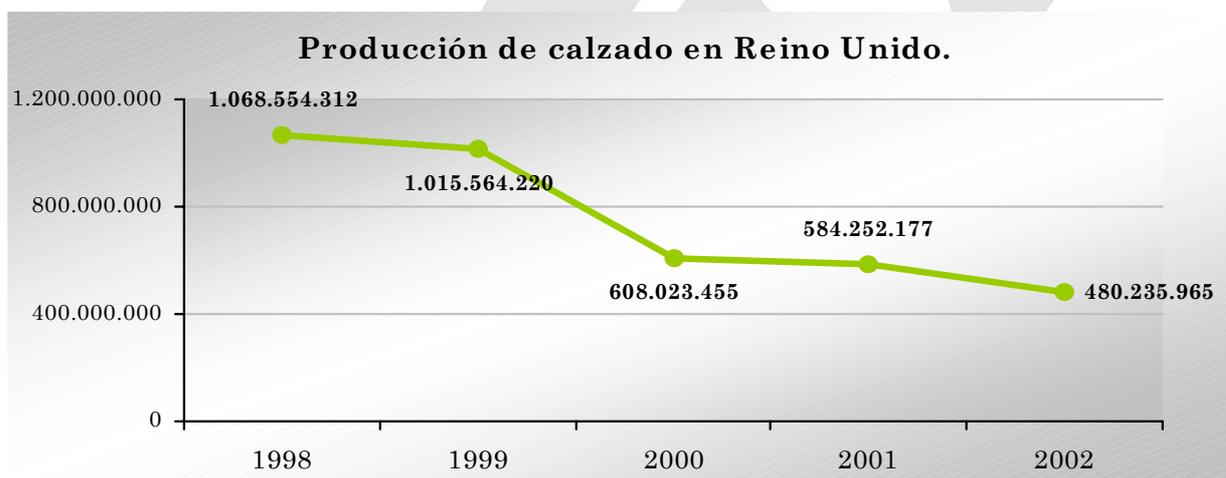
En libras esterlinas (GBP).

	1998	1999	2000	2001	2002	Variación 98-02
Producción	1.068.554.312	1.015.564.220	608.023.455	584.252.177	480.235.965	-55,06%

Fuente: British Footwear Association.

Esta tendencia descendente se aprecia claramente en el siguiente gráfico:

En libras esterlinas (GBP).



Fuente: British Footwear Association.

El aumento de la competencia proveniente del exterior (y la consiguiente disminución en los precios del calzado) ha supuesto en los últimos años el cierre de numerosas plantas fabricantes de calzado en Reino Unido así como el traslado de parte de ellas a países donde la mano de obra es más barata (China, Taiwán, Indonesia e India). Estos cierres y traslados han provocado una caída de más de un 50% en el número de empleados entre 1998 y 2002 en el sector del calzado británico.

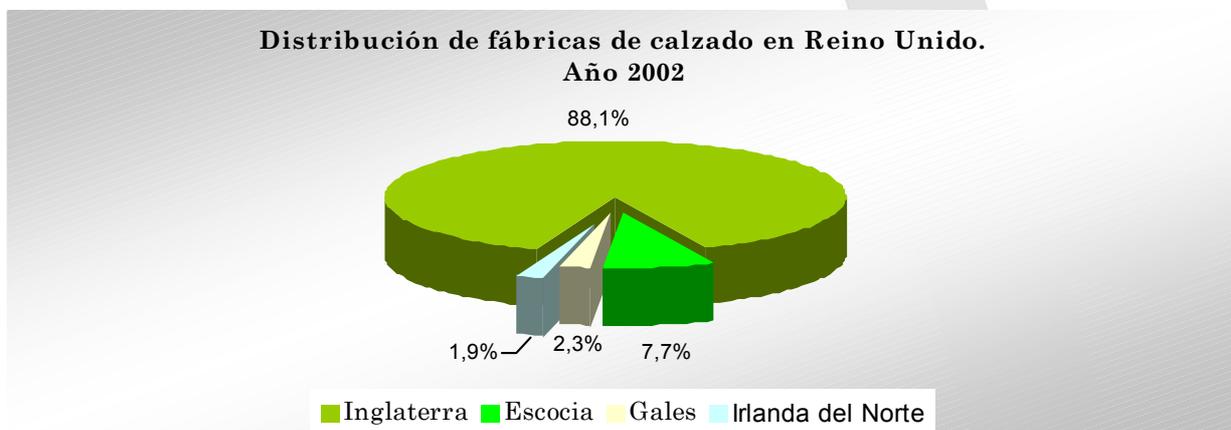
Cifras en libras esterlinas.

	1998	1999	2000	2001	2002
Fábricas	741	676	670	535	530
Empleados (producción)	18.620	14.790	13.229	11.486	9.162

Fuente: British Footwear Association.

EL MERCADO DEL CALZADO EN REINO UNIDO

Por otra parte, como se puede observar en el siguiente gráfico, gran parte de las empresas fabricantes de calzado en Reino Unido se encuentran ubicadas en Inglaterra (88%).



Fuente: British Footwear Association.

Así, hasta 2001 el Reino Unido ocupaba la quinta posición como productor de calzado dentro de la Unión Europea, año en que fue superado por Alemania. La producción de calzado de Reino Unido representaba en 2000 tan sólo el 3,7% del total de la producción de la Europa comunitaria, frente al 8,2% que suponía en el año 1997.

PRODUCCIÓN DE CALZADO EN LA UNIÓN EUROPEA, 1997-2000.

Millones de pares

RANKING	PAÍS	1997	1998	1999	2000	VARIACIÓN
1	Italia	460,0	425,0	380,9	390,8	-15,04%
2	España	207,5	220,9	212,9	203,6	-1,88%
3	Portugal	103,0	105,6	107,6	106,7	3,59%
4	Francia	135,4	125,5	114,6	99,7	-26,37%
5	Alemania	40,4	41,5	39,8	35,8	-11,39%
6	Reino Unido	88,9	82,8	62,9	34,1	-61,64%
7	Austria	11,9	10,6	10,7	10,2	-14,29%
8	Dinamarca	10,2	10,5	10,2	9,9	-2,94%
9	Grecia	11,5	10,0	9,5	9,4	-18,26%
10	Holanda	5,6	3,6	3,8	4,1	-26,79%
11	Finlandia	3,7	3,9	3,7	3,5	-5,41%
12	Irlanda	1,0	1,0	1,0	1,0	0,00%
13	Suecia	1,0	0,9	0,9	1,0	0,00%
14	Bélgica/Luxemburgo	0,9	0,8	0,7	0,5	-44,44%
	Total UE	1.081,0	1.042,6	959,2	910,3	-15,79%

Fuente: CEC.

Como se observa en la tabla superior, Reino Unido es el país donde se ha producido un mayor descenso en la producción de calzado.

EL MERCADO DEL CALZADO EN REINO UNIDO

Además, según datos facilitados por la “British Footwear Association”, la producción de calzado en Reino Unido ha continuado cayendo entre los años 2000 y 2002, manteniendo la tendencia descendente comentada anteriormente.

PRODUCCIÓN DE CALZADO EN REINO UNIDO, 1998-2002.

Millones de pares

	1998	1999	2000	2001	2002
Producción de calzado en Reino Unido.	82,8	62,9	34,1	34,0	28,6

Fuente: British Footwear Association.

2.2. Obstáculos comerciales

Como país perteneciente a la Unión Europea, Reino Unido mantiene la misma política arancelaria y comercial que el resto de países miembros de la Unión. Por tanto, no existe ninguna restricción al comercio con el resto de países comunitarios.

Envase y embalaje.

Los productos enviados al Reino Unido deben estar protegidos contra los elementos, los cambios de temperatura, los accidentes y los intentos de robo o manipulación. Además, las cajas en las que son enviadas los zapatos deben llevar visible la dirección de envío, el contenido y la/s persona/s encargada/s de recoger los bultos.

El calzado de piel es enviado generalmente en cajas individuales para cada par de zapatos. Normalmente se envían entre 12 y 18 pares de zapatos en cada bulto. Sin embargo, el calzado compuesto de materiales plásticos y textiles puede ser enviado en bolsas de plástico o al por mayor.

Protección de patentes y marcas.

Reino Unido forma parte del Convenio de París para la protección de la Propiedad Industrial y del Convenio que establece la Organización Mundial de la Propiedad Intelectual (OMPI).

En materia específica de patentes, el país es signatario del Tratado de Cooperación en materia de Patentes (PCT) y del Convenio de Munich sobre Patentes Europeas. En lo que a marcas comerciales se refiere, Reino Unido forma parte del Acuerdo de Niza sobre Clasificación de Bienes y Servicios para el Registro de Marcas.

El registro de una marca no es obligatorio en Reino Unido. Sin embargo, el hecho de registrarla confiere al titular el derecho de uso exclusivo de la misma, en relación con los bienes y servicios para los que se encuentre registrada la marca.

La solicitud de una marca en Reino Unido debe entregarse al Registro de Marcas del Reino Unido (UK Trade Marks Registry), dependiente del Departamento de Industria y Comercio. El registro de la marca tiene una duración de 10 años, renovables indefinidamente.

Por lo que respecta a las patentes, deben ser solicitadas en la Oficina de Patentes del Reino Unido. Una patente, una vez concedida, tiene una duración máxima de 20 años desde la fecha de solicitud. Al igual que en el caso de las marcas, las patentes pueden ser cedidas a un tercero.

EL MERCADO DEL CALZADO EN REINO UNIDO

Control de cambios.

En Reino Unido no existen limitaciones a la entrada o salida de capitales, ni existen restricciones a la apertura o mantenimiento de cuentas bancarias en moneda extranjera.

De la misma forma, no existen tampoco limitaciones o restricciones para la transferencia o repatriación de beneficios, intereses o dividendos. La única limitación para el inversor extranjero es de tipo fiscal, ya que antes de la repatriación de fondos, deberá haberse efectuado en el Reino Unido el pago de los correspondientes impuestos⁷.

⁷ Ver apartado “Legislación fiscal en Reino Unido”, página 72 del estudio.

III. ANÁLISIS DEL COMERCIO

1. ANÁLISIS CUANTITATIVO

1.1. Canales de distribución.

En el Reino Unido pueden distinguirse cinco grandes zonas comerciales: Gran Londres, resto de Inglaterra, País de Gales, Escocia e Irlanda del Norte.

Normalmente, los bienes de consumo como el calzado, son comercializados en el ámbito nacional por las grandes cadenas especialistas en calzado. En la actualidad proliferan los centros comerciales (“Shopping Centres”) y las grandes tiendas especializadas en productos concretos y localizadas en el exterior de las grandes ciudades. También es importante la venta de productos por correspondencia (“Mail Order”).

El sistema de franquicias se ha extendido en el país de forma notable en los últimos años. Las áreas principales son los servicios de limpieza, peluquería, cosméticos, centros de salud, mensajería, servicios mecánicos y de puesta a punto del automóvil, y el sector de las comidas rápidas.

Sin embargo, debe señalarse que el sector del calzado es uno de los más fragmentados de todos los sectores detallistas en Reino Unido, de forma que a pesar de que es fácil para los exportadores introducirse en el mercado, es difícil que consigan una implantación completa en el mercado debido a la excesiva fragmentación del mismo y a su elevada competitividad.

1. Las grandes cadenas de tiendas (especialistas en calzado) son el canal de distribución de calzado más importante en el Reino Unido. Este tipo de establecimientos realizaron en 2002 cerca del 30% del total de las ventas. La mayor parte de las importaciones del sector son realizadas por este canal ya que su capacidad de compra es bastante elevada. En la mayoría de las ocasiones la mercancía es adquirida por compra directa al fabricante. El consumidor potencial que compra en este tipo de establecimientos pertenece al segmento de poder adquisitivo medio.

EL MERCADO DEL CALZADO EN REINO UNIDO

Entre los distribuidores especialistas en calzado destacan los detallistas que venden sus zapatos bajo sus marcas propias. De entre todos ellos destaca la empresa “C&J Clarks”, líder del mercado del calzado en Reino Unido. En la actualidad mantiene abiertas al público alrededor de 500 establecimientos a través de tres nombres comerciales distintos: “Clarks”, “K shoes” y “Ravel”.

Otras marcas destacadas dentro de este segmento son: “Stylo”, “Stead and Simpson”, “Shoe Studio”, “Shoefayre”, “Oliver” y “Dolcis”.

2. Sin embargo, los minoristas o tiendas de calzado independientes venden la marca propia del fabricante, al que suelen comprar directamente o a través de un agente comercial. Estos establecimientos se dirigen fundamentalmente al segmento de poder adquisitivo medio-alto y alto del mercado. Su cuota de mercado en los últimos años ha descendido debido a 2 razones:

- El aumento de las importaciones de calzado más barato procedentes del exterior.
- La introducción de nuevos distribuidores en el sector del calzado (grandes almacenes, supermercados, tiendas de ropa).

3. Por su parte, la distribución en los Grandes Almacenes se realiza a través del alquiler o cesión por parte de estos de un espacio para que las empresas comercialicen sus productos con sus propias marcas (“shop in shops”). En otras ocasiones, son los propios Grandes Almacenes los que venden sus productos bajo sus propias marcas.

Dentro de este segmento destacan “Marks & Spencer”, “John Lewis”, “Bhs”, “Littlewoods” y “Woolworth”.

4. Otros canales de distribución del calzado importantes en Reino Unido son los supermercados e hipermercados (“Tesco”, “Asda”, “Sainsbury”) y las tiendas de descuento, los cuales están adquiriendo cada vez más protagonismo en el mercado. Entre estos detallistas del calzado de medio-bajo precio destacan “Matalan”, “Primarck” y “Benson Shoes”.

5. Entre los distribuidores especialistas en ropa, calzado y complementos, destaca “Arcadia Group” (propietaria de marcas como “Next”, “River Island”, “Evans”, “Principles”, “Dorothy Perkins” y “Burton”).

Otros distribuidores de prendas de vestir introducidos en el sector del calzado en Reino Unido son: “Etam”, “New Look” y “Alexon”.

6. Entre los distribuidores de calzado deportivo en Reino Unido destacan las marcas comerciales conocidas a nivel mundial: “Nike”, “Reebok”, “Adidas”, “Umbro”, “Fila”, “Ellesse”, “Asics”, etc.

Estas marcas comerciales son distribuidas a través de los grandes detallistas especializados en prendas de vestir y calzado deportivo: “JJB Sports”, “JD Sports”, “Allsports”, “Blacks Leisure Group”, “Intersport”, “STAG” y “Sport UK”.

7. El mercado de venta de calzado por correspondencia (muy importante en Reino Unido) se encuentra liderado por casas comerciales como “GUS/Argos”, “Grattan”, “Freemans” y “Empire Stores”.

EL MERCADO DEL CALZADO EN REINO UNIDO

El calzado deportivo.

El calzado de tipo deportivo es uno de los más importantes de los segmentos dentro del calzado en el Reino Unido (suponen el 14,6% de las ventas totales de calzado). Así, en 2002 las ventas de este tipo de calzado alcanzaron los 1,3 billones de libras esterlinas⁸.

El aumento en las ventas de este tipo de calzado ha sido favorecido en los últimos años por la influencia de la moda casual en el vestir. Además, los fabricantes de este tipo de calzados han conseguido adaptar sus productos para que no sólo sirvan para la práctica deportiva sino también para vestir con ellos de forma habitual.

En Reino Unido el sector del calzado deportivo se encuentra dominado por 3 grandes marcas comerciales: “Nike”, “Reebok” y “Adidas”. Sin embargo, existen otras marcas también importantes dentro de este sector como “Umbro”, “Hi-Tec” y las marcas pertenecientes al Grupo Pentland (“Mitre”, “Speedo” y “Ellesse”). Estas últimas marcas comerciales son originarias del propio Reino Unido.

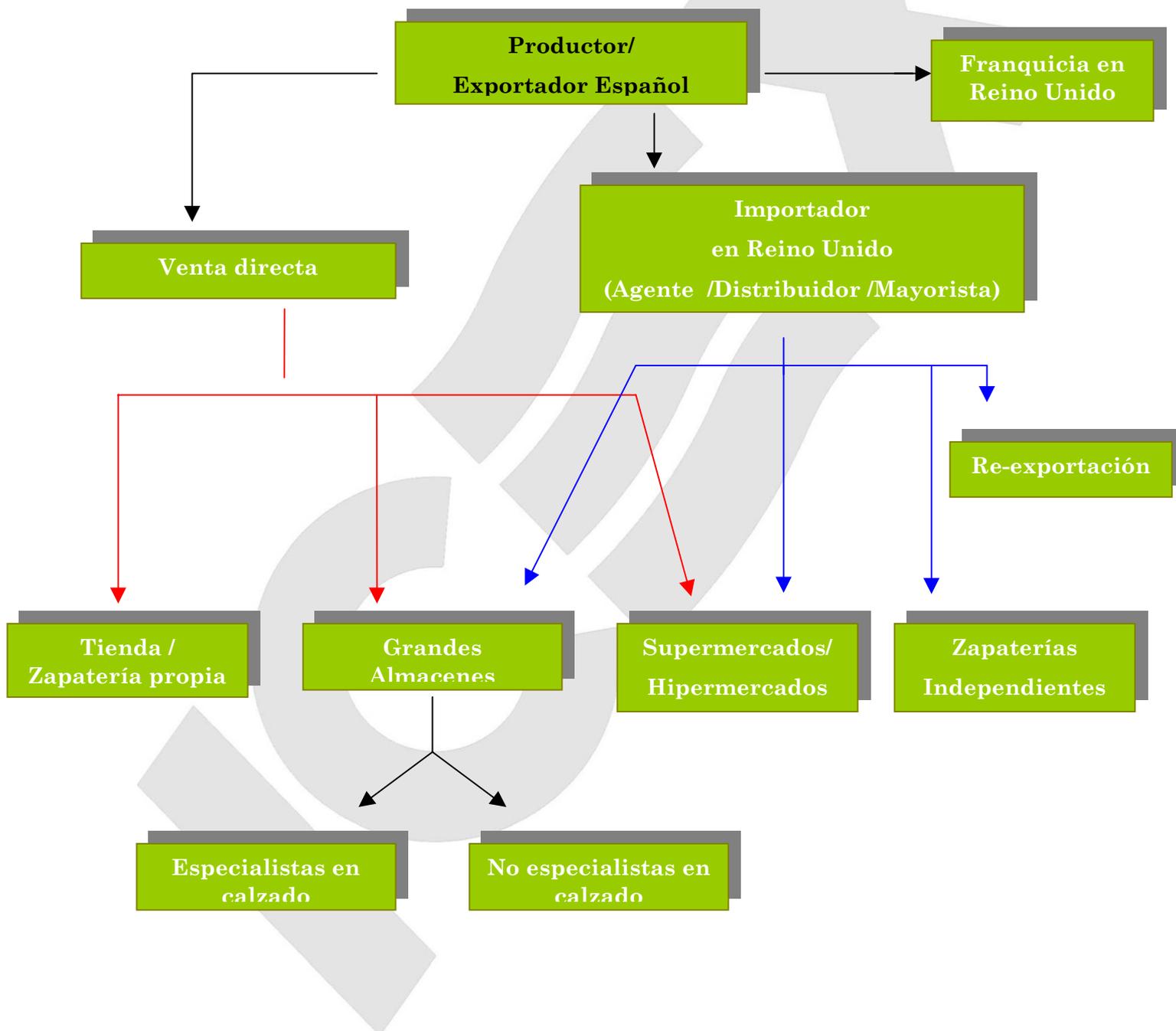
La distribución de este tipo de calzado en Reino Unido se realiza a través de pequeños establecimientos independientes, aunque caben destacar dos distribuidores que han conseguido establecerse con éxito como grandes cadenas distribuidoras de calzado deportivo: “JJB Sports PLC” y “Blacks Leisure Group”.

⁸ Datos facilitados por la empresa de investigación “Key Note”.
Instituto Español de Comercio Exterior - ICEX

EL MERCADO DEL CALZADO EN REINO UNIDO

1.2. Esquema de la distribución

El esquema de la distribución del calzado en Reino Unido presenta unas pautas muy parecidas a las que se producen en España:



1.3. Principales distribuidores



Se trata del principal detallista especializado en calzado (fabricación, distribución y venta) de Reino Unido. Cuenta con más de 15.500 empleados en todo el mundo. En 2002 se vendieron casi 46 millones de pares de calzado fabricados por “C&J Clarks Company”.

En Reino Unido cuenta con 1.500 establecimientos, siendo más de 500 propios de la Compañía, mientras que el resto funciona a través del régimen de franquicia.

Además, se encuentra presente en más de 150 países en el mundo, entre los que destaca la expansión y éxito conseguido por la Compañía en los mercados de Estados Unidos y Europa Occidental.

En sus establecimientos se pueden encontrar, además de calzado para hombre, mujer y niño, bolsos y productos para el cuidado del zapato.

Sus marcas comerciales son: “Clarks”, “K shoes” y “Ravel”.

Su mercado potencial se encuentra entre los consumidores de medio y medio-alto poder adquisitivo.



