

El mercado de calzado industrial en España



Reporte de mercado: El mercado de calzado industrial en España
1ª. Edición. Febrero, 2009.

Supervisión del Proyecto:
Luis Gerardo López Z. CICEG
lglopez@ciceg.org

Producto desarrollado para CICEG por:


info@vitrade.com.mx

Derechos Reservados CICEG. 2009.
Prohibida su reproducción parcial o total sin autorización expresa de la CICEG.

El mercado de calzado industrial en España

ÍNDICE

	Pág.
1 CONSUMO NACIONAL APARENTE EN CIFRAS	
1.1 Importaciones	1
1.2 Exportaciones	2
1.3 Producción Nacional	3
1.4 Consumo Nacional Aparente (CNA)	4
2 ESTRUCTURA DEL SECTOR EN EL MERCADO META	
2.1 Estructura general del sector	5
2.2 Principales participantes en el mercado meta	6
2.3 Proveedores de la industria	12
2.4 Canales de distribución	12
2.5 Productos sustitutos	14
3 BARRERAS COMERCIALES	
3.1 Barreras arancelarias	15
3.2 Barreras no arancelarias	15
4 DESCRIPCIÓN DEL MERCADO META	
4.1 Generalidades	24
4.2 Variables socio demográficas	25
4.3 Variables económicas	28
4.4 Variables de uso y ocupación	29
4.5 Tendencias en el mercado meta	30
5 FERIAS Y EVENTOS DE INTERÉS	31
6 CONTACTOS ÚTILES	31
7 ANÁLISIS CONCLUYENTE	32
Anexo 1. Certificado de origen EUR-1 y leyenda en factura	



Cámara de la Industria del
Calzado del Estado de Guanajuato



El mercado de calzado industrial en España

1.- CONSUMO NACIONAL APARENTE EN CIFRAS

Las fracciones arancelarias contempladas para el presente reporte son las que a continuación se describen, ya que en ellas se concentra la importación de calzado de seguridad. Hay que considerar, sin embargo, que en cuanto a estadísticas, la información para importación y exportación solamente viene a ocho dígitos.

Fracción arancelarias de importación y exportación:

- 6403.40.00.00 – Calzado con parte superior de cuero natural y suela sintética; los demás calzados con puntera de protección metálica.

Es pertinente mencionar que la misma tarifa arancelaria aplica a los 27 países que conforman la Unión Europea.

1.1.- Importaciones

En cinco años, China ha desplazado a Italia como principal proveedor y ha pasado de aportar el 7.5% de las importaciones españolas de calzado industrial a comprender el 46%, a pesar de una reducción en el valor de las compras a ese país entre 2007 y 2008.

Importaciones de España. Fracción 6403.40.00

En euros

Origen	2004	2005	2006	2007	2008
China	1,806,837	6,387,288	13,120,043	18,493,794	15,886,697
Italia	8,908,488	12,499,779	12,629,102	10,157,754	8,539,272
Túnez	8,533,690	10,587,934	11,638,693	9,629,167	5,565,803
Francia	2,880,929	4,706,613	5,305,485	4,838,627	2,875,875
Alemania	173,570	329,906	794,684	769,264	536,613
India	388,751	86,345	389,162	116,796	205,913
Turquía	659,827	355,948	355,846	405,973	202,265
Guatemala	0	0	0	4,663	101,539
Omán	0	0	0	60,326	71,250
Portugal	59,393	32,301	41,225	146,332	64,654
Rumania	0	0	0	0	48,382
Países Bajos	91,082	26,366	28,614	30,332	42,216
Colombia	0	2,859	0	0	28,973
Hong Kong	0	0	47,617	37,700	26,513
Otros países	0	0	0	0	91,578
Total	24,080,343	37,319,997	46,034,378	48,071,636	34,287,543
% part. China	7.50 %	17.11 %	28.50 %	38.47 %	46.33 %
% part. Italia	36.99 %	33.49 %	27.43 %	21.13 %	24.90 %
% part. Túnez	35.44 %	28.37 %	25.28 %	20.03 %	16.23 %
% part. Francia	11.96 %	12.61 %	11.53 %	10.07 %	8.39 %

