

Oficina Económica y Comercial Embajada de España en Londres FICHA SECTOR

Marzo 2007

CALZADO

1. MERCADO

TAMAÑO DEL MERCADO (2006)

Valor del mercado británico de calzado en 2005: £1.940 millones¹

Gasto medio anual en calzado del consumidor británico en 2005: £87²

Importaciones de calzado en 2006 (Capítulo 64): £2.731,53 millones³

Importaciones de calzado español en 2006 (Capítulo 64): £101 millones³

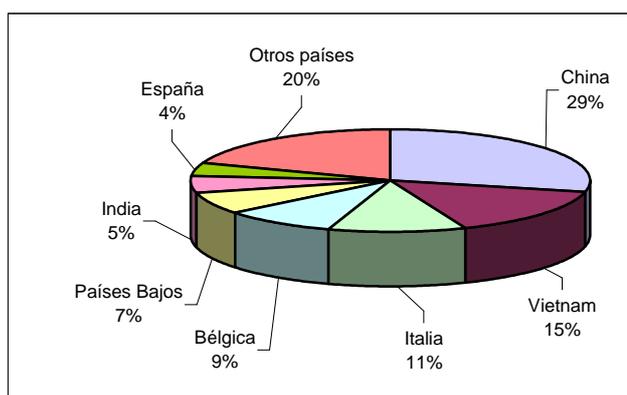
Cuota del calzado español sobre el total de importaciones en 2006 (Capítulo 64): 3,70%³

IMPORTACIONES

Importaciones de calzado (Capítulo 64) (millones de libras)

País	2004	2005	2006
1. China	390,80	656,82	714,85
2. Vietnam	420,19	394,54	388,42
3. Italia	348,78	311,13	273,81
4. Bélgica	109,76	126,92	231,81
5. Países Bajos	185,20	202,25	173,98
6. India	124,65	122,13	131,32
...
9. España	164,57	125,02	101,12
Total	2.491,97	2.620,33	2.731,53

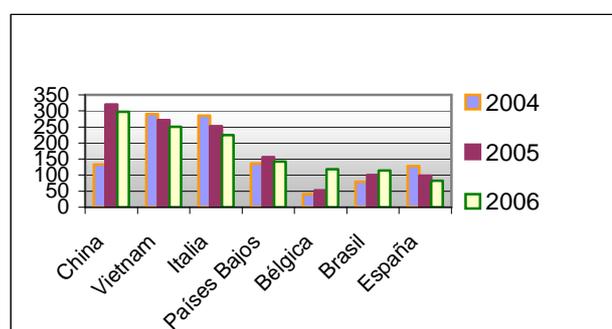
Cuota de mercado de los principales países proveedores



Importaciones de calzado de piel (Partida 6403) (millones de libras)

País	2004	2005	2006
1. China	133,23	319,72	297,06
2. Vietnam	290,26	271,34	250,25
3. Italia	285,52	252,73	224,68
4. Países Bajos	136,25	156,07	142,01
5. Bélgica	40,72	52,55	118,42
6. Brasil	80,01	100,88	114,05
...
9. España	128,04	98,02	82,49
Total	1.704,55	1.790,24	1.787,05

Evolución importaciones partida 6403 por país (millones de libras)



¹ Fuente: "Footwear Uk 2005" Mintel

² Fuente: Verdict Research

³ Fuente: World Trade Atlas

Algunos proveedores tradicionales como Italia han perdido cuota de mercado a favor de otros países como China, Vietnam o India. Italia contaba en 1999 con una cuota del 20,13%, una cifra que se ha reducido hasta el 10,0% en 2006. Lo mismo ha ocurrido con otros países como Portugal, que redujo su cuota desde un 12,4% en 1999 hasta un 4,0% en 2006. Las exportaciones españolas, a pesar de haber aumentado considerablemente en 2003 respecto al año anterior volvieron a caer entre 2004 y 2006, obteniendo este último año una cuota de mercado del 3,7% sobre el total de importaciones británicas de calzado, la más baja en los últimos 4 años. Los Países Bajos y Bélgica aparecen en el listado de principales proveedores debido a las reexportaciones de calzado deportivo originario de Asia que las grandes empresas distribuidoras realizan a través de grandes puertos comerciales como Rotterdam y Amberes.

En 2005 tuvo lugar una liberalización del comercio por parte de la Unión Europea que afectó a las importaciones del calzado de piel provenientes de China, y sus efectos en las importaciones británicas de calzado ese año fueron más que notables. Con esta liberalización, China no sólo ha aumentado su ventaja como proveedor de calzado en general, sino que ahora, tras un incremento del 140% en un año, también pasa a ocupar el primer puesto como proveedor de calzado de piel. Los proveedores europeos se han visto claramente afectados y han visto caer el valor de sus importaciones de esta partida en un 11,57% en el caso de Italia, un 26,27% en el de Portugal y un 23,5% en el de España. Esta partida sigue sin embargo representando el 78,39% del total de importaciones españolas de calzado al Reino Unido. Esta liberalización del comercio no sólo ha afectado a las importaciones de países europeos: las provenientes de Vietnam también han descendido, ya que hasta ahora mucha de la producción de China llegaba a Europa a través de este país debido al sistema de cuotas que existía.