Marks&Spencer es uno de los líderes en la distribución de calzado, prendas de vestir, alimentos y equipamiento para el hogar de Reino Unido. En la actualidad mantiene más de 300 establecimientos abiertos al público en Reino Unido, con más de 12,5 millones de metros cuadrados. Además, se encuentra establecido en otros 30 países en el mundo.

La compañía fue creada en 1884 y su principal Gran Almacén se encuentra en la calle Marble Arch de Londres, donde cuenta con 170 mil metros cuadrados dedicados a la venta detallista.

En Inglaterra cuenta con 296 establecimientos, 7 en Irlanda del Norte, 25 en Escocia y 13 en Gales.



Con más de 2.000 establecimientos en Reino Unido, Grupo Arcadia es el distribuidor más importante en el sector textil (ropa, calzado y complementos) de todo el país.

Fundado por Montague Burton a principios del pasado siglo, entre sus principales marcas comerciales se encuentran: “River Island”, “Next”, “Evans”, “Walls”, “Miss

EL MERCADO DEL CALZADO EN REINO UNIDO

Selfridge”, “Dorothy Parkins” y “Burton”. Cada una de estas marcas registradas va dirigida a un sector específico de consumidores. Entre ellas destacan las colecciones de calzado de las siguientes marcas:

“Burton”: Dirigida al público masculino. Cuenta con 380 establecimientos.

“Dorothy Parkins”: Dirigida al público femenino, cuenta con 550 establecimientos.

“Miss Selfridge”: Especializada en moda, calzado y accesorios para el público joven.



JJB Sports es la compañía líder en Reino Unido de la distribución de calzado deportivo. Creada en 1971 en la localidad de Wigan (sede central de la empresa), en la actualidad posee 436 establecimientos en todo Reino Unido (cuenta con más de 13.000 metros cuadrados en total). Su expansión se completa con tiendas en Irlanda del Norte y Holanda.

En abril de 2002 la compañía adquirió la empresa TJ Hughes, almacenes de descuento con casi 40 establecimientos en Reino Unido.

Entre las marcas comercializadas en sus comercios se encuentran “Adidas”, “Nike”, “Puma”, “Reebok”, etc. Además, es el distribuidor oficial de los productos del Manchester United y de la selección inglesa de fútbol.



El Grupo John David fue fundado en 1981 en la localidad inglesa de Bury. En la actualidad mantiene abiertos más de 150 establecimientos a lo largo de todo el Reino Unido.

Se trata de una compañía especializada en la distribución de calzado deportivo. Entre las principales marcas comerciales distribuidas por esta empresa se encuentran “Nike”, “Asics” y “Umbro”.

Además, en sus establecimientos se pueden encontrar también todo tipo de accesorios para la práctica deportiva.



“Intersport International Company” se fundó en 1968 por 10 organizaciones nacionales de compra de Austria, Bélgica, Dinamarca, Francia, Alemania, Italia, Noruega, Holanda, Suecia y Suiza. La organización comenzó con 652 puntos de venta en estos 10 países, aunque en la

EL MERCADO DEL CALZADO EN REINO UNIDO

actualidad su expansión llega a toda Europa, Estados Unidos y Canadá, con más de 4.500 establecimientos, de los cuales más de 200 se encuentran localizados en Reino Unido.

Se trata de una Compañía especializada en la distribución de material para la práctica de deporte, entre ellos el calzado. En sus establecimientos se distribuyen las marcas comerciales deportivas más conocidas.

The Shoe Studio



“Shoe Studio” es uno de los principales distribuidores multimarca de calzado en Reino Unido, con más de 200 establecimientos abiertos al público en Reino Unido.

Entre las marcas que se pueden encontrar en sus locales destacan “Nine West”, “Bertie”, “Pied a Terre”, “Roberto Vianni” y “Calzedonni”.

La gama de calzado ofertado en sus establecimientos se centra en el calzado para hombre y mujer de alta calidad y precio.



“Shoefayre” es una Compañía especializada en calzado fundada en 1962, en la actualidad cuenta con más de 365 establecimientos en Reino Unido, la mayoría de los cuales funcionan a través del régimen de franquicia.

En el año 2001 la Compañía lanzó al mercado dos nuevos tipos de establecimientos bajo 2 nombres nuevos: “Ess2Eff” y “Wingston Warehouse”. La primera de ellas se dirige hacia las consumidoras femeninas de entre 20 y 45 años. Por su parte, la marca “Wingston” oferta calzado para toda la familia a precios competitivos.



“Tesco” es uno de los grandes distribuidores en alimentación de Reino Unido, aunque dentro de sus supermercados también se pueden encontrar todo tipo de productos textiles, entre ellos los calzados.

En la actualidad posee 780 establecimientos abiertos al público a lo largo del Reino Unido. En 2002 la Compañía abrió al público 62 nuevos comercios. Dentro de ellos, 62 establecimientos son “Extras”, 442 “Superstores”, 167 “Metro” y 109 “Express”, según denominación utilizada por la propia Compañía.

Dentro del sector textil (incluidos los calzados), “Tesco”

EL MERCADO DEL CALZADO EN REINO UNIDO

lanzó al mercado en septiembre de 2002 su nueva marca comercial denominada “Cherooke”.

Por otra parte, en los últimos años la empresa ha comenzado un fuerte proceso de expansión internacional, destacando su introducción en los mercados de Malasia (mediante una joint-venture con la empresa “Sima Darby”), Estados Unidos, Polonia (mediante la compra de los supermercados “HIT”) y Taiwan.

Sainsbury's
making life taste better

La compañía de supermercados “Sainsbury Plc” fue fundada en 1869 por John James y Mary Ann Sainsbury. En la actualidad cuenta con 535 establecimientos en Reino Unido, de los cuales el 65% se encuentra en el centro de las grandes ciudades.

Además de los supermercados, la empresa ha realizado inversiones en la última década dentro del sector farmacéutico, bancario, la hostelería y las estaciones de servicio. Dentro del calzado, en sus establecimientos se pueden encontrar zapatos de calidad media y precio medio y medio-bajo.

La empresa norteamericana “Matalan”, abrió su primer establecimiento en Reino Unido en la localidad de Preston en el año 1985. En la actualidad cuenta con más de 160 locales comerciales en Reino Unido, con una media de 3.000 metros cuadrados de superficie comercial en cada uno de ellos.

Su oferta se centra en los productos textiles para toda la familia. Dentro de sus establecimientos se ofertan toda clase de marcas comerciales, desde las de mayor prestigio (“Valentino”, “Calvin Klein”, etc) a otras menos reconocidas. Sin embargo, dentro del sector del calzado, su oferta está enfocada hacia el calzado de precio y calidad menor.

EL MERCADO DEL CALZADO EN REINO UNIDO



La empresa “Primark Stores Ltd”, dedicada al sector textil, opera en Reino Unido mediante 115 establecimientos⁹, empleando para ello a cerca de 10.000 trabajadores. Los productos que se pueden encontrar dentro de sus establecimientos van dirigidos al sector joven (menor de 35 años) de los consumidores.

Dentro de los locales de “Primark” se pueden encontrar los siguientes Departamentos: Ropa de vestir (para mujer, hombre y niño), Departamento de Lencería, Calzado, Accesorios y Textiles para el hogar.

Entre las marcas comerciales registradas por la empresa destacan: “Primark”, “Theme”, “Rebel”, “Denim”, “Atmosphere”, “Prima”, “Early Days”, “Young Dimension” y “Secret Possessions”.

Dentro del calzado, su oferta se centra en la moda de tipo “casual”, dirigida al público joven, con un rango de precios medios y medio-bajos.

La empresa “Shoe Zone Limited” fue creada en 1917 por la familia Smith. Sin embargo, el gran impulso para la Compañía se produjo en el año 1980 con la adquisición de la empresa “Bensonshoe Company”.



Tras la posterior adquisición de la empresa “Oliver Group” en noviembre del año 2000, la Compañía cuenta con más de 350 establecimientos abiertos al público en Reino Unido. En concreto, en Inglaterra dispone de 245 locales comerciales, mientras que en Irlanda mantiene 31, en Gales 34 y 21 en Escocia. A su vez, en Irlanda del Norte dispone de 26 establecimientos.

Los nombres comerciales bajo los que opera la Compañía son “Shoe Zone”, “Tyler Express” y “Discount Shoe Zone”. La estimación de ventas de la Compañía para el año 2003 es de 14 millones de pares de zapatos.



La empresa “Alfred Sargent Ltd” fue creada en 1899 en la localidad inglesa de Rushden.

En la actualidad la empresa continúa siendo propiedad de la familia Sargent. Sus calzados se distinguen por su diseño tradicional inglés, realizados en piel de ganado vacuno.

La mayoría del calzado fabricado por la empresa se

⁹ En Irlanda del Norte opera bajo el nombre de “Penneys”.

EL MERCADO DEL CALZADO EN REINO UNIDO

distribuye a través de zapaterías especializadas en calzado masculino de alta calidad.



La empresa británica de calzado “Barker Ltd” fue creada en 1880 por Arthur Barker en Northamptonshire.

Su oferta de calzado se centro en zapatos confeccionados en piel, para hombre y mujer, de alta calidad y precio.



La empresa norteamericana “Timberland Company” fue creada en Boston en 1978.

En la actualidad la empresa mantiene abiertos al público 77 establecimientos en Estados Unidos, 35 en Europa (de los cuales 23 se encuentran en Reino Unido) y 93 en Asia.

Sin embargo, la mayor parte de la distribución de sus calzados se realiza a través de establecimientos independientes.

La actividad principal de la empresa consiste en el diseño, fabricación, distribución y venta de calzado para hombre, mujer y niño.

Su producto se sitúa dentro del calzado de alta calidad y precio medio y medio-alto.



La compañía belga especializada en la distribución de calzado “Brantano” llegó al mercado de Reino Unido en el año 1998. En la actualidad mantiene 96 establecimientos abiertos al público en el país.

Dentro de sus establecimientos se encuentran a la venta marcas comerciales como “Clarks”, “Wrangler”, “Kangaroos” y “Kickers”. Entre las marcas de calzado deportivo ofertadas en sus establecimientos se encuentran “Nike”, “Osaga”, “Asics”, “Adidas”, “Fila” y “Reebok”. Entre las marcas de calzado para niños, “Brantano” distribuye marcas como “Pod” y “Hush Puppies”.



La empresa “Equity Shoes Ltd” (fabricante y distribuidora de calzado) fue fundada en la ciudad de Leicester en 1886. En la actualidad la Compañía emplea a 210 trabajadores y produce casi 7.000 pares de calzado a la semana.

Actualmente exporta parte de su producción a Australia, Irlanda del Norte, Dinamarca, Alemania y Japón.

Su gama de productos se centra en el calzado de piel para

EL MERCADO DEL CALZADO EN REINO UNIDO

hombre y mujer de calidad alta y precio medio y medio-alto.



La empresa “Airway Ltd” fue creada a principios del pasado siglo en la localidad de Wollaston por Benjamín Griggs y Septimius Jones. Su intención era la de crear un calzado estético y funcional.

El principal producto fabricado por la Compañía es la conocida bota llamada “Dr. Martens”¹⁰. Se trata de un calzado (sobre todo botas) que ha tenido un gran éxito entre la juventud británica desde su creación. De estilo juvenil y funcional, su diseño apenas ha cambiado desde su creación original.

La venta de este tipo de calzado se realiza a través de distribuidores especializados en calzados para jóvenes.



Compañía fundada en 1879 en la localidad de Northampton, se trata de una empresa especializada en el calzado de piel para hombre y mujer de alta calidad.

La mayoría de sus establecimientos (73 en todo Reino Unido) se encuentran localizados en las calles principales de las ciudades.

Su segmento de mercado se encuentra dirigido hacia los consumidores de alto poder adquisitivo.

¹⁰ El nombre de la famosa bota “Dr. Martens” tiene su origen en el soldado Klaus Martens, quién en la 2ª Guerra Mundial se hirió en un pie y diseñó sus propias botas con una gruesa suela de plástico acolchado.

EL MERCADO DEL CALZADO EN REINO UNIDO

2. ANÁLISIS CUALITATIVO

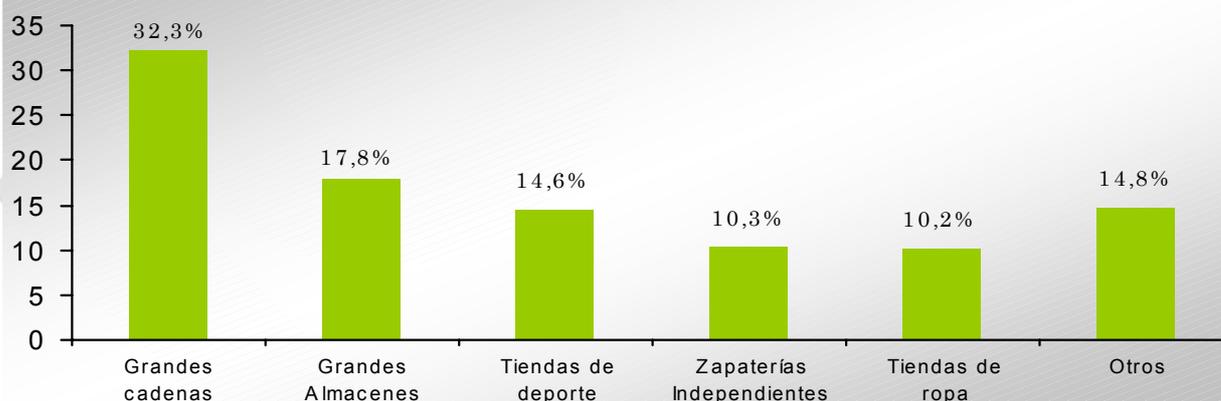
2.1. Estrategias de canal.

Existen en Reino Unido alrededor de 11.000 establecimientos dedicados a la venta de calzado, bien de forma única (especialistas en calzado) o junto con otros artículos como prendas de vestir, accesorios y otros varios (Grandes Almacenes, Supermercados e Hipermercados, etc). Sin embargo, debe señalarse que gran parte (32,3%) de la cuota de ventas de calzado se encuentra en manos de las grandes cadenas de tiendas especialistas en calzado, a pesar de que en los últimos años han perdido parte de su cuota de ventas (casi un 3% entre los años 1997 y 2002).

CUOTA DE MERCADO DE LA DISTRIBUCIÓN DETALLISTA DE CALZADO EN REINO UNIDO, 1997-2002.

Distribuidor	1997	1999	2002	Variación 97-02
Especialistas	46,6%	44,6%	42,6%	-8,58%
Zapaterías Independientes	11,4%	11,2%	10,3%	-9,65%
Grandes cadenas	35,2%	33,4%	32,3%	-8,24%
No especialistas	53,4%	55,4%	57,4%	7,49%
Tiendas de ropa	9,4%	10,3%	10,2%	8,51%
Grandes Almacenes	16,4%	15,7%	17,8%	8,54%
Tiendas de deporte	12,5%	14,6%	14,6%	16,80%
Supermercados/hipermercados	2,5%	3,6%	3,4%	36,00%
Venta por correspondencia	8,1%	8,2%	8,5%	4,94%
Mercados callejeros y otros	4,5%	3,0%	2,9%	-35,56%
Total	100,0%	100,0%	100,0%	

Distribucion de calzado en Reino Unido, año 2002.



Fuente: British Footwear Association.

Como se puede observar en la tabla y gráfico anterior, los distribuidores no especializados en calzado han conseguido aumentar su cuota de mercado en los últimos años.

EL MERCADO DEL CALZADO EN REINO UNIDO

Otro hecho destacable que se puede observar es la significativa cuota de ventas de zapatos que mantienen las tiendas de deportes. La razón principal es la reseñada tendencia alcista que se viene produciendo hacia la forma de vestir “casual” o informal.

Por otra parte, resaltar la escasa cuota de mercado que obtienen los especialistas en calzado independientes (zapaterías no pertenecientes a grandes cadenas), ya que sólo alcanzan un 10,3%, frente al 40,5% que alcanzan en países como Holanda y Bélgica y al 30% en Alemania.

Finalmente debe destacarse la considerable cuota de mercado conseguida por la venta a través de correspondencia, hecho que contrasta significativamente con la situación que se produce en España.

Los Centros Comerciales en Reino Unido

Los centros comerciales en Reino Unido suelen ubicarse en las afueras de las grandes ciudades. En ellos se pueden encontrar gran parte de las marcas comerciales de calzado, así como otro tipo de establecimientos dedicados a la venta detallista de prendas de vestir, electrodomésticos, accesorios y complementos de moda, cines, restaurantes, instalaciones deportivas, etc. Entre los centros comerciales de Reino Unido destacan:

“*Metro Centre*”: Situado en el noroeste de Inglaterra, ofrece más de 360 establecimientos, 50 restaurantes, bares y cafeterías, guardería, bolera y multicines.

“*Brent Cross*”: Situado en el noreste de Londres.

“*Bluewater*”: Situado en Kent, .Posee más 250 establecimientos.

“*Lakeside Shopping Centre*”: Situado en el Este de Londres, posee 320 tiendas, 4 grandes almacenes (entre ellos uno de “Marks&Spencer”) y 30 cafés y restaurantes.

“*Merry Hill Shopping Centre*”: Situado en la localidad de Birmingham, alberga más de 200 tiendas y un hotel de 4 estrellas.

“*Meadhowall Shopping Centre*”: Situado al Norte de Inglaterra, mantiene más de 270 tiendas y restaurantes.

“The Shopping Villages”

También conocidas como “Outlet Villages”, “Factory Outlet” o “Designer Outlets”, este tipo de centros comerciales son muy populares en Reino Unido. Estos centros comerciales reúnen multitud de establecimientos de las más importantes marcas comerciales en un solo espacio. En ellos se pueden encontrar prendas de vestir y calzado de marcas prestigiosas con un descuento de entre un 25% y un 50%. Suele ser productos de fin de temporada o pertenecientes a otras temporadas. Las más importantes “Shopping Villages” existentes en Reino Unido son:

“*Bicester Outlet Shopping Village*”, situado en Oxfordshire, a una hora del centro Londres. En él se pueden encontrar prendas de vestir y calzado en liquidación o de temporadas anteriores con un 50% de descuento.

✓ “*Cheshire Oaks*”: Situado en el Norte de la localidad de Chester, se trata de uno de los centros comerciales más grandes de Europa.

EL MERCADO DEL CALZADO EN REINO UNIDO

“*CLARKS VILLAGE*”: SITUADO EN LA LOCALIDAD DE BATH, EN ESTE CENTRO COMERCIAL SE PUEDEN ENCONTRAR ZAPATOS DE LA MARCA “CLARKS” CON UN DESCUENTO DEL 50%.

- ✓ “*Great Western Designer Outlet Centre*”. Situado en la localidad de Swindon, la oferta de este centro comercial incluye marcas de calzado como “Nike”, “Kickers” y “Benson Shoes”.

2.2. Estrategias para el contacto comercial.

En el momento en que un exportador de calzado español decida penetrar en el mercado de Reino Unido deberá tener en cuenta una serie de factores, ya reseñados a lo largo de este estudio:

1. La enorme fragmentación en la distribución del calzado existente en Reino Unido, lo que complica la penetración exitosa en todos los segmentos del mercado.
2. La excesiva influencia del precio entre los consumidores británicos a la hora de adquirir el calzado.
3. La creciente competencia del calzado importado de países como China, Taiwán, India, etc. Se trata de calzado de menor calidad que el fabricado en España pero de un precio significativamente menor.
4. El distinto tallaje del calzado utilizado en Reino Unido.

A continuación se analizan las distintas vías para introducirse en el mercado británico:

A) Distribución en función del tipo de contacto comercial:

Distribución indirecta.

1. Representante o agente comercial. Se trata de la alternativa menos costosa para el exportador, pero requiere de un estudio previo sobre los agentes o distribuidores británicos de calzado. Para ello se pueden recoger referencias de los mismos y conocer para que otras firmas trabajan.

Los representantes de calzado en Reino Unido suelen trabajar con productos complementarios de varias empresas. El exportador debe conocer qué productos representa con el fin de que no sean competencia de los suyos.

El representante se encarga de la venta y promoción del producto, de su correcta distribución, de su posicionamiento y de su imagen en Reino Unido. Para ello debe mantener informado al exportador de las tendencias del mercado británico del calzado.

En Reino Unido es común llegar a acuerdos con el agente o representante según los cuales el pago por sus servicios se hace en función de comisiones por ventas, aunque en ocasiones se acuerda también pagar un sueldo fijo. Este último caso se suele producir en el caso de que el agente tenga ya un prestigio reconocido como conocedor del mercado de Reino Unido.

Los agentes comerciales en Reino Unido suelen exigir al exportador exclusividad geográfica, bien para todo el país (por medio de una red de subagentes) o para determinadas zonas.

EL MERCADO DEL CALZADO EN REINO UNIDO

En la mayoría de los casos los agentes trabajan visitando a los propios clientes en sus establecimientos, aunque en ocasiones, cuando el exportador se desplaza a Reino Unido, realizan una exposición de los productos en hoteles o lugares adecuados para ello.

2. Importadores: Los importadores compran el calzado directamente al fabricante, de forma que se hacen responsables del producto y su distribución. De esta forma, el fabricante pierde el control de la distribución, imagen y posicionamiento de sus productos. Es el propio importador el que se encarga de distribuir el calzado entre los minoristas.