Fuente. Eurostat

Las importaciones de calzado industrial a España han estado habitualmente concentradas en cuatro países: China, Italia, Francia y Túnez. Sin embargo, en años recientes ha empezado a haber participación de países no europeos, como Guatemala y Colombia (lo que indica indirectamente que una empresa mexicana pudiese tener mercado en España).

Es también necesario hacer notar que las importaciones de países como Túnez, Rumania o Liberia son objeto de programas de subcontratación de empresas españolas; así como que el producto proveniente de los Países Bajos es mayormente (sino es que todo) hecho en Asia (China, Vietnam o India).

Por las importaciones originarias de Italia, Alemania y Francia se puede ver que existe en España un nicho de mercado para el zapato de seguridad con valor agregado o diferenciado, que cuenta por un 35% de las importaciones.

1.2.- Exportaciones

España es también fabricante de calzado de seguridad, siendo su producto competitivo para poder ser exportado, aunque estas ventas al exterior hayan tenido una fuerte caída entre 2007 y 2008.

Exportaciones de España. Fracción 6403.40.00

En euros

Destino	2004	2005	2006	2007	2008
Portugal	3,248,576	3,599,001	4,275,005	4,651,106	4,412,257
Andorra	833,250	1,243,346	1,726,925	3,396,119	3,434,303
Reino Unido	493,417	1,184,450	4,390,230	11,313,192	2,098,555
Italia	480,228	242,739	174,211	381,566	1,547,243
Cuba	71,307	110,172	113,292	794,516	827,871
Francia	1,116,470	897,850	940,789	1,075,001	805,173
Emiratos Árabes Unidos	37,850	179,645	125,101	169,996	426,527
Polonia	52,172	41,436	159,614	253,807	374,331
Bélgica	133,277	161,116	216,625	445,112	350,712
Grecia	10,723	19,072	27,975	48,380	110,947
Finlandia	370	0	746	0	96,567
Rumania	0	0	0	99,925	85,826
Kuwait	1,362	0	0	2,018	77,217
Egipto	0	0	36,514	35,183	68,452
Alemania	41,404	46,187	417,246	2,354,599	67,632
Otros países	419,254	674,213	718,025	889,434	786,679
Total	6,939,660	8,399,227	13,322,298	25,909,954	15,570,292
% part. Portugal	46.81 %	42.85 %	32.09 %	17.95 %	28.34 %
% part. Andorra	12.01 %	14.80 %	12.96 %	13.11 %	22.06 %
% part. Reino Unido	7.11 %	14.10 %	32.95 %	43.66 %	13.48 %
% part. Italia	6.92 %	2.89 %	1.31 %	1.47 %	9.94 %

Fuente. Eurostat

Los clientes de España son básicamente países europeos, que adquieren hasta el 80% del producto español para exportación. Hay además países como los Emiratos Árabes o Kuwait, que siendo principalmente productores de petróleo tienen inversiones españolas en el sector.

La baja en las exportaciones españolas de calzado de seguridad y el monto en 2008, que representa un 45% del monto de las importaciones, que crecen cada año, da idea de una industria española perdiendo competitividad ante un producto extranjero que aunque mayormente compite por precio (como el zapato de China) también lo hace diferenciándose (como en el caso del producto europeo).

1.3.- Producción Nacional

De acuerdo a datos obtenidos de Euromonitor, la producción total de calzado en España registra una fuerte caída de 9.9% en promedio durante los últimos 6 años; en 2002 el valor de la producción de calzado en España ascendía a €3,120 millones, para el 2006 había bajado a €2,059 millones y se espera que la tendencia continúe al menos en lo que resta de la década.