PRODUCCIÓN NACIONAL

Continúa el descenso paulatino de la producción nacional británica de calzado. En 2003 se fabricaron en el país 24 millones de pares, tres millones menos que en 2002, y casi una tercera parte de los 63 millones de pares que se fabricaban en el país en 1999. La producción nacional daba empleo en 2003 a 6.408 trabajadores, un 29% menos que en 2002 y un 57% menos que en 1999.

2. DISTRIBUCIÓN

La distribución de calzado en Reino Unido se caracteriza por la existencia de grandes cadenas de tiendas que realizan casi el 30% de las ventas de calzado al por menor, tienen una gran capacidad de compra y son responsables de la mayor parte de las importaciones del sector. Durante los últimos años este canal de distribución ha crecido fundamentalmente a costa de la cuota de mercado de las tiendas independientes, que es menor al 10%. Estas cadenas operan en su mayoría en el segmento medio, y pueden comprar directamente del fabricante, a través de importadores/distribuidores o a través de agentes de compra radicados en Reino Unido o en el país de importación. En la práctica totalidad de los casos comercializan marca blanca.

La presencia de tiendas no especialistas (cadenas de ropa y grandes almacenes) es también cada vez más fuerte y se están haciendo con una cuota cada vez mayor de mercado. De hecho, una proporción importante de ventas se realizan en grandes almacenes que gestionan su sección de calzado a través de concesiones. Es el caso de Harrods o Liberty que han concedido la explotación de calzado a la empresa Kurt Geiger. Cadenas como M&S y Bhs, están bien establecidas en el sector del calzado, y la competencia en calzado de cadenas como TopShop, Next, New Look o River Island es cada vez mayor. También las grandes cadenas de descuento, como TK Maxx que está especializado en la venta de stocks de las principales marcas, y los supermercados, como Tesco o la línea George's de Asda, han entrado en la venta de calzado y están aumentando su presencia.

Formas de entrada en el mercado

Además de la venta directa a grandes cadenas, la distribución en el segmento medio/bajo y bajo suele realizarse a través de importadores/distribuidores que venden bajo marca propia o bajo marca de sus clientes, mientras que en el segmento medio/alto o alto suele realizarse a través de agentes comisionistas.

Deflación en el mercado

Las cadenas de descuento y los supermercados han incrementado notablemente su presencia en el mercado de calzado británico, compitiendo por hacerse con un nicho de mercado formado por un número cada vez mayor de

consumidores que buscan precio antes que calidad. Por otro lado, como se trata de un mercado muy polarizado, existe también un creciente número de consumidores del segmento más alto dispuestos a pagar un extra por un producto de marca y con un alto componente de diseño.

Una clara muestra de la época de deflación que vive el mercado de calzado británico es la caída del precio medio del par de zapatos, que era de £21,55 en el año 2000 y se estima que en 2005 se sitúe en £20,37. Asimismo, entre 2000 y 2005 el mercado británico del calzado cayó un 4% en valor, situándose este último año en los 1.940 millones de libras.

3. TENDENCIAS DEL MERCADO

- En los últimos años el número de competidores en el mercado se ha visto aumentado, ya que las grandes cadenas de moda han introducido el calzado en su oferta. También los *Outlets* o cadenas de descuento están incrementando su presencia, y compiten junto con los supermercados por el segmento bajo y medio/bajo del mercado, el cual presta más atención al precio que a la calidad del calzado que adquieren.
- Por otro lado, para el segmento medio/alto y alto del mercado, la calidad, el confort y el factor diseño son atributos determinantes. Es en este segmento donde el mercado ofrece las mejores oportunidades, ya que aumenta el número de consumidores dispuestos a pagar una prima en el precio por calzado de marca y con estilo.

4. REVISTAS

- Drapers Record Tel (0)20 73913300 Fax (0)20 75203403 www.drapersrecord.com
- Shoestyle Tel (0)11 32432701 Fax (0)11 32388962 www.shoestyleuk.com
- Footwear and Leathergoods Today Tel (0)16 22 687031 Fax (0)16 22757646

5. FERIAS

- London Shoe Show (Febrero/Septiembre) Tel (0) 150 9880638 Fax (0) 1509 881794
- Pure Womenswear (sector moda mujer) Tel (0) 207 5201541 www.purewomenswear.co.uk
- Kensington Shoe Event (Abril/Octubre) Tel (0) 207 9377618
- Footwear UK (Birmingham, Febrero/Agosto) Tel (0) 116 2719628 www.modafootwear.co.uk
- Footwear London (Olympia, Abril/Octubre) Tel (0) 1707 364361 <http://www.deweevents.co.uk/fw/>

6. ASOCIACIONES

- British Footwear Association (BFA)
www.britfoot.com
- Independent Footwear Retailer Association
www.shoeshop.org.uk

Fuentes: Mintel, "Footwear UK 2005";
World Trade Atlas (fuentes estadísticas de aduanas inglesas);
British Footwear Association (BFA)
Key Note "Clothing and Footwear Industry" Marzo 2006
Verdict Research "Young Consumers Trends 2005"

Ficha elaborada por:

Oficina Comercial de España en Londres – Departamento de Bienes de Consumo
66 Chiltern Street, London W1U 4LS
Tel (0)20 74672330 Fax (0)20 72246409
email: londres@mcx.es