Esta forma de comercializar el calzado tiene sus desventajas para el exportador como son la referida pérdida de control sobre sus artículos además de que los márgenes cobrados por el importador son más elevados que en el caso del agente comercial.

Esta forma de introducirse en el mercado no es muy recomendable para los exportadores de calzados de alta calidad, ya que el precio de los mismos se elevaría en gran medida, además de que se pierde el control sobre la política comercial del producto llevada a cabo en Reino Unido.

Distribución directa.

Este sistema de comercialización suele resultar bastante más oneroso que los anteriores ya que requiere una mayor inversión.

Una de las prácticas comúnmente llevadas a cabo en Reino Unido consiste en la contratación de espacios en los que el exportador muestra sus calzados. Para ello se debe haber contactado anteriormente con los potenciales clientes con el fin de acordar su visita a la exposición.

La principal ventaja de esta forma de penetración en el mercado es que el exportador consigue un total control sobre la política comercial para su producto en Reino Unido.

1. Apertura de tienda propia: Se trata de una opción atractiva e interesante, pero de un coste económico muy alto. Además requiere de un estudio exhaustivo previo del mercado británico, los diversos costes en que se incurre con la apertura del establecimiento, etc.

El atractivo principal de esta vía es que se eliminan todo tipo de intermediarios.

2. Venta directa a minoristas: Suele ser una de las posibilidades más frecuentes, sobre todo a través de las ferias profesionales del calzado. El exportador, sobre todo el que comienza, acude a las ferias de calzado en busca de nuevos clientes, de forma que se trata de un medio muy importante para establecer nuevas relaciones comerciales.

B) Distribución en función del canal comercial:

Grandes almacenes: Suelen distribuir calzados de marcas prestigiosas (alquilan espacios dentro de sus establecimientos). También ofrecen calzado de sus propias marcas, que suelen ser de buena calidad.

Sin embargo, es bastante difícil para el exportador introducirse en estos centros, ya que suelen tener sus propias centrales de compra. Además son muy exigentes en cuanto a la calidad y condiciones de entrega de los productos. La principal ventaja de este medio es que ofrecen una buena imagen del producto.

EL MERCADO DEL CALZADO EN REINO UNIDO

Cadenas de tiendas: Hay diversos tipos de cadenas de tiendas en Reino Unido. Las cadenas de tiendas especializadas en calzado suelen ser franquicias de una gran empresa fabricante de calzado. Se caracterizan por el servicio y la atención personalizada al consumidor.

La introducción en este tipo de establecimientos es difícil para el exportador ya que comercializan los calzados bajo la misma marca, aunque existe la posibilidad de introducirse mediante la venta de calzado de marca de distribuidor (marca blanca).

Tiendas independientes especializadas: Este tipo de establecimiento es el más adecuado para introducir nuevas marcas en el mercado británico. Además, se interesan por productos de calidad, con buena imagen y por los nuevos diseños en el calzado, lo que favorece a los exportadores españoles. Se caracterizan por el trato personalizado a los clientes.

Comportamientos del hombre de negocios en Reino Unido.

1. La primera recomendación para un primer contacto comercial en Reino Unido es llevar a cabo una correcta y formal introducción sobre el propósito del contacto, tanto si se hace de forma telefónica, electrónica, como personal.
2. Los hombres de negocios británicos acostumbran a vestir de manera formal, por lo que se recomienda una vestimenta clásica (traje y corbata) a la hora de asistir a una reunión o encuentro de negocios.
3. Los costes de alojamiento, traslados y gastos diarios son bastante superiores en comparación con España, lo que deberá ser tenido en cuenta a la hora de realizar un viaje de negocios al Reino Unido.
4. Los ciudadanos españoles tienen libre acceso al Reino Unido mediante la presentación del Documento Nacional de Identidad o pasaporte.

2.3. Condiciones de acceso.

La introducción de mercancías originarias de los restantes Estados miembros de la UE no está sujeta a restricciones cuantitativas ni a licencias de importación.

Con respecto a terceros países, no pertenecientes a la UE, las importaciones de ciertas mercancías (principalmente textiles, calzado, productos cerámicos y de vidrio, manufacturas de acero y juguetes) se encuentran sometidas a restricciones cuantitativas o a medidas de vigilancia y control por parte de las autoridades aduaneras del país.

En lo concerniente al pago de aranceles, las mercancías procedentes de países de la UE se encuentran exentas del pago de los mismos, mientras que las mercancías procedentes de terceros países se encuentran sometidas a los Derechos y Obligaciones del Arancel Comunitario.

Legislación sobre inversiones extranjeras: En el Reino Unido no existe legislación que restrinja la inversión por parte de empresas o individuos extranjeros.

Empresas extranjeras o individuos pueden generalmente establecer o adquirir negocios en el Reino Unido, comprar acciones o invertir en propiedad. Además, las compañías extranjeras disfrutan de los mismos beneficios e incentivos que las británicas.

EL MERCADO DEL CALZADO EN REINO UNIDO

La legislación del gobierno británico no hace mención a la proporción de inversión extranjera autorizada, aunque tiene poderes para imponer limitaciones en el caso de adquisiciones de compañías consideradas de carácter estratégico para la economía nacional. Por ejemplo si considerase que la adquisición extranjera de tales compañías pudiera perjudicar seriamente al nivel de desempleo, las exportaciones o el progreso tecnológico del país.

Por otro lado, el Reino Unido tiene firmados tratados para evitar la doble imposición con más de 80 países, entre ellos España.

Establecimiento de un negocio en Reino Unido

Se podrá optar por cualquiera de las diversas formas de organización mercantil aceptadas por el Reino Unido:

a) Creación de una nueva empresa en el Reino Unido:

- “Sole Trader” (Comerciante Individual).
- “PartnerShip” (Sociedad Colectiva).

Sociedades mercantiles:

- “Public Limited Company” (Similar a la Sociedad Anónima en España).
- “Limited Company” (Sociedad de Responsabilidad Limitada).

b) Establecimiento de una empresa española en el Reino Unido:

- “Place of Business” (Establecimiento de una sede de negocios).
- “Branch” (Establecimiento de una sucursal).
- “Subsidiary” (Establecimiento de una filial).
- “Joint Venture” (Uniones de empresas).

a) Creación de una nueva empresa: Existen diversas formas de organización empresarial a la hora de crear una empresa en el Reino Unido:

1. Comerciante Individual (“Sole Trader”).

El comerciante individual es la forma más simple de organización mercantil en el Reino Unido. En este caso se trata de un único individuo que lleva a cabo negocios por cuenta propia, respondiendo personalmente de los aspectos del negocio, incluidas las deudas. El “Sole Trader” no tiene obligación de auditar sus cuentas ni de presentarlas ante el Registro Mercantil británico; sin embargo, deberá cumplir con los requisitos normales de registro de las organizaciones mercantiles, como son el registro del IVA y el PAYE (“pay as you earn” o “pague según gane”) del impuesto sobre la renta.

2. Sociedades Colectivas (“PartnerShip”).

Esta forma de asociación regula la unión de dos o más personas cuando llevan a cabo negocios por cuenta propia, respondiendo personalmente de todos los aspectos del negocio, incluidas las deudas.

EL MERCADO DEL CALZADO EN REINO UNIDO

Las características principales de una “Partnership” son las siguientes:

- ✓ Una “Partnership” es una colectividad de individuos, los cuales llevan a cabo sus negocios conjuntamente. Por tal motivo, la individualidad de sus miembros queda mantenida, sin llegar a poseer la personalidad jurídica de una Compañía.
- ✓ La muerte de un socio provoca la disolución de la Sociedad Colectiva.
- ✓ Un socio no puede asignar o traspasar su parte del negocio sin el consentimiento del resto de socios de la Compañía.
- ✓ La Ley limita el número de socios admitidos a 20, sin embargo, se dan excepciones en el caso de los bancos, firmas de abogados y auditoras.
- ✓ Cada socio es un agente del negocio con plena capacidad de representación.
- ✓ No existen restricciones en cuanto a la actividad mercantil objeto de negocio.
- ✓ No existe obligación de presentar la contabilidad en el Registro ni de auditar las cuentas. Sin embargo, la Compañía sí está sujeta a los requisitos normales de registro de las organizaciones mercantiles.

Aunque escasamente utilizada, existe en el Reino Unido una figura especial de Sociedad Colectiva denominada “Limited Partnership”, en la cual existen los llamados “General Partners”, responsables de la marcha de la empresa y de todas sus deudas; y los llamados “Limited Partners”, los cuales no intervienen en la gestión de la empresa y su responsabilidad se encuentra limitada a la parte de capital que posean en la misma. Esta forma de empresa debe registrarse formalmente como tal en el “Register of Limited Partnership”.

3. Sociedades mercantiles:

Las sociedades mercantiles más usuales en el Reino Unido tienen 2 formas:

- Forma pública: “Public Limited Company (PLC)”.
- Forma privada: “Private Limited Company (LTD)”.

En ambos casos ni los accionistas ni los directores de la empresa responden personalmente de las deudas que la empresa haya contraído o contraiga como consecuencia de su actividad empresarial. La principal diferencia entre ambas formas es que las “Public Limited Companies” pueden obtener financiación mediante la emisión de acciones al público, las cuales podrán cotizar en bolsa.

A continuación se ofrecen las características fundamentales y el procedimiento a seguir para la constitución de sociedades de responsabilidad limitada, tanto públicas como privadas:

Los trámites necesarios para crear una compañía son normalmente realizados por agentes de registro de compañías o a través de abogados especializados en la materia. Alternativamente se puede optar por recurrir directamente al correspondiente Registro Mercantil o “Companies House” existente en las capitales de cada país (Londres, Edimburgo, Belfast y Cardiff).

EL MERCADO DEL CALZADO EN REINO UNIDO

Los datos relativos a las Compañías (nombre, número de registro, domicilio social, accionistas, directores, capital social, etc), que se encuentren registrados en el “Companies House” son de carácter público y cualquier persona puede acceder a ellos solicitándolos bien por fax o personalmente en el Registro correspondiente. Además, se pueden consultar los datos básicos de cualquier Compañía a través de la página web: www.companieshouse.co.uk.

Para establecer una sociedad en el Reino Unido los miembros fundadores (accionistas) deberán hacer entrega en el Registro de los siguientes documentos:

1. Escritura de constitución: “Memorandum of Association”.
2. Estatutos de la Sociedad: “Articles of Association”.
3. “Form 10” (Domicilio Social, datos de los directores y del secretario de la Compañía).
4. “Form 12” (Declaración jurada de consentimiento y cumplimiento de las normas de la Ley de Sociedades británica. Deberá ser firmada en presencia de un abogado).

El “Memorandum of Association” debe incluir la siguiente información:

- Nombre de la Compañía, razón social y domicilio en el Reino Unido.
- Objeto social de la Compañía y campo de actividad.
- Declaración de que la responsabilidad de sus miembros es limitada.
- Capital autorizado y su división en acciones.

Por su parte, los “Articles of Association” deben incluir:

- Los derechos de voto de los accionistas.
- Los poderes y obligaciones de los directores así como su poder de endeudamiento.
- Las reglas de emisión de acciones.
- Designación, rotación y jubilación de los directores.
- Procedimientos para las Asambleas Generales y sus convocatorias.
- La forma en que se pagarán los dividendos en el caso de que existan.

Una vez firmados estos documentos, se deben presentar ante la Oficina del Registro correspondiente. El Registro emitirá, después de su aprobación, un documento de constitución de la Compañía denominado “Certificate of Incorporation”, que contiene el nombre de la Compañía, el número de registro y la fecha de incorporación.

El plazo de constitución de una Sociedad Limitada suele ser normalmente de 2 semanas, si bien pagando un coste adicional se puede constituir en un solo día, siempre y cuando el Registro reciba los documentos antes de las 15:00 horas (el coste en este caso asciende a 100 libras, frente a las 20 que cuesta el procedimiento normal).

En cuanto a los requisitos para la formación de una Compañía Limitada (“Limited Company”) destacan:

EL MERCADO DEL CALZADO EN REINO UNIDO

Capital: No existen requisitos de capital mínimo, aunque lo normal es que por lo menos este capital sea de 100 libras, divididas en 100 acciones de 1 libra cada una. No es necesario que la denominación de las acciones sea en libras esterlinas. En el caso de las Compañías de carácter público, el capital mínimo en acciones será de 50.000 libras.

Cargos: La Compañía debe contar al menos con un director y un secretario¹¹, no pudiendo una persona ocupar ambos cargos a la vez. En el caso de las Compañías de carácter Público, deben contar con al menos dos directores.

Accionistas: Se puede constituir una Compañía Limitada con un accionista único, no existiendo un límite máximo de accionistas. En caso de que cualquier accionista desee mantenerse en el anonimato, podrá aparecer como accionista un fidecomiso a nombre de un tercero interpuesto, de forma que el nombre real del accionista no aparecerá en el registro de accionistas.

Domicilio: La Compañía debe tener un domicilio registrado en el Reino Unido. A menudo se utiliza la dirección de los auditores de la empresa.

b). Establecimiento de una empresa española en el Reino Unido:

1. Establecimiento de una sede de negocios en el Reino Unido (“Place of Business”):

Esta opción se escoge cuando la actividad de la empresa en el Reino Unido sea secundaria a la actividad principal de la sociedad española. La sede de negocios necesita ser inscrita en el Registro Mercantil en el plazo de un mes desde su establecimiento. Los documentos (en inglés) que se deben adjuntar son:

- Copia certificada de la escritura de constitución y de los estatutos de la sociedad española.
- Datos de los directores (administradores) de la sociedad española.
- Direcciones de las personas autorizadas para recibir notificaciones.
- Certificación indicando la fecha de establecimiento de la sede de negocios.

La sociedad española deberá entregar al Registro Mercantil las cuentas o informes anuales correspondientes al ejercicio contable, los cuales deberán estar redactados en conformidad con la “Overseas Companies Accounts”.

2. Establecimiento de una Sucursal (“Branch”) en el Reino Unido:

Esta modalidad empresarial deberá utilizarse cuando la empresa española pretenda realizar una actividad con carácter de permanencia y con cierta autonomía de gestión, pero sin desvincular el nuevo ente de la personalidad jurídica de la empresa matriz española.

Una sucursal deberá presentar la misma información requerida para la constitución de una Compañía Limitada (ver página anterior), además del formulario BR1 con la siguiente información sobre la casa matriz en España:

¹¹ Figura similar al “apoderado” en España. En el caso de las Compañías Públicas Limitadas el puesto de secretario es ocupado normalmente por un abogado o contable colegiado.

EL MERCADO DEL CALZADO EN REINO UNIDO

- Nombre social de la casa matriz.
- Número de Registro en España.
- Copia certificada en inglés de los documentos de constitución de la empresa española.
- Forma jurídica (Sociedad de Responsabilidad Limitada o Sociedad Anónima).
- Listado de directores y secretarios, incluyendo nombres y direcciones particulares.
- Si la Compañía mantiene abierto algún procedimiento administrativo en España (suspensión, quiebra, etc).

Al mismo tiempo, se deberán incluir en el mismo formulario BR1 las siguientes informaciones sobre la sucursal en el Reino Unido:

- Domicilio de la sucursal en el Reino Unido.
- Fecha de apertura y tipo de actividad comercial.
- Nombre de la sucursal en el Reino Unido¹².
- Nombres, domicilios y poderes específicos de las personas autorizadas a representar a la sucursal en el Reino Unido.

Anualmente, la compañía española deberá entregar su “Balance de Situación” y la “Cuenta de Resultados” traducidas al inglés, debiéndose hacer referencia al conjunto de las actividades de la empresa y no sólo de la sucursal en el Reino Unido.

3. Establecimiento de una filial en el Reino Unido:

Esta modalidad se utilizará cuando la empresa matriz en España pretenda llevar a cabo una actividad permanente en el Reino Unido, pero limitando la responsabilidad a las inversiones realizadas en el país (por ello las filiales suelen adoptar la forma jurídica de Sociedad de Responsabilidad Limitada). De este modo se crea un ente con personalidad jurídica propia, pero que puede tener el mismo nombre comercial que la casa matriz en España.

Por lo general, una sociedad extranjera constituirá su filial como una “Private Limited Company”. Por lo tanto, todo lo relativo a su constitución se corresponde con lo anteriormente expuesto respecto a la creación de una Sociedad Limitada en el Reino Unido.

Cabe añadir que no es requisito imprescindible que los accionistas y/o administradores de la filial residan en el Reino Unido.

Legislación Fiscal en el Reino Unido.

Los Departamentos gubernamentales encargados de la administración de los impuestos en el Reino Unido son:

¹² En el caso de que el nombre de la sucursal de la empresa en el Reino Unido sea diferente al de la casa matriz en España, se deberán especificar los nombres y domicilios de las personas en el Reino Unido autorizadas a aceptar trabajos en nombre de la Compañía con respecto a la sucursal.

EL MERCADO DEL CALZADO EN REINO UNIDO

- “The Inland Revenue”, responsable de los impuestos sobre las rentas, sociedades, ganancias de capital, sucesiones y combustibles.
- “HM Customs and Excise”, responsable del IVA y de los impuestos especiales de comercio interior y de los impuestos arancelarios.
- “Councils” o autoridades locales, encargadas de administrar los impuestos locales llamados “Council Tax” (propiedad residencial) y “Business Rates” (propiedad comercial e industrial).

1. IMPOSICIÓN DIRECTA.

Los principales impuestos directos en Reino Unido son:

- **Impuesto sobre la Renta (“Income Tax”).**

Definición de Residente: La residencia requiere normalmente una presencia física en el país, por tanto, una persona que permanece en el Reino Unido durante más de 183 días en un ejercicio fiscal, se considera residente en ese año. El status de residente o no residente se establece normalmente para un año fiscal completo.

Aquellas personas que se trasladan al Reino Unido para trabajar durante un período de al menos dos años, son consideradas como residentes durante el período completo.

Una persona se considera “residente habitual” cuando vive normalmente en el Reino Unido y tiene la intención de permanecer en el país durante tres años o más, y además posee alojamiento para uso propio en el Reino Unido.

El hecho imponible está constituido por todas las fuentes de ingresos, menos las deducciones personales y otros tipos de desgravaciones.

El impuesto sobre la renta se aplica al sueldo incluyendo todos los pagos en efectivo de los empresarios, tales como salarios, pagas extraordinarias, comisiones, bonificaciones y gastos.

Los ingresos derivados de los dividendos repartidos por las empresas a sus accionistas están sujetos al impuesto.

Las aportaciones de los trabajadores a planes de pensiones personales son deducibles hasta ciertos límites fijados por ley, según la edad del contribuyente.

Los no residentes están sujetos al impuesto sobre la renta que provenga de fuentes en el Reino Unido. Los no residentes no están sujetos a impuestos sobre plusvalías a menos que desarrollen actividades económicas en el Reino Unido a través de una sucursal o agencia.

Las personas físicas que no residen habitualmente en el Reino Unido están exentas de la retención de impuestos y de la tributación de intereses en el Reino Unido.

- **Impuesto sobre Ganancias (plusvalías) de Capital (“Capital Gains Tax”).**

EL MERCADO DEL CALZADO EN REINO UNIDO

El impuesto sobre plusvalías (“Capital Gain Tax”, CGT), se aplica a las ganancias resultantes de la enajenación de ciertos activos patrimoniales, tanto de bienes muebles como de inmuebles, por parte de personas residentes o habitualmente residentes en el Reino Unido. El sistema Británico es similar al sistema español tradicional, a través del cual se grava el incremento patrimonial mediante la diferencia entre el precio de adquisición del activo y el precio neto de la venta, teniéndose en cuenta, a su vez, el tiempo de posesión del bien enajenado.

Los individuos no domiciliados en el Reino Unido están sujetos a tributación sobre las ganancias que proceden de este país. Sin embargo, las ganancias procedentes de fuera del Reino Unido sólo se gravan en la medida que sean remitidas a este país. Si la persona está domiciliada en el Reino Unido, se gravan las ganancias obtenidas en cualquier país del mundo.

Las plusvalías se gravarán a una tasa que se irá reduciendo progresivamente conforme aumente el tiempo en que el activo permaneció en manos del contribuyente. Esta tasa variará a su vez dependiendo de si el activo se encontraba afecto o no a una actividad empresarial (“Business asset”), y del tipo del impuesto de la renta a que esté sujeto el contribuyente.

Desde el 6 de Abril de 2002, el tipo aplicable es el 10% para ganancias inferiores a 1.920 libras, el 22% para ganancias que no superen las 29.900 libras y el 40% para aquellas ganancias que excedan de 29.900 libras.

▪ Impuesto de Sociedades (“Corporation Tax”).

Sujeto pasivo: El impuesto de sociedades grava los beneficios mundiales de las compañías residentes en el Reino Unido para un ejercicio fiscal concreto. El “financial year” o ejercicio fiscal, comienza el 1 de Abril y termina el 31 de Marzo del año siguiente.

También se aplica este impuesto sobre los beneficios generados por las sucursales o agencias de empresas no residentes en el Reino Unido.