Siendo la industria de calzado muy importante para el gobierno español, este lanzó un paquete de ayuda al sector para hacerlo más competitivo a nivel internacional, que entre otras cosas incluye capacitación y subsidios para mantener la planta productiva, ya que desde el año 2000 se han perdido más de 13,000 puestos de trabajo.

La provincia de Valencia con sus centros productores en Elche, y la provincia de Alicante con su producción concentrada en Elda y Villena aportan alrededor del 60% de la producción española total. Hay producción importante también en las regiones de Castilla, La Rioja, Mallorca y Menorca.

Por tamaño de empresa se tiene que el 32% de las fábricas son talleres que emplean de 3 a 5 personas, un 25% son fábricas pequeñas que dan ocupan de 10 a 19 personas y un 18% utilizan entre 20 y 49 trabajadores. Solo 72 fábricas tienen más de 50 empleados.

Por tipo de producción, la fabricación de calzado en España se segmenta de la siguiente forma: 69% del volumen (unos 82 millones de pares en 2007) es calzado de cuero que aporta el 87% del valor total de la producción (alrededor de €1,784 millones). De todo el calzado de cuero, un 28% fue para caballero, mientras que 55% fue para dama y solo 17% para infantiles. La producción española de calzado hecho con materiales distintos al cuero decayó en los últimos años (más que la producción de zapato de cuero), debido principalmente a la competencia del producto importado.

Producción de calzado en España 2005 - 2008

Variable	2005	2006	2007	2008	% cambio 07-08
Total de empresas	2,341	2,283	2,044	1,832	-11.62%
Total de empleos	35,935	33,521	30,625	29,056	-5.40%
Producción					
Total de pares (millones)	126.30	118.30	108.30	105.90	-2.31%
Valor total (millones de €)	2,151.40	2,059.00	1,895.19	1,765.60	-7.34%
Precio medio (€ x par)	17.04	17.40	17.53	16.67	-5.17%

Fuente: FICE

Mientras que en términos generales el precio promedio por par de zapato español ha bajado poco más de 5%, el zapato para caballero de cuero tiene un alza en su precio promedio de 11.3%, lo que denota principalmente el alza en los costos de producción.

Se espera que la caída de la industria del calzado española se acentúe más aún con la situación económica que tiene el país y la de sus principales clientes actualmente, con una recesión abierta y una caída en el poder de consumo de la gente.

Producción de equipo de seguridad en España

En millones de €

Producto	2002	2004	2006
Ropa de trabajo	139.2	125.4	119.2
Guantes	4.8	3.5	2.1
Calzado	52.8	43.1	45
Cascos de plástico	27.9	19.5	21.5

Fuente: CBI

A pesar de que hay una recuperación en los ingresos de calzado industrial español, estos no se deben a que se colocaron más unidades, sino a que el precio unitario subió entre el año 2004 y el 2006.

1.4.- Consumo Nacional Aparente

El gasto español en equipo de protección personal o EPP creció en España alrededor de 3.6% entre el 2002 y 2006, disminuyendo el ritmo los dos años siguientes pero aún en crecimiento, lo que hace de España el quinto mercado en tamaño de la UE para el EPP, lo cual incluye al calzado de seguridad. De acuerdo a CBI, los factores que han alentado el crecimiento del sector de EPP en España son:

- El incremento en las importaciones de países con costos menores y el uso del outsourcing de parte de las fábricas españolas.

- El incremento en España del uso de los estándares comunitarios de seguridad industrial (su uso es relativamente reciente).
- La baja de la industria manufacturera, trajo consigo un crecimiento del sector servicios, que derivó entre otras cosas, en un crecimiento en la industria de la construcción al haber mayor demanda de espacios para empresas y negocios.
- Nuevas legislaciones locales.
- Cambios en las tendencias de vestido tanto para hombres como para mujeres

Gasto en EPP a precios corrientes en España

En millones de €

Producto	2002	2004	2006	Crecimiento anual	pronóstico 2008
Ropa de trabajo	242	263	287	4.60%	305
Guantes de protección	121	126	135	2.90%	145
Calzado de seguridad	112	118	121	2.00%	125
Protección de cabeza	104	108	115	2.60%	120
Protección de ojos, oídos y nariz	38	41	46	5.30%	50
Equipo contra caídas	12	13	15	6.30%	16
Salvavidas	7	7	8	3.10%	8

Fuente: CBI

En los próximos 10 años, el crecimiento del mercado de EPP en España se sostendrá en un promedio de 3%, aunque en la actualidad sea de solo el 1.9%.

En el caso específico del calzado industrial, se espera que la tasa de 2% que ha manejado desde 2002 se mantenga sin cambio, ante el incremento de las importaciones de Asia y del cambio de diversos fabricantes al esquema de subcontratación (outsourcing).

2.- ESTRUCTURA DEL SECTOR EN EL MERCADO META

2.1.- Estructura general del sector

El sector español del equipo de seguridad personal se está desarrollando principalmente a base de proveedores internacionales, del producto importado que llega al mercado tanto de países europeos como de otros continentes. Las fábricas locales y los detallistas especializados tienen un papel cada vez más reducido.

La situación de la industria española de calzado se ha ido dificultando en lo que va de la presente década debido entre otras cosas al alto valor del euro, a las importaciones asiáticas, el freno a la economía del país y los problemas de las economías de sus principales clientes: Alemania y Francia.

Claro está que el zapato hecho en España, especialmente el de cuero, goza de una enorme reputación de alta calidad alrededor del mundo, pero su precio al público le ha ido limitando los segmentos de mercado a donde puede llegar.

En el caso del zapato industrial su reconocimiento no es tan alto e internacionalmente la industria española de calzado no ha podido trasladar ese valor agregado del calzado de vestir al industrial, a pesar de haber excelentes productos nacionales en el mercado.

Desafortunadamente para la industria local, en España se ha presentado una situación donde la competencia por precio ha ido ganando terreno, y las fábricas locales difícilmente pueden jugar ese juego, dada su estructura, el costo de la manufactura y la variedad de producto que ofrecen.

El mercado del calzado industrial se ha vuelto en gran medida orientado al precio, siendo que las fábricas locales se han especializado o cambiado al sistema de subcontratación para poder sobrevivir.

Existe, sin embargo, un nicho para el zapato industrial especializado y de alta calidad que compite por diferenciación, siendo importantes las certificaciones y el uso de materiales nuevos, con alta tecnología. La marca juega también parte importante, especialmente cuando el zapato de seguridad hace el cruce al mercado del zapato común, como es el caso de Caterpillar o Merrel.

2.2.- Principales participantes en el mercado meta

En España, los principales participantes del mercado del calzado industrial son en realidad distribuidores de producto importado o empresas españolas que subcontratan producción en países con menores costos.

En el portal de la ASOCIACION DE EMPRESAS DE EQUIPOS DE PROTECCION PERSONAL (ASEPAL) se pueden localizar a más de 100 empresas relacionadas al mercado del calzado industrial. Algunas de las empresas españolas con mayor participación en el mercado del calzado industrial son:

CALZADOS ROBUSTA, S.L.

Dirección: Crta. de Prejano, 72 Apdo. 103 26580 Arnedo (LA RIOJA)

Teléfono: +34 941 385 411

Fax: +34 941 385 412

Correo electrónico: robusta@robusta.es

Página web: <http://www.robusta.es>



CALZADOS DE SEGURIDAD PROFESIONALES, S.L.

Dirección: Pol. Ind. Del Congost, Sector Pemú, Apdo. Correos 184E 08530 LA GARRIGA (BARCELONA)

Teléfono: +34 938 605 556

Fax: +34 938 605 557

Página web: www.jal-group.com

CALZADOS TRUENO, S.L.