Hecho imponible: Están sujetos al impuesto todos los beneficios mundiales, incluyendo rentas y plusvalías, pero no dividendos u otras retribuciones recibidas de otras compañías residentes. Para el cálculo del beneficio fiscal sujeto al Impuesto de Sociedades, se han de realizar unos ajustes en el beneficio contable de la empresa, puesto que algunos son deducibles a efectos del impuesto y otros no.

Tasa impositiva: Para el año fiscal que comienza el 1 de abril de 2003 y termina el 31 de marzo de 2004, los tipos impositivos del impuesto de sociedades son los siguientes:

- Tipo marginal efectivo del 10% para beneficios hasta 10.000 libras.
- Tipo marginal efectivo del 22,5% para beneficios entre 10.000 y 50.000 libras.
- Para beneficios entre 50.000 y 300.000 libras el tipo será del 25%.
- Para beneficios entre 300.000 y 1.500.000 libras el tipo marginal efectivo será del 32,5%.
- En beneficios que excedan 1.500.000 libras se aplicará un 35%.

EL MERCADO DEL CALZADO EN REINO UNIDO

El Impuesto de sociedades para compañías extranjeras: La obligación tributaria de las compañías extranjeras que desarrollen una actividad comercial en el Reino Unido variará en función de la forma jurídica que se elija. Como ya se ha señalado, una compañía podrá operar en este país de tres formas diferentes:

- **Oficina de representación (“Place of Business”)**: En el caso de España existe un Convenio para evitar la doble imposición según el cual las sedes de negocios están exentas de tributación, siempre que no sea posible calificar la sede de negocios como “establecimiento permanente” (según la definición del Convenio Marco de la OCDE). Es decir, que si la sede de negocios consiste en un taller, una oficina, fábrica o un lugar donde se firman contratos en nombre de la sociedad, tributará en el Reino Unido, no siendo así en caso de almacenes, exposiciones, etc, o si su personal se limita a promocionar los productos de la casa matriz, agasajar clientes o preparar la futura actividad de la compañía matriz.

Para evitar que la Hacienda británica considere la Oficina de Representación como un establecimiento permanente es conveniente que esta nunca firme en nombre de la sociedad contratos relativos a transacciones comerciales.

- **Sucursal o agencia (“Branch/Agency”)**: Esta modalidad se utilizará cuando se pretenda realizar una actividad con carácter de permanencia, pero sin desvincular el nuevo ente de la personalidad jurídica de la empresa matriz.

A efectos fiscales el domicilio fiscal de la sucursal es el de su casa matriz, por lo tanto, ubicada en el extranjero. Cabe, sin embargo, la posibilidad de que se considere que la sociedad extranjera tiene su gestión administrativa y dirección efectiva en el Reino Unido considerándola entonces residente a efectos fiscales y tributando por su renta mundial. Para evitar esto se debe intentar que el personal de mayor jerarquía de la empresa, que tenga su base en el Reino Unido, no realice actos que den pie a la Hacienda británica a pensar que el control central de toda la sociedad se ejerce desde este país.

La sucursal tributa por el impuesto de sociedades británico al 30%. Se computan como renta los ingresos comerciales o no (ganancias de capital) que se deriven directa o indirectamente de la actividad de la sucursal o de sus bienes en el Reino Unido.

La sucursal tiene derecho a las mismas deducciones por inversiones de capital que una filial (“Capital Allowances”).

Dado que la sucursal se considera como parte de la misma entidad legal que la casa matriz, las transferencias de ganancias (dividendos, intereses, etc.) entre las dos empresas no están sujetas a retención en el Reino Unido.

Los gastos incurridos por la sociedad matriz española en el establecimiento de la sucursal británica suelen ser deducibles de la cuota a pagar por la misma.

- **Filial (“Subsidiary”)**: En el Reino Unido no hay un impuesto que grave la constitución de una sociedad. La sociedad filial tributará en el Reino Unido por su renta mundial, a los tipos normales del impuesto.

EL MERCADO DEL CALZADO EN REINO UNIDO

Respecto al pago de intereses a una casa matriz, la legislación dispone restricciones totales o parciales para deducir los intereses que se pagan a la casa madre con una participación del 75% o mayor. El Convenio entre el Reino Unido y España sobre doble imposición ofrece ciertos beneficios en este sentido.

- **Uniones de empresas (“Joint Ventures”)**: Una unión de empresas consiste en la cooperación entre personas físicas o compañías para el desarrollo de una actividad comercial o empresarial. La “Joint Venture” puede dar lugar o no a la creación de una compañía específicamente para un proyecto. En cualquier caso, a efectos de tributación, cada entidad que forma parte de la “Joint Venture” tributa por separado sobre su participación en los beneficios de la unión.

2. IMPOSICIÓN INDIRECTA.

▪ Impuesto sobre el I.V.A. (“V.A.T.”)

El IVA (VAT en inglés), es el impuesto que grava el suministro de bienes y servicios en el Reino Unido efectuados por empresarios y profesionales en el desarrollo de su actividad empresarial. El IVA se grava también sobre artículos y ciertos servicios importados al Reino Unido.

El IVA está diseñado como impuesto que recae sobre el consumidor final de los bienes y servicios y no sobre la actividad empresarial. El papel de las empresas es el de actuar como recaudadores del impuesto.

A las empresas se les grava este impuesto sobre sus compras y ellos a su vez lo cargan sobre sus ventas. De esta forma, el IVA soportado (sobre sus compras) se compensa con el IVA repercutido (en sus ventas), siendo necesario pagar únicamente el saldo resultante a la Junta de Aduanas (“HM Customs & Excise”). En el caso de que el IVA soportado exceda al IVA repercutido, la empresa tendrá derecho a una devolución.

Tipos de gravamen: Existen tres tipos de gravamen del IVA (el 17,5%, 5% y 0%) y un status de exento de este impuesto. El tipo estándar es el 17,5% y se aplica a todas las operaciones no sujetas a tipo cinco o exentas. El 5% se aplica a gas y electricidad para uso doméstico. A partir del 1 de abril de 2000, se comenzó a aplicar un tipo de IVA reducido del 5% en la instalación de materiales de ahorro de energía en los hogares.

El tipo cero se aplica también en alimentos, libros, transportes, combustibles, oro, billetes, drogas y medicinas, caravanas, barcos, vivienda, prendas de vestir para niños, saneamientos y suministro de aguas, negocios con el extranjero, servicios benéficos y construcción de edificios.

A la exportación de productos se le aplica el tipo cero, por lo que abandonarían el Reino Unido libre de IVA, aunque podrían ser cargados con este impuesto en el país de destino en el caso de que este lo imponga.

EL MERCADO DEL CALZADO EN REINO UNIDO

A partir del 21 de marzo de 2000, las compañías extranjeras deben repercutir el IVA en aquellos productos que vendan en el Reino Unido, siempre que hayan sido previamente autorizadas para recuperar la diferencia entre el IVA soportado y el repercutido.

3. OTROS IMPUESTOS.

▪ Impuestos sobre Aduanas e Impuestos Especiales.

El impuesto de Aduanas grava potencialmente las importaciones de mercancías procedentes de todo el mundo salvo de los países pertenecientes a la Unión Europea (a los miembros plenamente incorporados). Los impuestos especiales recaen sobre ciertas importaciones y mercancías producidas para el consumo en el UK, como son los productos derivados del tabaco, bebidas alcohólicas y petróleo.

▪ Impuestos Municipales.

En el Reino Unido no se impone ningún impuesto municipal sobre las rentas, las plusvalías o el patrimonio. Las Autoridades locales financian los costes de los servicios que proveen con una combinación de fondos transferidos del Gobierno Central, junto con el "Business Rate" y el "Council Tax".

- **"Business Rate"**: Este impuesto se establece sobre el "Rateable Value" o valor de un negocio o de un local comercial, que equivale, en términos generales, al valor de la renta anual del local. Se le aplica un coeficiente o ponderación, denominado "Uniform Business Rate", establecida para cada año fiscal.

- **"Council Tax"**: Es una cantidad impuesta por los ayuntamientos a todos los individuos residentes de 18 años o mayores, ya sean dueños o arrendatarios. Esta cantidad varía en función de la calidad y tamaño de la vivienda, distinguiéndose 4 bandas de imposición distintas.

2.4. Condiciones de suministro

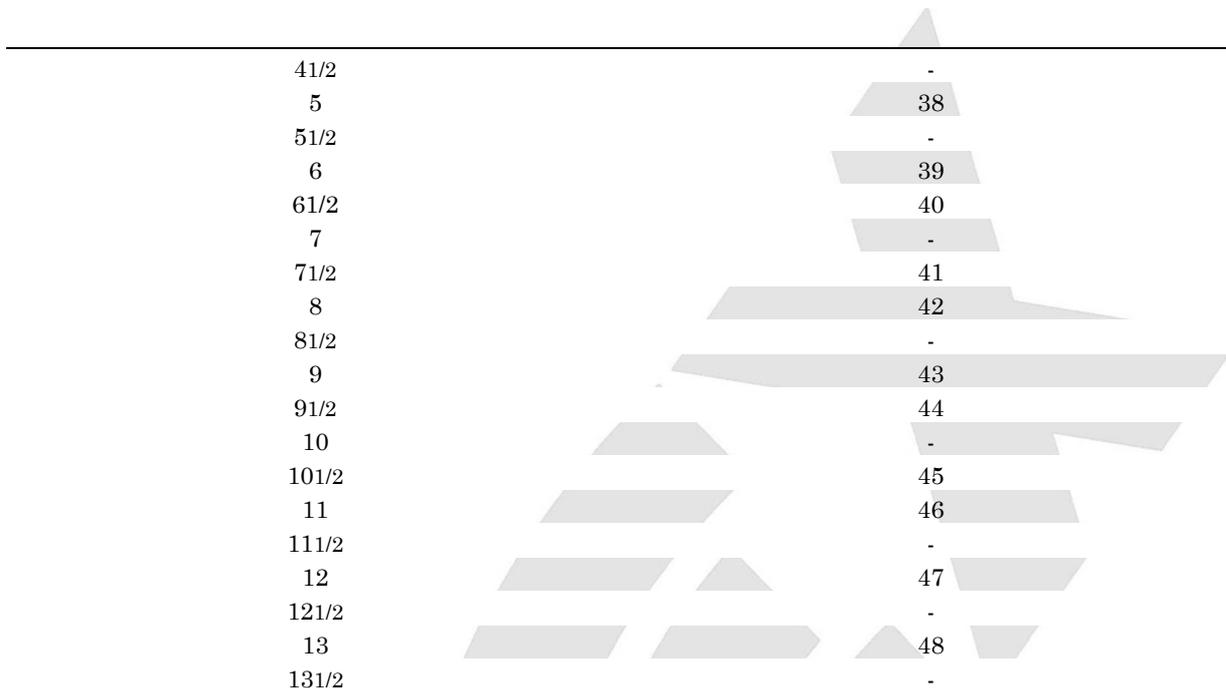
Uno de los principales factores que debe tener en cuenta el exportador español es el diferente tallaje utilizado en el calzado en el Reino Unido. Así, en Europa existen dos diferentes sistemas de medida: el Sistema de medida Inglés y el Sistema de medida Francés o Continental.

Sin embargo, debe señalarse que en Reino Unido se utilizan a menudo ambos Sistemas de forma simultánea, sobre todo en el caso de los zapatos importados del exterior.

EQUIVALENCIAS EN LA TALLA DE LOS ZAPATOS.

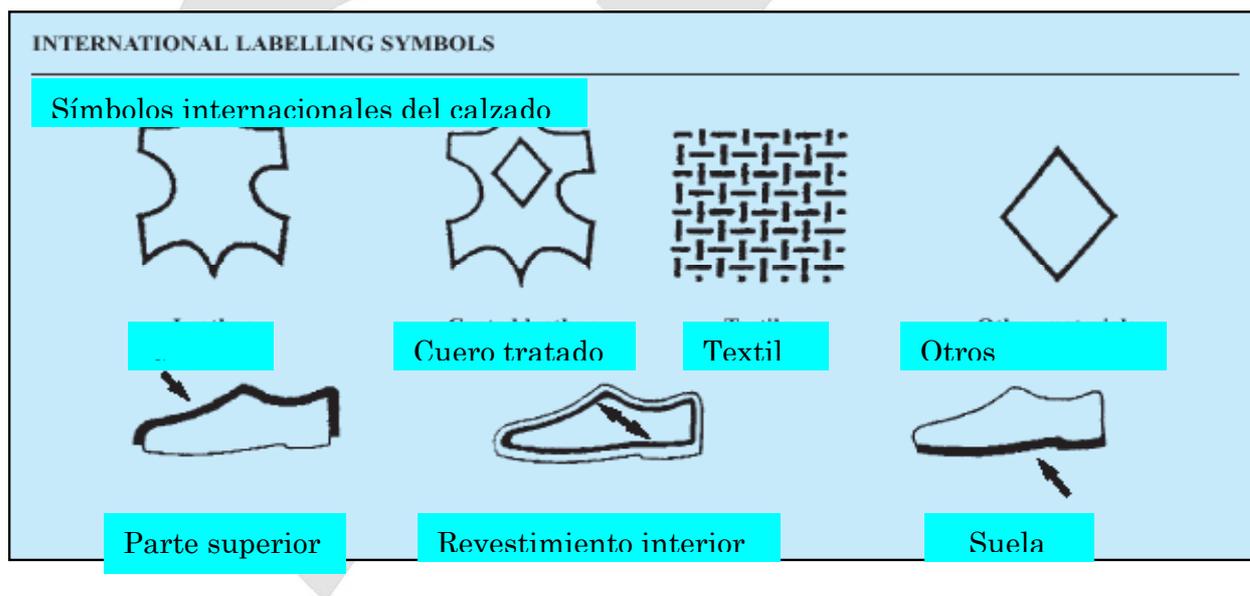
TALLAJE INGLES	TALLAJE CONTINENTAL
1	33
1 1/2	34
2	-
2 1/2	35
3	-
3 1/2	36
4	37

EL MERCADO DEL CALZADO EN REINO UNIDO



En lo referente a la anchura de los zapatos, en Reino Unido se utiliza la misma nomenclatura que en el resto de Europa. La anchura de cada zapato viene representada mediante letras mayúsculas entre la A y la K. La letra A representa la anchura más estrecha, mientras que la letra G representa la anchura estándar, predominante en casi todos los zapatos. Así, las diferentes anchuras en los zapatos sólo son utilizadas por las marcas europeas más caras y por los fabricantes de calzado para niños.

A continuación se presentan los símbolos internacionales del calzado, utilizados también en el Reino Unido:



La eco-etiqueta europea para el calzado.

EL MERCADO DEL CALZADO EN REINO UNIDO

Se trata de una etiqueta aplicable a todas las categorías del calzado, incluido el calzado deportivo, infantil y para uso profesional. El uso de la eco-etiqueta en el calzado significa que éste posee las siguientes características:

- ✓ Se ha limitado la contaminación de las aguas durante su fabricación.
- ✓ Se han reducido las emisiones de compuestos orgánicos volátiles durante la producción.
- ✓ No se han utilizado sustancias nocivas para el medio ambiente y la salud.
- ✓ Se han utilizado embalajes reciclados.

Para la obtención de la eco-etiqueta europea, el calzado debe cumplir una serie de criterios ecológicos ¹³ y de aptitud al uso:

- ✓ Utilización de material reciclado en cajas de cartón (al menos un 80%) y bolsas de plástico (sólo material reciclado).
- ✓ Reducción de la contaminación del agua y del aire.
- ✓ El calzado de trabajo y seguridad debe llevar la marca CE (Dir.89/686/CEE).
- ✓ El calzado especial para el frío debe resistir al agua en la suela y en el empeine.
- ✓ Para el resto de calzados se deben probar los siguientes parámetros: adhesión del empeine y la suela, resistencia del empeine y la suela a la flexión, resistencia del empeine y de la suela al desgarro.

2.5. Promoción y publicidad

Existen en Reino Unido alrededor de 1.150 agencias dedicadas al sector de la publicidad. Los artículos más publicitados en Reino Unido son los productos alimentarios, los automóviles, los productos cosméticos y los artículos para el hogar.

El gasto en publicidad de las empresas del sector del calzado en Reino Unido es bajo en relación a otros bienes de consumo. Así, el gasto en publicidad en el año 2001 alcanzó los 15 millones de libras esterlinas. Las compañías que más invirtieron en publicidad ese mismo año fueron: “Clarks”, “K-shoes”, “Kickers”, “Bally”, “Caterpillar” y “Start-Rice”.

La mayoría de la publicidad llevada a cabo en Reino Unido en el sector del calzado se realiza través de la inserción de anuncios publicitarios en la prensa especializada en el sector del calzado y de la moda en general¹⁴. Las casas comerciales llevan a cabo una gran “guerra” comercial a través del medio impreso, sobre todo en lo que se refiere a las campañas de precios (promociones especiales, rebajas, ofertas y descuentos especiales, lanzamiento de nuevas colecciones, etc) con el fin de atraer clientes hacia sus establecimientos.

2.6. Tendencias de la distribución

Las tendencias en la distribución del calzado en Reino Unido han sufrido una serie de cambios en los últimos años debido principalmente a tres factores:

¹³ Criterios válidos hasta el 31 de marzo de 2006. Acuerdo 2002/231/CE de 18 de marzo de 2002.

¹⁴ Ver capítulo titulado “Tendencias culturales en Reino Unido” (página 90).

EL MERCADO DEL CALZADO EN REINO UNIDO

1. La entrada en el sector del calzado de los distribuidores de prendas de vestir en general. Así, los grandes distribuidores de ropa han comenzado a ofrecer dentro de sus establecimientos calzado, tanto para hombre como para mujer. Esto ha provocado un gran aumento competitivo dentro del sector.
2. Las grandes marcas dentro del sector tienden, en los últimos años, a abrir sus propios establecimientos (bajo sus propias marcas o creando nuevas) en lugar de ceder su funcionamiento a través de franquicias o de otros tipos de acuerdos con los distribuidores. Esta tendencia se ha producido sobre todo en el segmento del calzado deportivo.
3. El aumento de la venta de calzado a través de Internet. Según un estudio realizado por la empresa Verdict, la compra de calzado on-line en Reino Unido aumentará de un 0,3% en 1999 al 3% en 2004. A esto debe añadirse que gran parte de las empresas que operan dentro del sector del calzado en Reino Unido poseen página web. Incluso muchas de ellas ofrecen la posibilidad de compra electrónica de sus productos.

IV • ANÁLISIS DE LA DEMANDA

1. TENDENCIAS GENERALES DEL CONSUMO

1.1. Factores sociodemográficos

Reino Unido es el segundo país con más población de la Unión Europea¹⁵, por detrás de Alemania. Según las últimas estimaciones de la Oficina del Censo británico, la población alcanzará los 61,8 millones de personas en el año 2010 y casi 65 millones de habitantes en el año 2021¹⁶.

Así, la densidad demográfica en el Reino Unido alcanzó en el año 2002 los 244,2 habitantes por kilómetro cuadrado, densidad muy por encima de la media existente en la Unión Europea, situada en torno a los 117 habitantes por kilómetro cuadrado.

TOTAL DE LA POBLACIÓN EN REINO UNIDO:

PAÍS	POBLACIÓN	CAPITAL
Inglaterra	49,6 millones	Londres
Gales	2,9 millones	Cardiff
Escocia	5,4 millones	Edimburgo
Irlanda del Norte	1,8 millones	Belfast

Fuente: National Statistics, United Kingdom.

La tasa de crecimiento anual de la población en el Reino Unido era del 0,3% en el año 2002, tasa de crecimiento que según las previsiones se mantendrá en los próximos años.

POBLACIÓN DE LAS PRINCIPALES CIUDADES.

Londres	7.375.100
Manchester	2.580.000
Birmingham	1.010.000
Leeds	726.800
Glasgow	611.000
Sheffield	530.600
Liverpool	465.000

¹⁵ Reino Unido ocupa el vigésimo lugar en el mundo en términos de población.

¹⁶ "UK 2002", Capítulo 9. The Social Framework.

EL MERCADO DEL CALZADO EN REINO UNIDO

Edinburgo

452.000

Fuente: National Statistics, United Kingdom.

Sin embargo, debe señalarse que la población británica no se acumula dentro de las grandes ciudades, sino que se encuentra diseminada alrededor de las mismas.

Las minorías étnicas representan el 5,5% del total de la población (unos tres millones de personas), de las cuales el 47% ha nacido en el propio Reino Unido. El 50% de ellas son de origen indio o paquistaní y el 20% de origen afro-caribeño.

La población activa asciende a 29.730.000 personas¹⁷, lo que supone un 78,6% de la población en edad de trabajar (entre 16 y 64 años), una de las tasas más altas entre los países desarrollados.

Por lo que respecta a las últimas pautas en el terreno social, el número de unidades familiares en Reino Unido alcanzó los 23,9 millones en 2002. Sin embargo, debe señalarse que el tamaño medio de cada unidad familiar se ha reducido, pasando de 3,1 personas por hogar en 1961 hasta las 2,3 personas en 2000. Este descenso refleja un incremento en el número de personas que viven solas en Reino Unido, siendo significativo el aumento paulatino de las familias monoparentales.

DISTRIBUCIÓN DE LA POBLACIÓN POR EDAD Y SEXO EN REINO UNIDO, AÑO 2002

Cifras en miles de habitantes

Grupo de edad	Hombres	Mujeres	Total	% del total
0-4	1.832,0	1.743,2	3.575,2	5,98%
5-9	1.979,4	1.883,4	3.862,8	6,46%
10-14	1.993,8	1.890,7	3.884,5	6,50%
15-19	1.893,9	1.788,8	3.682,7	6,16%
20-24	1.827,4	1.736,4	3.563,8	5,96%
25-29	2.134,4	2.018,7	4.153,1	6,95%
30-34	2.430,8	2.314,8	4.745,6	7,94%
35-39	2.463,0	2.372,4	4.835,4	8,09%
40-44	2.099,9	2.069,7	4.169,6	6,98%
45-49	1.887,1	1.886,7	3.773,8	6,32%
50-54	2.022,4	2.036,5	4.058,9	6,79%
55-59	1.609,0	1.641,1	3.250,1	5,44%
60-64	1.410,7	1.472,8	2.883,5	4,83%
65-69	1.232,5	1.350,1	2.582,6	4,32%
70-74	1.054,5	1.280,1	2.334,6	3,91%
75-79	823,2	1.169,6	1.992,8	3,33%
80-84	450,0	794,3	1.244,3	2,08%
85-89	227,8	530,6	758,4	1,27%
Más de 90	87,3	316,7	404,0	0,68%
Total	29.459,1	30.296,6	59.755,7	100,00%

Fuente: National Statistics, United Kingdom.

¹⁷ Fuente: "Labour Market Statistics". Marzo de 2002, ONS.

EL MERCADO DEL CALZADO EN REINO UNIDO

1.2. Factores económicos

El objetivo económico de la Administración laborista desde que accedió al gobierno en 1997 ha sido la consecución de altos niveles de crecimiento y empleo. La crisis producida tras los atentados del 11 de septiembre de 2002 no ha impedido que Reino Unido haya crecido económicamente por encima de la media europea, situando el desempleo en mínimos históricos y manteniendo la inflación por debajo del objetivo marcado por el Banco de Inglaterra.

	2000	2001	2002	2003*	2004*
Crecimiento económico	3,1%	2,1%	1,8%	2,0%	2,5%
Inflación	0,7%	0,9%	0,8%	0,9%	1,0%
Tasa de paro	5,5%	5,1%	5,1%	5,3%	5,2%
Importaciones (% cambio)	11,7%	2,3%	1,5%	2,8%	9,6%
Exportaciones (% cambio)	10,1%	0,9%	-0,9%	2,2%	8,4%

Años 2003 y 2004, datos provisionales.

Fuente: Coface.

En cuanto a la estructura sectorial del PIB, debe señalarse la total preponderancia del sector servicios, que representaba en el año 2002 el 68,2% del total PBI, frente al 25,4% de la industria, el 5,1% de la construcción y el 1,3% de la agricultura.

Así, la economía británica, de fuerte tradición industrial, está experimentando en los últimos años un proceso de terciarización en el cual el sector servicios está cobrando cada vez más importancia en detrimento del sector secundario, cuya participación en el PIB es cada vez menor.

Sector primario: La proporción de trabajadores empleados en el sector agrícola es menor que en el resto de países industrializados, pero la elevada productividad del sector permite que la producción alcanzada abastezca el 60% de las necesidades de este tipo de productos en Reino Unido. Así, mientras que en los últimos diez años se ha reducido el total de la superficie dedicada al cultivo y el número de trabajadores empleados, se ha producido un aumento de la productividad cercano al 30%.

Sector secundario: Las principales industrias del sector en Reino Unido, hierro, acero y textil, llevan años en claro declive. Sin embargo, Reino Unido continúa siendo una de las principales potencias industriales del mundo. Las principales industrias del país son la alimentaria, química, eléctrica, maquinaria, el refinado de petróleo y la producción de productos plásticos.

Sector terciario: Respecto al sector servicios, entre los factores que han permitido su gran crecimiento en el Reino Unido, destaca el aumento del sector bancario, el aumento de los servicios sanitarios y la creación de nuevos servicios relacionados con la industria informática y de los sistemas de información.

EL MERCADO DEL CALZADO EN REINO UNIDO

En lo relativo a la ocupación de la población británica, el 64,8% de la población se encuentra ocupada en el sector servicios, el 34,2% en el sector industrial y el 1% restante en el sector agrícola.

Más de las tres cuartas partes de la actividad empresarial que se realiza en el Reino Unido corresponde al sector privado. Desde el año 1979 los sucesivos gobiernos conservadores privatizaron más de 50 grandes empresas públicas y redujeron la participación del sector público en la industria en cerca de dos tercios, por lo que la participación de la empresa privada en la economía ha ganado mucho protagonismo.

En lo relativo a las relaciones con Europa, el debate político se centra principalmente en la integración de Reino Unido a la Unión Monetaria Común y en la adopción del euro como moneda. Tanto el Partido Laborista como el Partido Conservador han mantenido, en líneas generales, una posición ambigua. El motivo fundamental que explica esta actitud de ambos partidos es el temor de la mayoría del electorado a que la entrada en la Unión Económica pueda dar lugar a futuras transferencias de soberanía a Bruselas.

Estructura empresarial.

En el Reino Unido existen más de 3,7 millones de empresas. Según el "Financial Times", de las 500 mayores empresas de la Unión Europea, 146 son británicas. Existen en el país 3.500 empresas que emplean a más de 500 trabajadores que representan el 39% del empleo total y el 41% de la producción.

Algunos sectores se encuentran especialmente concentrados en manos de grandes compañías, como el químico, el farmacéutico, el del automóvil y el aeroespacial.

Las PYMES ("Small and Medium Enterprises") mantienen también un papel muy destacado en la economía nacional ya que el 44% de los trabajadores británicos se encuentran en empresas de menos de 50 personas. Además, hay 2,3 millones de empresarios autónomos y 963.000 compañías que emplean entre una y cuatro personas.

PRINCIPALES COMPAÑÍAS DEL REINO UNIDO, AÑO 2002

Ranking	Compañía	Sector
1	Vodafone	Telecomunicaciones
2	British Petroleum	Petróleo y gas
3	Glaxo Smithkline	Farmacéutico
4	HSBC	Banca
5	Astrazeneca	Farmacéutico
6	Shell	Petróleo y gas
7	Royal Bank of Scotland	Banca
8	LLoyds	Banca
9	British Telecommunications	Telecomunicaciones
10	Barclays Bank	Banca

Fuente: *Investment in UK.*

EL MERCADO DEL CALZADO EN REINO UNIDO

Según previsiones para el año 2003 del Banco Mundial, el crecimiento económico de Reino Unido continuará siendo fuerte, aunque con algunos síntomas de recesión. El gasto de los consumidores, principal motor de la economía británica, ha sido impulsado por los aumentos salariales, el bajo índice de desempleo y unos tipos de interés atractivos. El gasto público en transporte, educación y sanidad también ha favorecido el crecimiento económico. Además, la previsión es que el Gobierno Británico no aumente los impuestos entre los años 2003 y 2004.

Sistema monetario británico

El sistema monetario en Reino Unido se basa en el sistema decimal. Así, una libra esterlina tiene 100 peniques. El Banco de Inglaterra emite billetes por valor de 50, 20, 10 y 5 libras¹⁸. Las monedas son de 2 libras, 1 libra, 50 peniques, 20 peniques, 10 peniques, 2 peniques y 1 penique. Las Islas del Canal mantienen monedas y billetes de diseño distinto pero con el mismo sistema monetario.

1.3. Distribución de la renta disponible

Desde el punto de vista de la demanda cabe destacar la fortaleza del consumo privado en el año 2001, ya que registró un crecimiento del 3,9%, tan sólo dos décimas por debajo del registrado en el año 2000. Esta cifra demuestra que el nivel de consumo doméstico apenas se vio afectado por la crisis económica internacional. El mayor crecimiento dentro del consumo privado en 2001 se produjo en el gasto de los ciudadanos británicos en el extranjero, con una tasa de crecimiento del 18,8%, así como en los sectores de comunicaciones (12,1%), confección y calzado (9,2%), y ocio y cultura (7,4%).

1.4. Tendencias sociopolíticas

Reino Unido es una Monarquía Constitucional Parlamentaria. Carece de una Constitución escrita, pero posee un cuerpo constitucional formado por leyes puntuales, jurisprudencia, usos y costumbres. El Jefe de Estado y actual soberana del país es la Reina Isabel II, en el trono desde el año 1952. Su heredero es el Príncipe Carlos.

El país es gobernado por un Primer Ministro y un Gabinete de Secretarios de Estado, figura equivalente al Ministro en España. El actual Primer Ministro es Anthony Charles Lynton Blair, líder del Partido Laborista, desde 1997. Fue reelegido en las pasadas elecciones Generales de mayo de 2001.

Composición del Gobierno: Entre los principales ministros del Gobierno caben destacar a:

- Viceprimer Ministro: John Prescott.
- Líder de la Cámara de los Comunes: Robin Cook.
- Ministro de Asuntos Exteriores: Jack Straw.
- Ministro para Irlanda del Norte: John Reid.
- Ministro de Comercio e Industria: Patricia Hewitt.

¹⁸ Escocia emite sus propios billetes.

EL MERCADO DEL CALZADO EN REINO UNIDO

- Ministro de Hacienda: Gordon Brown.
- Ministro del Interior: David Blunkett.

RESULTADOS DE LAS ÚLTIMAS ELECCIONES GENERALES, 7 DE MAYO DE 2001.

Partido Político	Porcentaje de votos	Escaños
Partido Laborista	40,7%	413
Partido Conservador	31,7%	166
Partido Demócrata Liberal	18,3%	52
Scottish National Party	1,8%	5
Plaid Cymru	0,7%	4
Ulster Unionist Party	0,8%	6
DUP	0,7%	5
Sinn Fein	0,7%	4
SDLP	0,6%	3
Kidderminster Hosp	0,1%	1

DURANTE LOS ÚLTIMOS 150 AÑOS HA PREDOMINADO EN EL REINO UNIDO UN SISTEMA BIPARTIDISTA, ALTERNÁNDOSE EN EL PODER LOS PARTIDOS LABORISTA Y CONSERVADOR.

El partido que obtiene más escaños en las elecciones generales (no necesariamente el que obtiene mayor número de votos) o aquél que cuenta con el apoyo de la mayoría de los miembros del Parlamento es el encargado de formar gobierno. El partido político principal de la oposición constituye el llamado “Gabinete en la sombra” (“Shadow Cabinet”).

El Parlamento: Se encuentra dividido en dos Cámaras: la Cámara de los Comunes y la Cámara de los Lores. La Cámara de Los Comunes es un órgano representativo formado por 659 diputados elegidos por sufragio universal mayoritario y que representan individualmente a cada uno de los distritos electorales. Las elecciones a la Cámara se celebran cada 5 años.

Por su parte, la Cámara de los Lores, órgano hereditario¹⁹, actúa en muchos casos como Tribunal Supremo de Justicia.

Partidos Políticos.

Durante los últimos 150 años ha predominado en el Reino Unido un sistema bipartidista. Desde 1945 bien el Partido Conservador o bien el Partido Laborista se han venido alternando en el Gobierno.

- ✓ Partido Laborista: Actualmente partido gobernante, liderado por Tony Blair.
- ✓ Partido Conservador o tory, actualmente en la oposición, liderado por William Hague.
- ✓ Partido Demócrata Liberal, tercera fuerza política. Liderado por Charles Kennedy.

¹⁹ En la actualidad se está llevando a cabo una reforma de la Cámara de los Lores con el fin de que sus cargos no sean hereditarios sino que sus miembros sean elegidos por la Cámara de los Comunes.

EL MERCADO DEL CALZADO EN REINO UNIDO

- ✓ Otros partidos políticos: Partido Ecologista, Partido Nacional Escocés, Sinn Fein y Partido Nacional Galés.

1.5. Tendencias culturales

La siguiente tabla muestra la lista de días festivos en Inglaterra, Gales e Irlanda del Norte para los años 2003-2005. En esos días, los bancos y la mayoría de los centros de trabajo permanecen cerrados.

AÑO 2003	AÑO 2004	AÑO 2005	FESTIVIDAD
1 de Enero	1 de Enero*	3 de Enero*	Año Nuevo
17 de marzo	17 de Marzo	17 de Marzo	St. Patrick's
18 de Abril	9 de Abril	25 de Marzo	Good friday
21 de Abril	12 de Abril	28 de Marzo	Easter Monday
5 de Mayo	3 de Mayo*	2 de Mayo*	Día de la madre
26 de Mayo	31 de Mayo	30 de Mayo	Fiesta de la primavera
14 de Julio	12 de Julio*	12 de Julio*	Orange Day
25 de Agosto	30 de Agosto	29 de Agosto	Late Summer Day
25 de Diciembre	27 de diciembre	27 de Diciembre	Navidad
26 de Diciembre	26 de Diciembre	26 de Diciembre	Boxing Day

Nota aclaratoria: En caso de que la celebración coincida en día festivo (sábado o domingo), los organismos públicos permanecerán cerrados el día posterior.

*Fechas pendientes de confirmación.

Fuente: Invest in UK.

En Reino Unido, las tiendas y centros comerciales permanecen, generalmente, abiertos al público entre las 9 de la mañana y las 6 de la tarde de lunes a sábado. La apertura en domingo está solamente permitida para los grandes centros comerciales entre las 10 de la mañana y las 6 de la tarde.

Las grandes rebajas ("Sales") tienen lugar en el mes de enero. Es costumbre en Reino Unido que los consumidores pasen la noche anterior al comienzo de las rebajas a la puerta de los grandes almacenes y establecimientos detallistas con el fin de ser los primeros en adquirir los productos rebajados. Otras épocas de rebajas en Reino Unido son el final de la primavera y del verano.

Sistema de comunicaciones.

EL MERCADO DEL CALZADO EN REINO UNIDO

Los dos mayores aeropuertos del Reino Unido son Heathrow²⁰ y Gatwick, los cuales son a su vez los dos aeropuertos con mayor tráfico aéreo del mundo. En el Reino Unido operan más de 500 compañías aéreas que mueven alrededor de 97 millones de pasajeros al año. British Airways es la principal compañía británica y una de las mayores del mundo. Otros aeropuertos importantes del país son los de Liverpool, Manchester y Glasgow.

En lo referente a los puertos, el 94% del tráfico de mercancías del Reino Unido se realiza por vía marítima. Existen cerca de un centenar de puertos de importancia para el transporte. Los más destacados son los de Londres (Thamesport), Hartlepool, Grimsby, Milford Haven, Southampton, Liverpool y Dover.

Principales periódicos británicos.

- “The Times”.
- “The Daily Telegraph”.
- “The Guardian”.
- “The Independent”.
- “The Financial Times”.
- “Daily Mail”.
- “Daily Express”.
- “The Sun”.
- “The Mirror”.

Principales revistas de moda en Gran Bretaña .

Entre las principales revistas de moda que se pueden encontrar a la venta en Reino Unido destacan:

- “Marie Claire”
- “Vogue”
- “Reload”
- “Cosmopolitan”
- “Elle”
- “Modain Edge”
- “Vanity Fair”
- “I-D”
- “The Face”

²⁰ Heathrow se encuentra a 24 kilómetros al oeste de Londres y recibe la mayoría de los vuelos nacionales e internacionales. En la actualidad cuenta con 4 terminales. Para desplazarse a este aeropuerto se puede utilizar el metro, el autobús o el tren rápido Heathrow Express. También, aunque es bastante más caro, se puede utilizar el servicio de taxis.

EL MERCADO DEL CALZADO EN REINO UNIDO

- “Bazaar”

Principales revistas de calzado en Gran Bretaña

Entre las principales revistas sobre el calzado que se pueden encontrar a la venta en Reino Unido destacan:

- **“Footprint”**: Publicada por la Asociación de Detallistas Independientes de Calzado (“Footwear Independent Retailers Association”). De publicación bimensual, recoge las tendencias y modas en el mercado de calzado en Reino Unido. En inglés.
- **“Footwear Today”**: Revista especializada en el calzado de piel. En inglés.
- **“Insight”**: Publicación especializada en el calzado y accesorios de moda. Facilita información sobre distribuidores, agentes e importadores de calzado en Reino Unido. En inglés.
- **“Leather”**: Revista especializada en la industria del cuero. De publicación mensual. En inglés.
- **“Shoe Style”**: Revista mensual especializada en el mercado del calzado en Reino Unido. En inglés.

1.6. Tendencias legislativas

Reino Unido es sede de gran parte de las principales Compañías existentes a nivel mundial. Así, en Londres se encuentran localizadas las sedes principales de 130 de las 500 empresas más importantes a nivel mundial, frente a las 35 ubicadas en París, las 25 de Frankfurt, las 23 de Bruselas o las 4 de Amsterdam²¹. Por otra parte, la encuesta anual “Best Cities Survey” de la revista “Fortune Magazine” del año 2002 señala a Londres como la mejor ciudad para la formalización de negocios dentro de Europa, seguida de Amsterdam y Budapest.

Con escasas excepciones, el gobierno británico no discrimina entre las nacionalidades de las empresas ubicadas en el país o que pretenden entrar en el mismo. La entrada en este país para los exportadores españoles es relativamente fácil debido a que las costumbres, instituciones y prácticas para la realización de negocios en Reino Unido son similares a las existentes en España.

Por otra parte, el Gobierno británico ofrece grandes incentivos para las empresas de cualquier nacionalidad que pretendan instalarse en las zonas de Reino Unido más deprimidas. Estos incentivos, basados en la llamada “Regional Selective Assistance” (RSA), facilitan la implantación de empresas en regiones especialmente deprimidas mediante la concesión de subvenciones, ayudas sociales y disminución de impuestos. Las Regiones incluidas dentro de este plan son: West Wales, South Yorkshire, Merseyside, Cornwall y The Valleys.

²¹ Fuente: UNCTAD, World Investment Report, 2002.

EL MERCADO DEL CALZADO EN REINO UNIDO

2. ANÁLISIS DEL COMPORTAMIENTO DEL CONSUMIDOR

2.1. Hábitos de consumo

El país con mayor consumo de calzado de la Unión Europea es Alemania, seguido de Italia, Reino Unido, Francia y España. Entre estos cinco países acaparan el 81% del total de calzado consumido en la Unión Europea. Por tanto, el Reino Unido, debido a su potencial demográfico y a su elevado consumo de calzado, es uno de los países más atractivos para el exportador de calzado español.

Sin embargo, como se puede comprobar en la siguiente tabla, Reino Unido es el país en el que menos ha crecido el consumo de calzado de toda la Unión Europea. A pesar de ello, hay que resaltar que en este país se compra prácticamente el 17% del total del calzado consumido en toda la U.E en el año 2001.

Millones de libras esterlinas

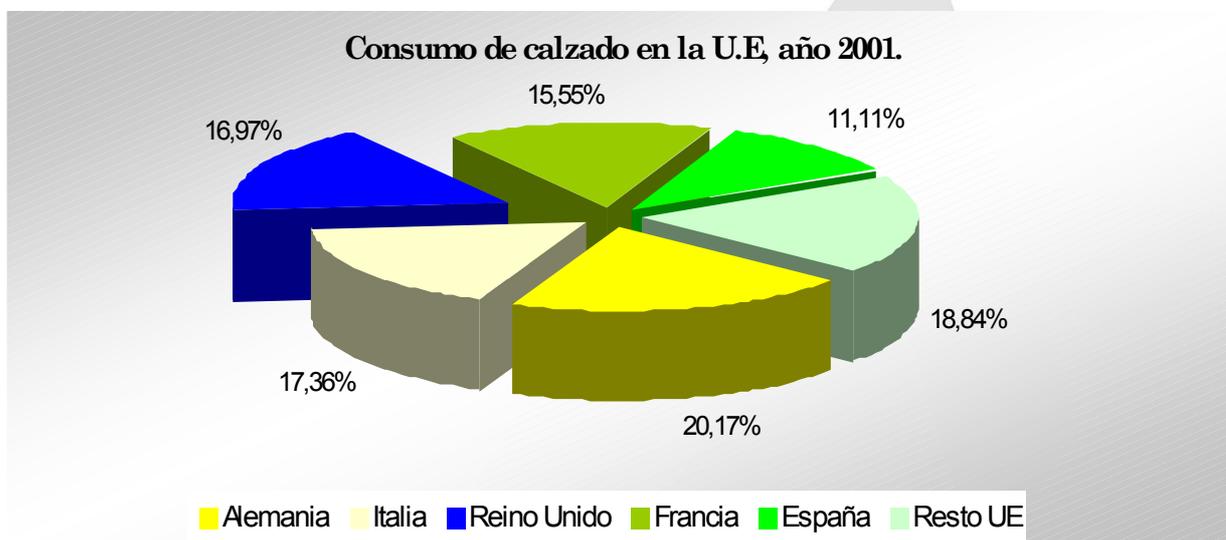
CONSUMO DE CALZADO EN LA UNIÓN EUROPEA, 1999-2001.