Dirección: Avda. De Logroño, 13-15 26580 Arnedo (LA RIOJA)

Teléfono: +34 941 380 636

Fax: +34 941 381 108

Correo electrónico: trueno@trueno.com

Página web: <http://www.trueno.com>

CURTIDOS GALAICOS, S.L.

Dirección: Apdo 25. Rof Codina 3-5 E 27400 Monforte de Lemos (LUGO)

Teléfono: +34 982 416 055

Fax: +34 982 416 033

Correo electrónico: curgal@arrakis.es

Página web: <http://www.curgal.com>

DEPORTIVOS P.U. ESPECIALES, S.L.

Dirección: C\ Enrique Pire García, 2 Bajo E 03204 ELCHE (ALICANTE)

Teléfono: +34 966 630 052

Fax: +34 966 631 884

Correo electrónico: calzado@paredes.es

Página web: <http://www.paredes.es>

LINEA DE SEGURIDAD, S.L.

Dirección: Polígono Raposal, s/n Parcela 83 28580 Arnedo (La Rioja)

Teléfono: 941 380 125

Fax: 941 384 368

Correo electrónico: tao@fer.es

Página web: <http://www.lineadeseguridad.com>

MARCA PROTECCIÓN LABORAL, S.L.

Dirección: Pol. Ind. Cabezo Beaza.

Avda. De Bruselas R-100 30353 Cartagena

Teléfono: 968 50 11 32

Fax: 968 50 84 30

Correo electrónico: leandro@marcapl.com

Página web: www.marcapl.com

FAL CALZADOS DE SEGURIDAD, S.A.

Dirección: Av. de Logroño, 21 Bis 26580 Arnedo (La Rioja)

Teléfono: 941 380 800

Fax: 941 382 609

Correo electrónico: info@fal.es

Página web: <http://www.falseguridad.es>

GARMARYGA, S.L.

Dirección: Crta. De Arnedo, s/n 26570 Quel (La Rioja)

Teléfono: 941 392 040

Fax: 941 392 126

Correo electrónico: garmaryga@fer.es

Página web: <http://www.garmaryga.com>

Adicionalmente, empresas internacionales que comercializan líneas completas de EPP tienen aceptación en España, tales como:

- SPERIAN (<http://www.sperianprotection.eu/>),
- INDUSTRIAL STARTER (<http://www.starter.es>) y
- DELTA PLUS (<http://www.deltaplus.eu/index.html>)

Algunos de los productos que se ofertan en España son:

DELTA PLUS (producto importado)

<http://www.deltaplus.eu/index.html><http://www.deltaplus.eu/index.html>



KOALA SB

CALZADO ALTO CABALLERO TIPO BORCEGUÍ

DESCRIPTIVO:

Calzado alto tipo borceguí de piel todo flor,
Suela costuras GOODYEAR de desgate en goma
nitrilo.

Puntera resistente a los golpes y al aplastamiento
(200 j).

Talón con absorción de energía.

Suela de marcha resistente a los hidrocarburos.

Suela resistente a la perforación.

Suela con tacos resistente a los resbalones en
suelos blandos.

Suela resistente al calor de contacto.

MATERIALES:

Piel todo flor.

Suela : Goma-nitrilo.



TENERE-S3
CALZADO BAJO TIPO DERBY

DESCRIPTIVO:

Calzado serie 4x4 tipo basket.

Caña : Baja de piel todo flor.

Forro : Poliamida absorbente.

Plantilla interior : Amovible, poliamida sobre EVA, con forma adaptada al pie.

Suela : Inyectada, poliuretano doble densidad.

Suela resistente a la perforación y puntera resistente a los golpes y aplastamiento (200 J). Talón con absorción de energía. Suela de marcha resistente a los hidrocarburos. Protector contra la electricidad estática. Suela resistente a los resbalones en suelos industriales lisos y grasos. Caña resistente a la penetración del agua.