RANKING	PAÍS	1998	1999	2000	2001	Variación 98-01
1	Alemania	6.703	6.733	6.737	6.845	2,12%
2	Italia	5.630	5.741	5.816	5.892	4,65%
3	Reino Unido	5.757	6.006	5.673	5.759	0,03%
4	Francia	5.132	5.181	5.230	5.278	2,84%
5	España	3.707	3.744	3.755	3.771	1,73%
6	Holanda	1.171	1.265	1.344	1.423	21,52%
7	Bélgica	907	917	923	928	2,32%
8	Portugal	710	740	748	755	6,34%
9	Grecia	637	695	715	724	13,66%
10	Austria	679	688	698	705	3,83%
11	Suecia	661	671	678	684	3,48%
12	Dinamarca	408	425	430	441	8,09%
13	Finlandia	378	382	388	394	4,23%
14	Irlanda	279	289	295	300	7,53%
15	Grecia	39	41	41	41	5,13%
	Media UE	32.798	33.518	33.471	33.940	3,48%

Fuente: Retail Intelligence y Eurostat.

EL MERCADO DEL CALZADO EN REINO UNIDO

ESTAS CIFRAS SE REFLEJAN CLARAMENTE EN EL SIGUIENTE GRÁFICO:



Por lo que respecta al consumo per cápita de calzado, Reino Unido se encuentra también entre los principales países consumidores de la Unión Europea (140 euros / per cápita), a escasa distancia de los cuatro países que le preceden en el ranking y por encima de la media del consumo de calzado de toda la Unión Europea (137 euros / per cápita).

CONSUMO PER CÁPITA DE CALZADO EN LA UNIÓN EUROPEA, AÑO 2001.

En libras esterlinas.

RANKING	PAÍS	CONSUMO PER CÁPITA
1	Bélgica	92,5
2	Luxemburgo	92,5
3	España	91,9
4	Italia	91,2
5	Reino Unido	89,3
6	Holanda	88,7
7	Francia	88,0
8	Austria	88,0
9	Alemania	84,9
10	Dinamarca	83,6
11	Irlanda	83,6
12	Suecia	79,8
13	Finlandia	77,8
14	Portugal	77,2
15	Grecia	72,1
	Media Unión Europea	87,4

Fuente: Retail Intelligence y Eurostat.

EL MERCADO DEL CALZADO EN REINO UNIDO

En cuanto al tipo de calzado consumido en Reino Unido, destaca que el calzado para mujer acaparaba en el año 2001 el 48,7% del total del calzado consumido, frente al 34,2% de calzado para hombre y al 17,1% de calzado para niños. Sin embargo, el consumo de calzado femenino ha disminuido en casi un 5% entre 1998 y 2001, mientras que el consumo de calzado para hombres ha crecido en un 9,15%, lo que ha favorecido que las diferencias de consumo entre estos dos tipos de calzados se hayan reducido.

CONSUMO DE CALZADO EN EL REINO UNIDO, 1998-2001.

En Millones de libras esterlinas.

Tipo de calzado	1998	1999	2000	2001	Variación 98-01
Calzado de hombre	1.806	2.026	1.947	1.971	9,14%
Calzado de vestir	450	441	384	427	-5,11%
"Calzado Casual"	509	703	672	724	42,24%
Calzado deportivo	725	716	703	658	-9,24%
Zapatillas de casa	55	69	93	63	14,55%
Otros	68	96	96	99	45,59%
Calzado de mujer	2.948	3.019	2.874	2.805	-4,85%
Calzado de vestir	1.186	1.109	1.078	1.040	-12,31%
"Calzado Casual"	693	743	658	706	1,88%
Sandalias	384	452	420	420	9,38%
Calzado deportivo	434	481	492	409	-5,76%
Zapatillas de casa	183	137	128	135	-26,23%
Otros	67	97	98	94	40,30%
Calzado de niños	1.003	961	852	983	-1,99%
Zapatos	545	445	348	460	-15,60%
Calzado de deporte	334	380	362	380	13,77%
Sandalias	40	58	61	60	50,00%
Otros	84	78	81	83	-1,19%
Total	5.757	6.006	5.673	5.759	0,03%

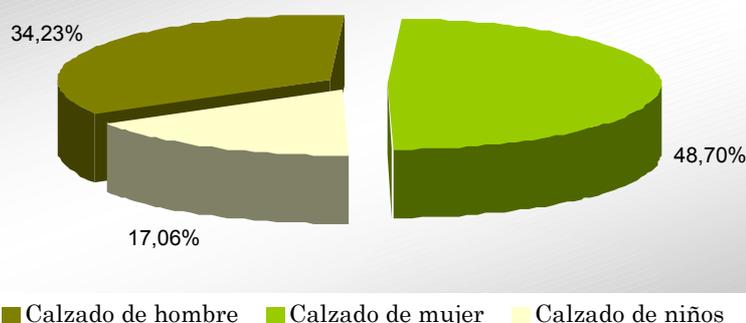
Fuente: Retail Intelligence y Eurostat.

Se observa que el mayor aumento de ventas de calzado en el Reino Unido en el periodo 1998-2001 se ha producido en el llamado "Casual shoe" masculino, tendencia compartida con la mayoría de los países europeos. La demanda de "zapato de vestir" está disminuyendo en favor de un tipo de calzado menos formal, más de sport ("casual").

Este reparto del mercado del calzado en Reino Unido se puede apreciar claramente en el siguiente gráfico, en el cuál se observa como el calzado femenino acapara casi la mitad de las ventas del año 2001.

EL MERCADO DEL CALZADO EN REINO UNIDO

Consumo de calzado en Reino Unido, año 2001.



Fuente: Retail Intelligence y Eurostat.

A pesar de que el valor de ventas de calzado ha aumentado tan sólo un 0,03% entre 1998 y 2001 (de 5.757 millones de libras esterlinas en 1998 a 5.759 millones en 2001), el volumen de pares de calzado ha aumentado en mayor medida (5,4%). Esto se explica debido al hecho de que los precios del calzado han crecido sólo un 17% en el Reino Unido desde 1987, mientras que la inflación media del resto de bienes de consumo creció un 67% en el mismo periodo.

CONSUMO DE CALZADO EN EL REINO UNIDO.

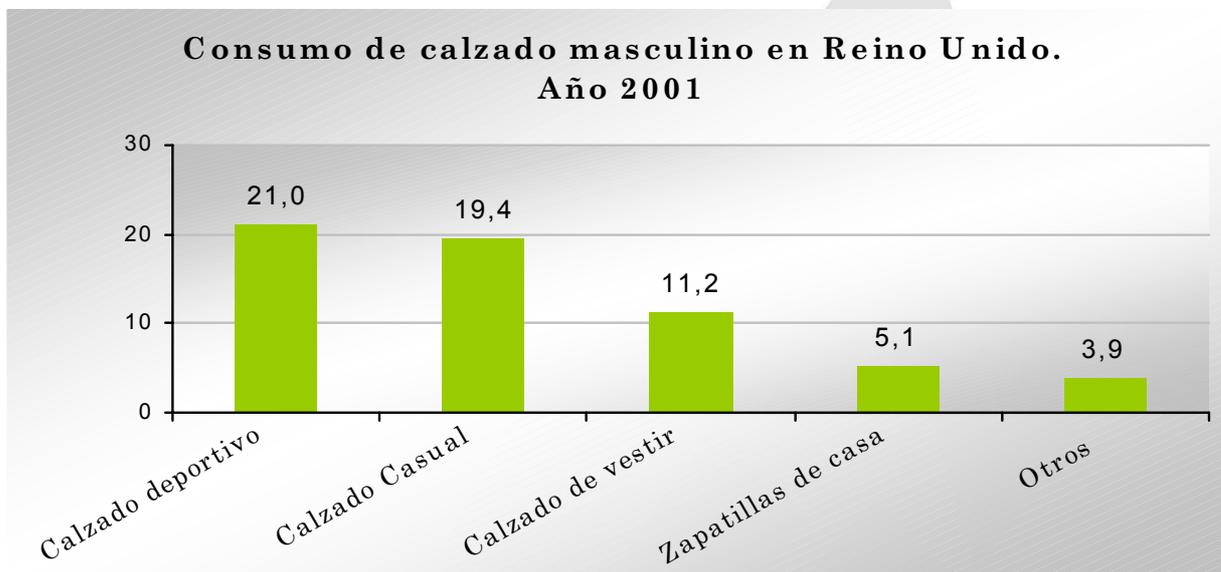
En Millones de pares de calzado.

Tipo de calzado	1998	1999	2000	2001	Variación 98-01
Calzado de hombre	56,0	60,8	59,5	60,6	8,21%
Calzado de vestir	10,7	11,4	11,1	11,2	4,67%
"Calzado Casual"	16,9	18,6	19,0	19,4	14,79%
Calzado deportivo	20,8	21,9	20,6	21,0	0,96%
"Zapatillas de casa"	4,9	5,3	5,2	5,1	4,08%
Otros	2,7	3,6	3,6	3,9	44,44%
Calzado de mujer	104,9	110,5	109,0	108,8	3,72%
Calzado de vestir	29,8	30,9	30,1	30,8	3,36%
"Calzado Casual"	26,7	27,8	26,9	27,5	3,00%
Sandalias	15,4	17,1	17,2	16,9	9,74%
Calzado deportivo	16,7	17,7	17,5	16,5	-1,20%
"Zapatillas de casa"	13,4	13,2	13,4	13,5	0,75%
Otros	2,9	3,8	3,9	3,6	24,14%
Calzado de niños	48,3	49,1	49,7	51,1	5,80%
Zapatos	18,9	18,7	19,2	19,4	2,65%
Calzado de deporte	18,2	19,7	19,5	19,6	7,69%
Sandalias	5,4	6,0	6,1	6,2	14,81%
Otros	5,8	4,7	4,9	5,9	1,72%
Total	209,2	220,4	218,2	220,5	5,40%

Fuente: Retail Intelligence y Eurostat.

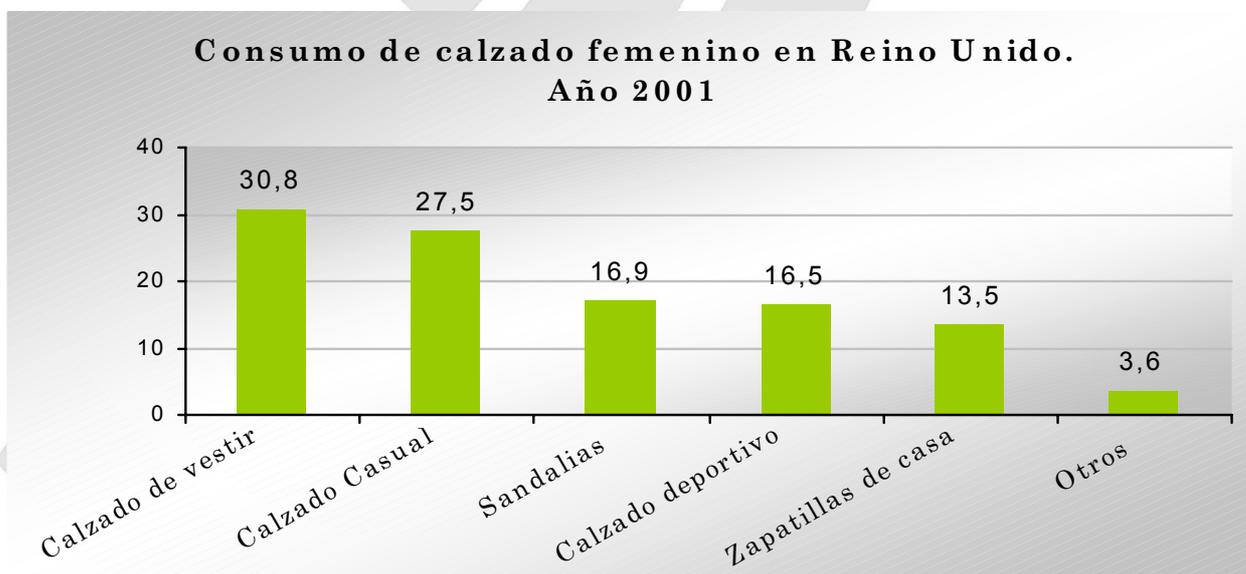
EL MERCADO DEL CALZADO EN REINO UNIDO

En Millones de pares de calzado



Fuente: Retail Intelligence y Eurostat.

En millones de pares de calzado



Fuente: Retail Intelligence y Eurostat.

EL MERCADO DEL CALZADO EN REINO UNIDO

2.2. Hábitos de compra.

Según un estudio realizado en 2002 por la empresa CBI²² entre los consumidores de calzado europeos, el mercado británico del calzado se distingue por los siguientes tipos de consumidores, divididos en función del precio y calidad del calzado y en función del usuario del mismo:

A) Segmentación basada en el precio: Dentro del mercado británico se pueden encontrar 5 segmentos de mercado:

1. **Calzado de bajo /muy bajo precio y calidad.**
2. **Calzado de calidad y precio menor a la media.**
3. **Calzado de precio y calidad medio-alto, de marcas de moda.**
4. **Calzado de moda, pero no necesariamente de calidad y precio alto.**
5. **Calzado de alto precio y calidad.**

Mientras que los consumidores británicos están más orientados hacia el consumo de calzado de los segmentos 2 y 4, en Francia e Italia se consume más calzado de los segmentos 3 y 4, mientras que los consumidores alemanes, menos influidos por las marcas y tendencias (excepto los jóvenes), consumen más calzado de los segmentos 2 y 3.

Debe destacarse que el Reino Unido se da el hecho de que el consumo de calzado de moda (segmento 4) se combina en gran medida con zapatos de tipo “casual” o “sport”. En definitiva, predomina el consumo de calzado de moda con estilo “casual”.

Por tanto, el precio ha dejado de ser un elemento tan determinante a la hora de adquirir calzado para los consumidores británicos, dejando paso al concepto de moda como el principal factor influyente en la compra de calzado. Esto se refleja claramente en el aumento del consumo del calzado tipo “casual”.

B). Segmentación basada en el usuario del calzado: Dentro de esta segmentación del calzado se encuentran 2 divisiones fundamentales, basadas en:

1. La demografía del país: La estructura de edad de un país es un hecho determinante a la hora de analizar el gasto en calzado. Así, cada segmento de edad de la población tiene un comportamiento diferente a la hora de adquirir calzado.

PARA LOS NIÑOS MENORES DE 3 AÑOS, LOS PADRES PRESTAN ESPECIAL ATENCIÓN A LA ESTRUCTURA Y COMPOSICIÓN DEL CALZADO, POR LO CUAL ADQUIEREN A MENUDO ZAPATOS DE ALTA CALIDAD Y PRECIO CON EL FIN DE ASEGURAR UN CORRECTO DESARROLLO DEL PIE DEL NIÑO.

PARA LOS MENORES COMPRENDIDOS ENTRE LOS 3 Y LOS 10 AÑOS, LOS PADRES ELIGEN TAMBIÉN CALZADOS DE CALIDAD QUE NO DAÑEN LOS PIES, AUNQUE EN ESTE CASO LA ELECCIÓN ESTÁ INFLUIDA EN MAYOR MEDIDA POR EL TAMAÑO DEL PRESUPUESTO FAMILIAR Y POR LOS GUSTOS DE LOS NIÑOS.

²² CBI: “Centre for the promotion of imports from developing countries”. Empresa holandesa dedicada a estudios de mercado de consumo dentro de la Unión Europea. Dirección: www.cbi.nl

EL MERCADO DEL CALZADO EN REINO UNIDO

En el segmento de edad entre los 10 y 14 años (preadolescentes) el principal factor influyente es la libertad de elección. Los chicos se decantan por el calzado deportivo y demandan a menudo un determinado modelo y marca de zapato, que suele ser muy popular entre sus amigos. Por su parte, las chicas, adquieren calzados ajustados a la moda, tanto en forma como en colores.

Entre los 15 y 18 años los adolescentes se sienten totalmente libres para elegir su calzado, aunque su compra sigue dependiendo del presupuesto familiar. El calzado deportivo es el más demandado entre los jóvenes británicos, especialmente marcas como Nike y Adidas (calzado deportivo), y Doc Martens y Caterpillar (dentro del calzado de calle). En la mayoría de las ocasiones la elección viene influenciada por la necesidad del consumidor de ser reconocido como miembro de un determinado grupo social.

Por su parte, la población adulta demanda calzado que se ajuste tanto a sus obligaciones laborales como a su tiempo de ocio. Por ello, demandan calzado versátil, el llamado “casual footwear”, apropiado, en la mayoría de los casos, para el trabajo y el ocio.

Este cambio en la demanda de calzado de los últimos años viene determinada por la menor formalidad exigida en los lugares de trabajo a la hora de vestir.

2. Factores socio-económicos: Reino Unido muestra un crecimiento moderado en el gasto en calzado respecto al total del gasto en consumo doméstico, lo que contrasta con la caída que se viene produciendo en el resto de países de la Unión Europea. Pero a pesar de este crecimiento, la media de este país es menor que la de la Unión Europea.

PORCENTAJE DE CONSUMO DE CALZADO RESPECTO AL CONSUMO TOTAL

PAÍS	1990	1995	2000
España	1,99%	1,96%	1,96%
Italia	1,57%	1,41%	1,36%
Francia	1,33%	1,20%	1,15%
Reino Unido	0,92%	0,94%	1,04%
Alemania	1,32%	1,15%	1,04%
Holanda	1,05%	0,94%	0,93%
Media Unión Europea	1,30%	1,19%	1,16%

Fuente: Retail Intelligence.

2.3. Costes indirectos que soporta el consumidor

A partir de la década de los 90 el precio de los calzados y de las prendas de vestir en general ha sufrido una considerable caída motivada por diversos factores, entre los que destaca la creciente importación de calzado procedente de países asiáticos (con precios sustancialmente menores al calzado fabricado en Reino Unido). Así, mientras que los precios en los productos de consumo en general crecieron en Reino Unido en un 0,7% durante el año 2002, los precios en el calzado y en las prendas de vestir cayeron en un 4,5% durante ese mismo año.

EL MERCADO DEL CALZADO EN REINO UNIDO

En agosto de 2001 se realizó una encuesta por parte de “The Economist Analisis Division and the Census Statistics Department” en la que se comparaban los costes de la vida en 7 ciudades diferentes: Hong Kong, Londres, Nueva York, Tokio, Singapur, Taipei y Shanghai.

El estudio reflejó que la ciudad más cara de las 7 analizadas era Tokio, ya que lideraba el ranking de precios en sectores como la alimentación y las prendas de vestir. Por el contrario, Nueva York era la ciudad más cara en lo referente a vivienda, alcohol y otros servicios de consumo.

Como se puede observar en la siguiente tabla, Londres era la segunda ciudad más cara en lo referente al calzado y prendas de vestir en el año 2001, siendo sólo precedida por la ciudad de Tokio.

COMPARATIVA DE LOS COSTES DE LA VIDA EN DIFERENTES CIUDADES

	Tokio	Nueva York	Londres	Hong Kong	Singapur	Shangai	Taipei
Alimentación	1	2	3	4	5	6	7
Vivienda	4	1	3	2	6	5	7
Alcoholes y tabaco	4	1	5	3	2	7	6
Prendas de vestir y calzado	1	3	2	4	5	6	7
Transporte	2	5	4	6	3	7	1
Servicios	2	1	3	4	6	5	7
Posición total	1	2	3	4	5	6	7

Fuente: “Trade Department Council of Hong Kong”. Año 2001

2.4. Preferencias

Moda y tendencias.

La moda en el calzado se encuentra fuertemente influenciada por las modas y tendencias que tienen lugar en las prendas de vestir. Así, en la mayoría de los países europeos (incluido Reino Unido) se produce, desde hace varios años, una tendencia de cambio de la forma de vestir formal hacia la forma de vestir “casual”. Este cambio en la moda a la hora de vestir ha influido en gran medida en el calzado.

El calzado “casual” y “deportivo” ha llegado a ser aceptado como un calzado adecuado en situaciones de ocio por todos los grupos de edad.

Los efectos de la moda varían en función del tipo de producto: así, el calzado para mujer es el segmento más influido por los cambios que se producen en la moda del calzado. Los hombres, sin embargo, se encuentran más influenciados por la calidad y la comodidad a la hora de adquirir sus zapatos. Por ello, en la mayoría de las ocasiones, adquieren calzado de precio superior al que compran las mujeres.

Mientras los diseñadores y fabricantes italianos de calzado marcan la moda en el sector del calzado, especialmente en lo referente al calzado fabricado en piel, los fabricantes estadounidenses dictan la moda en lo que se refiere al calzado para uso deportivo.

EL MERCADO DEL CALZADO EN REINO UNIDO

Una de las tendencias en la moda del calzado surgida en los últimos años en Reino Unido es el gusto por el calzado confeccionado en piel (cuero) más suave y de apariencia más natural, a pesar de que en Reino Unido los hombres continúan utilizando, en gran medida, zapatos de estilo formal o de vestir.

La moda del calzado masculino en Reino Unido

A continuación se destacan los modelos de zapatos más aceptados entre los hombres de negocios en el Reino Unido. Debe resaltarse la alta aceptación del calzado con cordones y “costura inglesa”.

	<p>Modelo “Blucher” o “Derby”:</p> <p>Confeccionado en piel, se trata del calzado más popular entre los hombres en Reino Unido (sobre todo en el mundo de los negocios). En este tipo de calzado, la parte lateral del zapato va cosida por fuera a la parte delantera.</p>
	<p>Modelo “Cromwell”:</p> <p>Este modelo combina una serie de agujeros punzonados (llamados “Brogue”), la puntera tipo “Oxford” y la costura inglesa del zapato “Blucher”. Se trata de un zapato utilizado sobre todo en ceremonias y actos institucionales.</p>
	<p>Modelo “Burford”:</p> <p>Se trata de un modelo de zapato mezcla entre el “Derby” y el “Oxford”. Suele fabricarse en color negro. Su uso está muy extendido entre los hombres de negocios.</p>
	<p>Modelo “Wingtip Blucher”:</p> <p>Modelo que mezcla los estilos del zapato “Derby” y los punzonados “Brugue”. De suela más gruesa que los anteriores.</p>

EL MERCADO DEL CALZADO EN REINO UNIDO

	<p>Modelo "Oxford":</p> <p>Se trata del modelo de zapato más elegante. Se caracteriza por ser cerrado, de cordones, con 5 cinco pares de agujeros para atar. Su diseño pretende principalmente que sólo se muestre ante la vista el extremo superior de la lengüeta.</p>
	<p>"Mocasín":</p> <p>Calzado ligero y flexible de piel suave y suela delgada. En Reino Unido se llevan los mocasines con un corte más alto que el normal, lo que produce un efecto más elegante.</p>
	<p>"Monkstrap":</p> <p>Calzado de cierre mediante hebillas también muy popular entre los hombres de negocios en el Reino Unido.</p>

LA MODA DEL CALZADO FEMENINO EN REINO UNIDO

Como ya se ha citado anteriormente, el calzado en el sector femenino está más vinculado a la moda que el masculino. A continuación se presentan diversos modelos de zapatos, pertenecientes a la temporada del año 2003, de algunas de las marcas más importantes orientadas al calzado para mujer en Reino Unido.

Calzado informal



Modelo "*Berkshires*", empresa "Timberland".

EL MERCADO DEL CALZADO EN REINO UNIDO



Modelo "*Hobley*", empresa "Clarks".

Calzado formal



Modelo "*Nicole*", empresa "Equity Shoes"



Modelo "*Kinski*", empresa "Gina Shoes".

El calzado deportivo en Reino Unido

Durante el año 2002 los consumidores de Reino Unido gastaron 4 billones de libras esterlinas en prendas de vestir deportivas, de las cuales 2,9 billones fueron en prendas de vestir y 1,1 billones en calzado deportivo. Estas cifras representan el 10,3% del total del gasto en el mercado de la ropa y el calzado de Reino Unido²³.

Así, el calzado deportivo obtiene un 25% del total de las ventas de entre todos los tipos de calzado en Reino Unido.

²³ Cifras facilitadas por la empresa Key Note Ltd.

EL MERCADO DEL CALZADO EN REINO UNIDO

Sin embargo, sólo cerca del 20% del total del calzado deportivo adquirido en Reino Unido se utiliza para la propia práctica deportiva. El resto del calzado deportivo adquirido en Reino Unido está vinculado directamente con la moda.

Como ya se ha citado a lo largo del presente estudio, las compañías de calzado deportivo más importantes en Reino Unido son “Nike”, “Adidas” y “Reebok”.

Según una encuesta realizada por Key Note en el año 2001, un 42% de los adultos encuestados habían comprado un producto de “Nike”, un 41% de “Adidas” y un 38% de “Reebok” durante ese año. Entre los grupos de jóvenes encuestados estos porcentajes ascendían hasta el 70% en el caso de “Nike” y al 61% en el caso de “Adidas” y “Reebok”.

Sin embargo, destaca la importancia de otras empresas dentro del sector del calzado deportivo en Reino Unido, sobre todo en lo referente a la práctica específica de algunos deportes. En este sentido destacan “Speedo” (natación y deportes acuáticos), “Umbro” (fútbol) y “Asics” (atletismo). Estas tres Compañías cuentan con una buena aceptación entre los consumidores.

Por otra parte, debe resaltarse que algunas marcas ocupan posiciones importantes dentro de la moda deportiva casual. Entre estas marcas destacan las Compañías italianas, especialmente “Ellesse” y “Fila”.

Entre los distribuidores de calzado deportivo en Reino Unido destacan “JJB Sports”, “Blacks Leisure” y “JD Sports”. Sin embargo, destaca el rápido crecimiento conseguido por la empresa de descuento “Sport Soccer Ltd” tras la adquisición de la empresa inglesa “Lillywhites”.

Sin embargo, debe resaltarse la tendencia entre las grandes compañías de calzado deportivo, sobre todo “Nike” y “Adidas”, hacia la apertura de sus propios establecimientos. En la mayor parte de los casos son grandes establecimientos ubicados en el centro de las ciudades más importantes.

Según la empresa Key Note, se prevé un crecimiento de un 17,6% en el consumo de calzado deportivo en Reino Unido para el período comprendido entre los años 2003 y 2008.

Falsificaciones en los calzados.

Según una encuesta realizada en 2002 por la empresa de investigación inglesa MORI, el calzado se encuentra entre los productos que son más falsificados en el Reino Unido, junto a las prendas de vestir, los relojes y los perfumes.

Del mismo modo, un 40% de los consumidores británicos encuestados se mostraron de acuerdo con la compra de productos falsificados si el precio y la calidad de los mismos son aceptables. Entre estos encuestados, los productos falsificados más populares para comprar eran:

- | | |
|-------------------------------|-----|
| • Prendas de vestir y calzado | 76% |
| • Perfumes | 43% |
| • Productos electrónicos | 38% |
| • Alcohol | 15% |
| • Juguetes | 12% |

EL MERCADO DEL CALZADO EN REINO UNIDO

- Alimentos 11%
- Productos farmacéuticos 5%
- Pesticidas 4%

3. PERCEPCIÓN DEL PRODUCTO ESPAÑOL

El Reino Unido es un mercado con un gran nivel de exigencia, especialmente en productos de tipo técnico. A su vez, se trata de uno de los destinos prioritarios para los exportadores españoles.

A pesar de que la imagen de marca española va mejorando en el Reino Unido, la imagen de país sigue siendo la asignatura pendiente de los exportadores españoles. Los productos españoles, salvo ciertas excepciones, no se asocian a la calidad y al diseño. Esto ocurre sobre todo con los productos industriales.

Sin embargo, dentro del sector de las prendas de vestir y el calzado existen una serie de empresas españolas que han conseguido introducirse en el mercado de Reino Unido con gran éxito. Entre ellas destacan: “Camper”, “Grupo Inditex”, “Adolfo Domínguez”, “Mango” y “Loewe”.

Entrevista mantenida con representante de “British Footwear Association”:

Tras la conversación mantenida con un cualificado representante de la “British Footwear Association”, se pueden extraer las siguientes conclusiones en lo relativo al sector del calzado en Reino Unido:

La distribución de calzado en Reino Unido se encuentra muy fragmentada entre multitud de distribuidores. En su opinión, esta gran cantidad de detallistas provoca que la entrada en el mercado sea costosa para los exportadores de otros países. Además, se está produciendo en los últimos años una “imparable llegada” de calzado procedente de países asiáticos.

Considera que este calzado es de menor calidad que el fabricado en Europa, pero sus precios son bastante menores (según estimaciones propias de la Asociación, alrededor de un 30-40% más barato). Este hecho ha perjudicado en gran medida a la industria nacional, que está pasando, en su opinión, una crisis mayor que la del resto del continente.

En lo relativo a la moda y tendencias, a juicio del interlocutor debe hacerse una clara diferenciación entre público adulto y juvenil. La moda entre los adultos permanece estable dentro de los parámetros marcados a nivel mundial en los últimos años (primacía del “leisure footwear” o “casual footwear”). Sin embargo, entre los consumidores jóvenes de Reino Unido se ha impuesto la tendencia hacia un tipo de calzado “fashion”, ligado a la moda (con altos tacones y plataformas, y de muy diverso colorido para las mujeres, y de estética deportiva para los chicos). Ambos tipos de consumidores se decantan por el calzado de precio asequible.

EL MERCADO DEL CALZADO EN REINO UNIDO

En lo referente a la percepción del calzado procedente de España, este representante considera que en Reino Unido no se tiene en cuenta a España como un país creador de moda en el calzado, a pesar de que ocupa uno de los primeros lugares como proveedor de calzado en Reino Unido. Cree que esto es debido a que la mayoría del calzado procedente de España llega a Reino Unido como marca blanca o de distribuidor, por lo que el consumidor no tiene la percepción de que sea un calzado procedente de España.

A pesar de ello, considera que el calzado español es de alta calidad, sobre todo en lo referente a los materiales en que está confeccionado. Sin embargo, a juicio de este representante, el calzado más valorado en cuanto a su calidad en Reino Unido es el procedente de Italia.

V • ANEXOS

1. INFORMES DE FERIAS

FOOTWEAR UK

“Footwear UK” es la feria de calzado más importante celebrada en Reino Unido. En la pasada edición celebrada en Agosto de 2003 (entre los días 10 y 12) reunió en sus stands a un total de 240 marcas comerciales y a 2.773 visitantes especialistas del sector.

La Feria se celebra en la ciudad de Birmingham dos veces al año, en los meses de febrero y agosto. La próxima edición está previsto se celebre entre los días 16 al 18 de febrero de 2004. Entre las casas comerciales que acudieron a la pasada edición caben citar: Alfred Sargent, Db Shoes, Hush Puppies, Nordika's, Sebago, Barker Shoes, Equity Shoes, Mephisto, Chevignon, Chipie, New Rock (procedente de España), Clarks, y Caprice.

Además de las distintas casas comerciales, a la feria acuden también revistas especializadas del sector, agentes comerciales y mayoristas del calzado.

La empresa organizadora del evento tiene suscritos acuerdos con la Compañía Eurolynx para la reserva de habitaciones en hoteles cercanos a la feria. Los precios de las habitaciones varían entre los 42 euros en un hotel de 3 estrellas y los 95 en un 4 estrellas (en el caso de habitaciones dobles los precios varían entre 80 y 155 euros).

Señalar que la ciudad de Birmingham dispone de aeropuerto internacional (www.bhx.co.uk), a escasos minutos de la feria.

El precio de alquiler de los stands en la feria es de 135 libras esterlinas (IVA no incluido) por metro cuadrado (el espacio mínimo a alquilar es de 9 metros cuadrados).

El stand incluye alfombra, catálogos de la feria, invitaciones para los clientes y seguridad durante las 24 horas.

Persona de Contacto: David Wilkins. DEW Events Limited

17 The Enterprise Centre, Cranborne Road. Potrees Bar

Teléfono: 00 01707-648330

EL MERCADO DEL CALZADO EN REINO UNIDO

Fax: 00 01707-648340

E-mail: david@deweevents.co.uk

Web: www.deweevents.co.uk

London Shoe Show.

Otra importante feria de calzado celebrada en Reino Unido es la “*London Shoe Show*”. La próxima edición se celebrará entre los días 28 al 30 de septiembre de 2003 en el Hotel “Novotel London West”. Los participantes en esta feria son fabricantes y distribuidores de calzado femenino.

Al no disponer de página web, se facilitan los datos para poder contactar con los organizadores de la feria:

Persona de contacto: Keith Goodrich.

Teléfono: 01509-880638

Fax: 01509-881794

Finalmente, señalar que la mayoría de las ferias de calzado se encuentran ligadas a la celebración de ferias sobre moda en general. No debe olvidarse que Londres es uno de los centros de referencia en el sector de la moda a nivel mundial (www.exhibitions.co.uk).

2. LISTADO DE DIRECCIONES DE INTERÉS

A). Principales productores de calzado nacionales:

Nombre de la compañía	AIRWAY Ltd. Nene Park, Station Road. Irthlinborough, Northants. NN6 5 QG. www.drmartens.com Teléfono: 01933653111. Fax: 01933654505.
Servicios ofrecidos	Especialistas en calzado para hombre y mujer.
Otros	Distribuidora de las marcas Dr. Martens y Airway.
Nombre de la compañía	ALFRED SARGENT AND SONS LTD Portland Road, Rushden. Northants. NN10 0DQ www.The-britishcollection.com sales@Alfred-sargent-shoes.co.uk Teléfono: 1933312065
Servicios ofrecidos	
Otros	Marcas: Sargent, Alfred Sargent.
Nombre de la compañía	AKI CHOKLAT LTD. Universal House, Unit 8. 88-94 Wentworth Street, Londres E1 7 SA info@jubaki.com Teléfono: 02072475392
Servicios ofrecidos	
Otros	Marca: Jubaki.

EL MERCADO DEL CALZADO EN REINO UNIDO

Nombre de la compañía	BABOUCHA 218 High Street Barnet. HERTS EN5 5SZ Teléfono: 0208 441 3788 Website: www.Baboucha.com E-Mail: info@Baboucha.com Contacto: Arty ACHILLIOS
Servicios ofrecidos	Especialistas en calzado para hombre y mujer.
Otros	
Nombre de la compañía	BALLY 2 nd , 3 rd and 4 th Floor. 116 New Bond Street London, W1S 1EN United Kingdom www.bally.com info_gb@bally.ch
Servicios ofrecidos	Especialista en calzados para mujer
Otros	Marca: Bally
Nombre de la compañía	BARKER SHOES LTD. Station Road, Earls Barton. Northampton. NN6 0NT www.barker-shoes.co.uk barker@barkershoes.co.uk Teléfono: 01604810387
Servicios ofrecidos	Especialistas en calzado para hombre y mujer.
Otros	Marca: Barker
Nombre de la compañía	BEACONSFIELD FOOTWEAR LTD. Liverpool Road. Skelmerdale, Lancs. WN 8 3AX hotter@hotter.co.uk Teléfono: 01695712720
Servicios ofrecidos	Marcas: Hotter Comfort Shoes.
Otros	
Nombre de la compañía	BENTLEY WORLDWIDE SHOES LTD PO Box 351. Altrincham. Cheshire WA14 5 WR www.Undergroundshoes.co.uk info@undergroundshoes-england.co.uk Teléfono: 08701611636
Servicios ofrecidos	Especialista en calzados para jóvenes.
Otros	Marcas: Underground shoes
Nombre de la compañía	BIRKENSTOCK The original footbed sandal 37 Neal Street, Covent Garden. London WC2H 9PY Teléfono: 0207 240 2783 Website: www.birkenstock.co.uk Email: info@birkenstock.co.uk Contacto: Nicky Lloyd
Servicios ofrecidos	Especialistas en calzado para hombre, mujer y niño.
Otros	
Nombre de la compañía	BUCKLE MY SHOE PO box 3. Chilkwell Street, Glanstonbury. Somerset. BA6 8YA www.bucklemyshoe.co.uk info@draper-of-glanstonbury.co.uk
Servicios ofrecidos	Especialistas en calzado para niño.

EL MERCADO DEL CALZADO EN REINO UNIDO

Otros	Marca: Buckle my shoe
Nombre de la compañía	CARTMELL'S OF KESWICK 28 Lake Road, Keswick CUMBRIA CA12 5DQ Teléfono: 017687 72740 Fax: 017687 74868
Servicios ofrecidos	Especializados en calzado para hombre y mujer.
Otros	
Nombre de la compañía	CLARKS INTERNATIONAL 40 High Street, Street Somerset BA16 0YA Teléfono: 01458 443 131 Fax: 01458 447 547 Website: www.clarks.com E-Mail Address: customercare@clarks.com
Servicios ofrecidos	Especializados en calzado para hombre y mujer.
Otros	Principal empresa de calzado en Reino Unido
Nombre de la compañía	CAT FOOTWEAR www.catfootwear.com Teléfono: 02078600238 Presente en la mayoría de las ciudades del país
Servicios ofrecidos	Especialista en calzado juvenil
Otros	;Marca: Caterpillar
Nombre de la compañía	CHEANEY & SONS LTD Rushton Road, Desborough Nr. Kettering. Northants www.cheaney.co.uk info@cheaney.co.uk Teléfono: 01536760383
Servicios ofrecidos	
Otros	Marcas: Cheaney
Nombre de la compañía	CONKER SHOE COMPANY 28 High Street, Totnes. Devon TQ9 5RY Teléfono: 01803 862 490 Persona de contacto: Prem Ash Website: www.conkershoes.com Email: info@conkershoes.com
Servicios ofrecidos	Calzados confeccionados a mano.
Otros	Rango de precios entre 41 y 160 libras.
Nombre de la compañía	CROCKETT & JONES LTD Perry Street, Northampton NN 1 4 HN www.crockettjones.com info@crockettjones.com Telefono: 01604631515
Servicios ofrecidos	
Otros	Marcas: Crockett&Jones

EL MERCADO DEL CALZADO EN REINO UNIDO

Nombre de la compañía	D B SHOES Irchester Road, Rushden. NORTHANTS NN10 9XF Teléfono: 01933 359 217 Website: www.dbshoes.co.uk E-Mail: denton@dbshoes.freemove.co.uk
Servicios ofrecidos	Zapatos de moda
Otros	Marcas: DB extra, DB, Easy B, DB Classics
Nombre de la compañía	DAMART THERMAWEAR Bowling Green Mills BINGLEY. WEST YORKSHIRE BD97 1AD Teléfono: 01274 510 000 Website: www.damartonline.co.uk E-Mail Address: ahannan@damart.com
Servicios ofrecidos	Especialistas en calzado para hombre y mujer.
Otros	Precios desde 7 libras
Nombre de la compañía	DRAPER OF GLASTONBURY Chilkwell Street Glastonbury. Somerset BA6 8YA Teléfono: 01458 831 420 Website: www.draper-of-glastonbury.com E-Mail: info@draper-of-glaston-bury.com
Servicios ofrecidos	Especialistas en calzado para hombre y mujer.
Otros	Catálogo on-line disponible.
Nombre de la compañía	DUNKELMAN & SON 15 Jermyn Street Piccadilly Circus. Londres SW1Y 6LT www. Dunkelman.com sales@dasco.demon.co.uk
Servicios ofrecidos	
Otros	Marcas: Dunkelman, Dasco.
Nombre de la compañía	EARLY DAYS 52 Kenilworth Drive Oadby. Leicester LE2 5LG Teléfono: 0116 271 6944 Website: www.earlydays.ltd.uk E-Mail: sales@earlydays.ltd.uk
Servicios ofrecidos	Especialistas en calzado para niños.
Otros	Catálogo disponible on-line.
Nombre de la compañía	ELLIOTTS OF LYMINGTON 44-46 High Street Lymington. HAMPSHIRE SO41 9YS Teléfono: 01590 677 818 Website: www.elliottsoflymington.com E-Mail: sales@elliottsoflymington.com Contacto: Mrs Welker
Servicios ofrecidos	Distribuidores de marcas como: Barkers, Rangoni y S. Ferragano
Otros	Rango de precios entre 55 y 120 libras.

EL MERCADO DEL CALZADO EN REINO UNIDO

Nombre de la compañía	EQUITY SHOES LTD. 42 Western Road LEICESTER LE3 0GQ Teléfono: 0116 254 9313 Fax: 0116 255 3769 Website: www.equityshoes.com E-Mail : info@equityshoes.com
Servicios ofrecidos	Especialistas en calzado para mujer.
Otros	Marcas: Equity, Sunways, Sunsteps, Geneva, Pandora, Nil Smile.
Nombre de la compañía	FREED OF LONDON 62/64 Well Street. Hackney, Londres. E9 7PX www.freedoflondon.com sales@freed.co.uk Teléfono: 02089856121
Servicios ofrecidos	Especialistas en zapatos para hombre y mujer.
Otros	Marca: Freed.
Nombre de la compañía	GALLOWAY FOOTWEAR The Clog and Shoe Workshop Balmaclellan., Dumfries and Galloway, SW SCOTLAND DG7 3QE Teléfono: 01644 420 465 Website: www.clogandshoe.co.uk E-Mail: footwear@clogandshoe.co.uk Contacto : Godfrey W Smith
Servicios ofrecidos	Especialistas en calzado para hombre y mujer.
Otros	Catálogo disponible on-line.
Nombre de la compañía	GATES RUBBER COMPANY Edinburgh Road. Heathall, Dumfries DG1 1QA www. Hunterboots.com hunter@gates-rubber.com Teléfono: 01387253111
Servicios ofrecidos	
Otros	Marca: Hunter
Nombre de la compañía	GEORGE J COX Westfield Road, Wellingborough, Northants NN8 3HD www. Georgecox.co.uk phillip@ georgecox.co.uk Teléfono: 01933224181
Servicios ofrecidos	Especialista en calzado para mujer y hombre.
Otros	Marcas: George Cox, Lazy Dogs
Nombre de la compañía	GINA SHOES LTD Fitzroy House, Abbot Street. Londres E8 3DP www.ginashoes.com ginashoes@ aol.com Teléfono: 02072549811
Servicios ofrecidos	Especialistas en calzado para mujer.
Otros	Marcas: Gina

EL MERCADO DEL CALZADO EN REINO UNIDO

Nombre de la compañía	GOLIATH SAFETY FOOTWEAR Brunswick Street. Heckmondwike. York WF16 0LP www.goliath.co.uk golfoot@globalnet.co.uk Teléfono: 01924403424
Servicios ofrecidos	Especialistas en calzado de seguridad
Otros	Marcas: Goliath, JCB
Nombre de la compañía	GRANDSTAND FOOTWEAR LTD: 12 Buckinham Square. Wickford Businss Park. Essex SS11 8YQ Teléfono: 01268764777 www.grinders.co.uk
Servicios ofrecidos	Especialistas en calzado para hombre.
Otros	Marcas: Grandstand, Grinders.
Nombre de la compañía	HOWARD & HALLAM LTD. (ELMDALE SHOES) Devonshire Road LEICESTER Teléfono: 0116 251 8899 E-Mail: info@elmdaleshoes.com
Servicios ofrecidos	Especialistas en calzado clásico para hombre y mujer.
Otros	Precios desde 40 libras.
Nombre de la compañía	HUDSON SHOES AGENCY 13 South Molton Street, Londres. W1K 5QW www.hudsonwefers.com Teléfono: 02073550280
Servicios ofrecidos	Especialistas en calzado clásico para hombre y mujer.
Otros	Precios desde 40 libras.
Nombre de la compañía	JAMES INGLIS Eastwark House Eastgate. Peebles Peebleshire EH45 8AD Teléfono: 01721 720648 Website: www.jamesinglis.co.uk Email: james.inglis@btinternet.com
Servicios ofrecidos	Especialistas en calzado para hombre y mujer.
Otros	
Nombre de la compañía	JOSEPH CHEANEY Rushton Road. Desborough NORTHAMPTONSHIRE. NN14 2RZ Teléfono: 01536 760 383 Website: www.cheaney.co.uk E-Mail: lcordazzo@cheaney.co.uk
Servicios ofrecidos	Especialistas en calzado para hombre.
Otros	
Nombre de la compañía	JOURNEY 2000 LTD. 51 Northampton Road. Market Harborough, Leicester LE 16 9HB www.journeyshoes.com sales@journeyshoes.com Teléfono: 01858468123

EL MERCADO DEL CALZADO EN REINO UNIDO

Servicios ofrecidos Otros	Marcas: Journey
Nombre de la compañía	KIDDEMINSTER FOOTWEAR New Road Complex. Kiddminster. DY 10 1 AL Kidderminster. footwear@dial.pipex.com www.kidderminsterfootwear.com Teléfono: 01562744022
Servicios ofrecidos Otros	Marcas: Kiddeminster, Wilfords.
Nombre de la compañía	KOMODO LTD 50-56 Wharf Road, N1 7SF www.komodo.co.uk joekomodo@aol.com Teléfono: 02074908101
Servicios ofrecidos Otros	Especialistas en sandalias Cómodo y Free Tibet.
Nombre de la compañía	LACEY'S FOOTWEAR LTD 263-265 Hackney Road. Londres E2 8NA www.laceysfootwear.com sales@laceysfootwear.com Teléfono: 02077390398
Servicios ofrecidos Otros	Especialistas en calzado y complementos para mujer Marcas: Lacey's
Nombre de la compañía	LOAKE BROS LTD. Wood Street. Kettering, Northants NN16 9SN www.loake.co.uk sales@loake.co.uk
Servicios ofrecidos Otros	Especialistas en calzados de piel. Creada en 1880. Marcas: Loake Brothers, Loake.
Nombre de la compañía	MERCURY SPORTS FOOTWEAR Mercury House, Lea Road. Waltham Abbey. Essex EN9 1AT www.mercurysports.co.uk Teléfono: 01992769612
Servicios ofrecidos Otros	Especialistas en calzado para hombre y mujer Marcas: Mercury
Nombre de la compañía	NIA NOVA LTD 15 Edward Dodd Court Chart Street, Londres. N1 6DQ eparnova@ntlword.com Teléfono: 02074833538
Servicios ofrecidos Otros	Marcas: Nia Nova
Nombre de la compañía	NINE TO ELLEVEN FOOTWEAR LTD. PO BOX 29 ALTON

EL MERCADO DEL CALZADO EN REINO UNIDO

Servicios ofrecidos	GU34 5XP Teléfono: 01420 561 947 Website: www.tallgirls.co.uk E-Mail: mail@tallgirls.co.uk
Otros	Especialistas en calzado para jóvenes. Precios entre 25 y 110 libras.
Nombre de la compañía	R.E TRICKERS 56-60 St Michael's Road NORTHAMPTON 67 Jermyn Street, NN1 3JX Teléfono: 01604630 595 Website: www.trickers.com Email: enquiry@trickers.com
Servicios ofrecidos	Especialistas en calzado para hombre.
Otros	Precios a partir de 295 libras.
Nombre de la compañía	RAILTON WARD 1 Nephote Parade, Nephote Lane, Findon Village West Sussex BN14 0SE Telefono: 01903 873 781 Fax: 01903 877 580 Contacto: WARD
Servicios ofrecidos	Especialistas en calzado para mujer
Otros	Precios a partir de 50 libras.
Nombre de la compañía	REEBOK Moor Lane Mill, Lancaster LA1 1 GF www.reebok.co.uk Teléfono: 0800305050
Servicios ofrecidos	Especialista en calzado deportivo
Otros	
Nombre de la compañía	ROMBAH WALLACE GROUP LTD. 14-17 Ironside Way Norwich Road Hingham. Norwich NR9 4LF Teléfono: 01953 851 106 Fax: 01953 851 141 E-Mail: rombah@paston.co.uk
Servicios ofrecidos	Especialistas en calzado "formal" y "casual" para hombre y mujer.
Otros	
Nombre de la compañía	RUSHTON ABLETT LTD Arthur Street, Northampton NN2 6DX www.juju-jellies-wellies.com ianf@rablett.co.uk Teléfono: 01604777840
Servicios ofrecidos	Especialistas en calzado para caballero
Otros	Marcas: Rushton Ablett.
Nombre de la compañía	SCHOLL FOOTCARE CENTRES Scholl Retail Moss Pharmacy, Fern House 53-55 High Street FELTHAM. MIDDLESEX TW13 4HU Teléfono: 0208 890 9333

EL MERCADO DEL CALZADO EN REINO UNIDO

	Fax: 0208 751 0413 Website: www.schollretail.co.uk Contacto: Liz Doyle
Servicios ofrecidos	Distribuidores de marcas como K shoes, Seibel y New Balance.
Otros	Especialistas en calzado para mujer.

Nombre de la compañía	SIMPLE WAY 9B, Marquis Court Low Prudhoe, Northumberland .NE42 6PJ Teléfono: 01661 830 318 Fax: 01661 830 317 Website: www.simpleway.co.uk E-Mail Address: info@simpleway.co.uk Contacto: Jill Woodward
Servicios ofrecidos	Especialistas en calzado de cuero para hombre y mujer
Otros	Disponible catálogo on-line.

Nombre de la compañía	START-RITE SHOES LTD. Crome Road Norwich NR3 4RD Teléfono: 01603 423 841 Fax: 01603 787 436 Website: www.startriteshoes.com
Servicios ofrecidos	Especialistas en calzado para niños.
Otros	Precios a partir de los 26 euros. Marcas: Start Rite

Nombre de la compañía	STATUS SHOE CO 4 Paddington Street Londres W1M 3LA Teléfono: 0207 486 4212 Fax: 0207 486 4212
Servicios ofrecidos	Especialistas en calzado clásico para hombre.
Otros	Precios a partir de 80 libras.

Nombre de la compañía	TIMBERLAND Presente en todas las ciudades del país Teléfono: 207 588 8544 www.timberland.com
Servicios ofrecidos	Especialistas en calzado juvenil
Otros	

Nombre de la compañía	TRICKER LTD 56-60 St. Michels Road, Northampton. NN1 3JX www.trickers.com roym@trickers.com Teléfono: 01604630595
Servicios ofrecidos	
Otros	Marcas: Tricker's, R E Tricker

Nombre de la compañía	T GROOCOCK LTD (PADDERS) Brookside Jubilee Street, Rothwell Kettering Teléfono: 01536 710 956 Fax: 01536 714 119 Website: www.padders.co.uk
-----------------------	---

EL MERCADO DEL CALZADO EN REINO UNIDO

Servicios ofrecidos Otros	E-Mail: sales@padders.co.uk Especialistas en botas y sandalias para hombre y mujer. Marca: Padders
Nombre de la compañía Servicios ofrecidos Otros	THE FLORIDA SHOE GROUP LTD. Dibden Road Norwich NR3 4RR Teléfono: 01603 426 341 Fax: 01603 424 354 Website: www.vandalshoes.com Email: vandalshoes@floridagroup.co.uk Especialistas en calzado para mujer. Distribuidores de marcas como Van Daal y D&E fittings.
Nombre de la compañía Servicios ofrecidos	THE LITTLE SHOE SHOP LTD 71 York Street Londres W1H 1BJ Teléfono: 020 7723 5321 Fax: 020 7723 5362 Website: www.thelittleshoeshop.com Especialistas en tallas pequeñas para mujer.
Nombre de la compañía Servicios ofrecidos Otros	TOTECTORS LTD. Totector House, Crown Way Rushden, Northants NN10 6AX Teléfono: 01933 410 888 Fax: 01933 410 101 Website: www.totectors.com E-Mail: sales@totectors.com Especialistas en calzado de seguridad.
Nombre de la compañía Servicios ofrecidos Otros	TRACEY NEUS DESIGN 115 Victoria Park, Londres. E9 7JJ www. TN29.com tracey@ TN29.com Teléfono: 02085332032 Marcas: Tracey Neus, TN 29
Nombre de la compañía Servicios ofrecidos Otros	VICTORIA FOX 27 Rumbold Road, Londres. SW6 2 HX www. Victoriafox. com email @victoria.com Teléfono : 02077313815 Especialista en zapatos para mujer. Marcas: Victoria Fox
Nombre de la compañía	W. D COE LTD. 20-28 Norwich Road, IPSWICH IP1 2NH Teléfono: 01473 256 061 Website: www.coes.co.uk

EL MERCADO DEL CALZADO EN REINO UNIDO

Servicios ofrecidos	E-Mail: info@coes.co.uk Contacto: Carol Woodhead or Peter Hubka.
Otros	Distribuidores de marcas como Nike Especialistas en calzado para hombre.
Nombre de la compañía	WHITE & CO FOOTWEAR LTD: Station Road, Earls Barton. Northampton NN6 0NG shoes@whiteeb.co.uk www.whiteandco.com Telefono:01604810208
Servicios ofrecidos	Especialistas en calzado para hombre, mujer y niño.
Otros	Marcas: White & Co, Tredair, White 1890.
Nombre de la compañía	WILLIAM LAMB FOOTWEAR LTD Bottomboat Road, Stanley. Wakefield. West Yorks WF 3 4AY www.wlamb.co.uk support@wlamb.co.uk
Servicios ofrecidos	
Otros	Marcas: William Lamb
Nombre de la compañía	W.J. FRENCH AND SON LTD. 40 Bedford Place SOUTHAMPTON SO15 2DG Teléfono: 023 8022 6542 Fax: 023 8022 7000 Website: www.wjfrenchandson.co.uk E-Mail: mail@wjfrenchandson.
Servicios ofrecidos	Especialistas en calzado para hombre, mujer y niño.
Otros	
Nombre de la compañía	WHITFORD 23 Newton Road, Mumbles Swansea SA3 4AS Teléfono: 01792 366 442 Fax: 01792 363 723 Website: www.whitfordleather.com E-Mail Address: nick@whitfordleather.com Contacto: Nick Whitford
Servicios ofrecidos	Especialistas en calzado "Carcavelos".
Otros	Precios a partir de 69 libras.
Nombre de la compañía	WILLIAM GREEN & SONS (GRENSON SHOES LTD.) Queen Street Rushden., NORTHANTS NN10 0AB Teléfono: 01933 358 734 Fax: 01933 410 106 Website: www.shoeworld.co.uk/grenson/index.html E-Mail: grenson.shoes@btinternet.com
Servicios ofrecidos	Especialistas en calzado para hombre y mujer.
Otros	

EL MERCADO DEL CALZADO EN REINO UNIDO

B). Principales distribuidores de calzado en Reino Unido:

Nombre del distribuidor	ARCADIA GROUP. www.arcadiagroup.co.uk
Servicios ofrecidos	Principal Detallista de calzado en el país. Más de 2.000 tiendas abiertas al público en Reino Unido
Otros	Marcas distribuidas: Evans, Burton, Topshop, Topman
Nombre del distribuidor	BRANTANO www.brantano.co.uk
Servicios ofrecidos	Distribuidor de calzado para niños. Más de 96 establecimientos abiertos al público en Reino Unido.
Otros	Distribuye las principales marcas de calzado (Nike, Kickers, Clarks,)
Nombre del distribuidor	EMMA HOPE www.emmahope.co.uk
Servicios ofrecidos	Especialista en calzado para mujer
Otros	Distribuye su propia marca: EMMA HOPE y otras marcas de prestigio internacional
Nombre del distribuidor	FAITH www.faith.co.uk
Servicios ofrecidos	Más de 2.500 empleados. Presente en todo el Reino Unido
Otros	Distribuidor especializado en calzado para mujer.
Nombre del distribuidor	HARRODS www.harrods.com
Servicios ofrecidos	Grandes almacenes.
Otros	Distribuidor de todo tipo de calzados.
Nombre del distribuidor	JOHN LEWIS www.johnlewis.com
Servicios ofrecidos	Grandes almacenes, 26 establecimientos.
Otros	Distribuidor de todo tipo de calzados.
Nombre del distribuidor	MARKS & SPENCER www.marksandspencer.com
Servicios ofrecidos	Grandes almacenes. 300 establecimientos
Otros	Distribuidor de todo tipo de calzados.
Nombre del distribuidor	Nine To Eleven www.tallgirls.co.uk
Servicios ofrecidos	25 establecimientos abiertos al público en Reino Unido.
Otros	Distribuidor especializado en calzado femenino.
Nombre del distribuidor	PETER JONES www.peterjones.co.uk
Servicios ofrecidos	Grandes Almacenes ubicados en Londres.
Otros	Distribuidor de todo tipo de calzado.
Nombre del distribuidor	RIVER ISLAND www.riverisland.com
Servicios ofrecidos	Grandes Almacenes. Más de 200 establecimientos abiertos al público en Reino Unido
Otros	Distribuidor de todo tipo de calzado.

EL MERCADO DEL CALZADO EN REINO UNIDO

Nombre del distribuidor	RUSELL & BROMLEY www.rusellandbromley.co.uk
Servicios ofrecidos	23 establecimientos abiertos al público en Reino Unido
Otros	Distribuidor de prestigiosas marcas de calzado internacionales.
Nombre del distribuidor	SUCH www.suchstore.co.uk
Servicios ofrecidos	Más de 40 establecimientos abiertos al público en Reino Unido.
Otros	Distribuidor de todo tipo de calzado y marcas comerciales.
Nombre del distribuidor	SHELLYS www.shellys.co.uk
Servicios ofrecidos	Más de 15 establecimientos abiertos al público en Reino Unido.
Otros	Distribuidor de todo tipo de calzado y marcas comerciales.
Nombre del distribuidor	SHOEFAYRE www.shoefayre.co.uk
Servicios ofrecidos	365 establecimientos abiertos al público
Otros	Distribuidor de calzado de marcas internacionales.
Nombre del distribuidor	SHOEZONE www.shoezone.net
Servicios ofrecidos	Más de 280 establecimientos abiertos al público en Reino Unido.
Otros	Distribuidor de todo tipo de calzado y marcas comerciales.

C). Direcciones de utilidad

1. Embajada de España en Londres.

39, Chesham Place. London. SW1X8SB

Tel: 00 (44) 207-2355555

Fax: 00 (44) 207-2595392

2. Oficina Económica y Comercial de España en Londres

66, Chiltern Street. London. W1U 4 LS

TEL: 00 (44) 207-4672330

Fax: 00 (44) 207-4875586/2246409

3. Cámara de Comercio de España en Gran Bretaña

5, Cavendish Square. London W1M 0DP

Tel: 00 (44) 207-6379061

Fax: 00 (44) 207-4367188

4. Department Of Trade and Industry

1, Victoria Street. London SW 1H 0ET

Tel: 00 (44) 207-2155000

Fax: 00 (44) 207-2222629

EL MERCADO DEL CALZADO EN REINO UNIDO

5. Consulado General de España en Edimburgo

63, North Castle Street. Edimburgo. Eh2 3LJ

Tel: 00 (44) 1312201843

Fax: 00 (44) 1312264568

6. Consulado General de España en Londres

20, Draycott Place. London SW3 2RZ.

Tel: 00 (44) 20758998

Fax: 00 (44) 20758178

7. Consulado General de España en Manchester

70, Springs Gardens, Brookhouse. Manchester. M2 2BQ

Tel: 00 (44) 1612361262

Fax: 00 (44) 1612287464

8. Embajada Británica en España

Fernando del Santo, 16. 28010. Madrid

Tel: 91-3190200

Fax: 91-3086357

3. BIBLIOGRAFÍA

1. Para la realización de este estudio se han consultado principalmente los siguientes artículos y estudios sobre el sector del calzado:

EU Strategic Marketing Guide 2001, Footwear. CBI.

EU Market Survey 2002, Footwear. CBI.

British Footwear Association, Facts and Figures 1998-2002.

International Retailers in UK, 2002. Retailweek.

Assets, Weaknesses, Risk. Outlook United Kingdom. Coface 2003.

A national Strategy for the UK Textile and clothing Industry. 2002.

Hard to find Footwear, 2002. British Footwear Association.

Product sales and Trade. Footwear 2001. National Statistics.

FICE, Calzado en la Unión Europea. Año 2002.

Clothing, Footwear and Fashion in UK. Trade Partners, 2003.

Sports clothing and Footwear, 2002. Sport Style.

Footwear Industry. Infoshop, 2003

EL MERCADO DEL CALZADO EN REINO UNIDO

Uk Clothing and Footwear 2002. Research and Markets
The World Leather Footwear market. Factbook, 2002.
Sistemas de distribución del calzado. World Shoe, 2002.
Uk Retail Champions, 2000-2002. Retail Knowledge Bank.
E-Commerce Impact Study of the Footwear Sector. DTI, 2002. Pricewaterhouse.
British Industrial News, 2003.

2. Para la realización de este estudio se han consultado principalmente los siguientes artículos y estudios sobre Reino Unido:

Reino Unido 2002, Copca.
Country Briefings, Britain. Economist, 2002.
Reino Unido, perfil país, 2001,. Bancoex.
Informe país 2001, Embajada de España en Londres, Oficina Económica y Comercial.
Perfil de países prioritarios, Mincomex Colombia.
Living and Working in the UK, 2002. Invest UK
The World Factbook 2002, United Kingdom. CIA
UK Commercial Guide, US Commercial Service, 2002.
United Kingdom 2002. Bombay Chamber International.
United Kingdom, country brief 2002. New Zealand Trade and Enterprise.
United Kingdom, 2003. US Department of State.
Acceso al Mercado de Reino Unido. Proexport Colombia.
Reino Unido, fichas país. ICEX 2000.

Para la realización de este estudio se han consultado principalmente las siguientes páginas WEB:

www.euroshoe.net
www.statistics.gov.uk
www.britfoot.com
www.dti.gov.uk
www.di-net.co.uk
www.companieshouse.uk

EL MERCADO DEL CALZADO EN REINO UNIDO

www.shoesstyleuk.com
www.tradepartners.gov.uk
www.shoeinfonet.com
www.kompass.com
www.worldleather.co.uk
www.cbi.nl
www.intracem.org
www.cscshoe.com
www.shoelinks.com
www.worldshoe.com
www.satrapa.co.uk
www.worldchambers.com
www.errt.org
www.brc.org.uk
www.open.gov.uk
www.i-uk.com
www.ac-nielsen.com
www.tradeuk.com
www.sippo.ch
www.siebel.com
www.utradeinfo.com
www.icex.es
www.infoexport.copca.com
www.el-exportador.com
www.odci.gov
www.eia.doe.gov
www.mcx.es
www.bancomext.com
www.hsbc.com
www.economist.com
www.worldtradearea.com
www.unstats.un.org
www.copca.com

EL MERCADO DEL CALZADO EN REINO UNIDO

www.opic.gov
www.imf.org
www.europages.com
www.un.org
www.oecd.org
www.axesor.es
www.cueronet.com
www.just-style.com
www.keynote.com
www.the-list.co.uk
www.verdict.co.uk
www.mindbranch.com
www.fice.es
www.mori.com
www.researchandmarket.com
www.the-infoshop.com
www.tdctrade.com
www.factbook.com
www.euromonitor.com
www.sports-life.com
www.sho.es
www.aplf.com
www.dewevents.co.uk
www.proexport.com
www.hometextilesonline.com
www.shoemaking.com
www.imf.org
www.retailintelligence.ie
www.open.gov.uk
www.hmt.gov.uk
www.bankofengland.co.uk
www.ukbusinessnet.com
www.exhibitions.co.uk

EL MERCADO DEL CALZADO EN REINO UNIDO

www.ukplus.co.uk

www.all-links.com

www.cbi.org.uk