MATERIALES:

Caña: Piel todo flor.

Suela: Poliuretano.

Suela y puntera : Acero inoxidable.



SEVILLE S1P
CALZADO BAJO TIPO BASKET

DESCRIPTIVO:

Calzado serie Classic Industry tipo basket.

Caña : Bajo de piel serraje afelpado y nilón poliamida. Forro : Poliamida absorbente.

Plantilla interior : Amovible, poliamida sobre EVA, con forma adaptada al pie.

Suela : Inyectada, poliuretano bi-densidad.

Suela resistente a la perforación y puntera resistente a los golpes y aplastamiento (200 J). Talón con absorción de energía.

Suela de marcha resistente a los hidrocarburos. Suela con tacos resistente a los resbalones en suelos blandos. Protector contra la electricidad estática. Suela resistente al calor de contacto.

MATERIALES:

Caña : Piel serraje afelpado / poliamida.

Suela : Poliuretano.

Suela y puntera : Acero inoxidable.



ORYX II S3 SRC

CALZADO BAJO CABALLERO TIPO TENIS S3

DESCRIPTIVO:

Calzado serie Classic Industry tipo borceguí.

Caña : Baja de piel crupón grabada.

Forro : poliamida absorbente.

Plantilla interior : amovible, algodón sobre EVA.

Suela : inyectada, poliuretano doble densidad.

Suela resistente a la perforación y puntera resistente a

los golpes y aplastamiento (200 J). Talón con absorción

de energía. Suela de marcha resistente a los

hidrocarburos. Protector contra la electricidad estática.

Suela con tacos resistente a los resbalones en suelos

industriales lisos y grasos.

MATERIALES:

Caña : Piel crupón grabada

Suela : poliuretano

CALZADOS ROBUSTA (Hecho en España)

<http://www.robusta.es>



Piel flor vacuna Hidrofugada.

Forro

Transpirable, absorbente,
desabsorbente, antiabrasión.

Plantilla antibacterias

Antiestática. Forrada con
tejido absorbente. 100% lavable.

Suela PU/PU.

Puntera Acero (200 J).

Plantilla Acero (S3+CI).

Adornos Reflectantes.

Horma Extra ancha.

Confort S.A.E. (Shock Absorbent effect).

Disponible

Puntera Aluminio 200J.

Plantilla Kevlar®.



Piel flor vacuna Hidrofugada.
Forro Transpirable, absorbente, desabsorbente, antiabrasión.
Plantilla antibacterias Antiestática.
 Forrada con tejido absorbente. 100% lavable.
Suela PU/PU.
Puntera Acero (200 J).
Plantilla Acero (S3+CI).
Adornos Reflectantes.
Cordones Redondos y gran resistencia tracción.
Horma Extra ancha.
Confort S.A.E. (Shock Absorbent effect).
Disponible
 Puntera Aluminio 200 J.
 Plantilla Kevlar®.



Piel flor vacuna Hidrofugada.
Forro Transpirable, absorbente, desabsorbente, antiabrasión.
Plantilla antibacterias Antiestática. Forrada con tejido absorbente. 100% lavable.
Suela PU/PU.
Puntera Acero (200 J).
Plantilla Acero (S3).
Adornos Reflectantes.
Sistema de cierre Velcro.
Horma Extra ancha.
Confort S.A.E. Shock Absorbent effect.

El precio del calzado de seguridad (y del equipo de protección personal en Europa en general) depende de seis factores básicos: grado de riesgo, volumen de la operación, funciones de mercadeo y servicio incluidas, condiciones económicas, nivel de competencia y grado de exclusividad. Mientras más alto sea el segmento de mercado al que se pretende llegar, seguramente más altos serán los márgenes de intermediación que se presenten.

Para calcular el precio que el producto tendrá para el consumidor final, se debe usar un factor de entre 2.4 y 2.9 veces el precio CIF. El margen que un mayorista importador aplica suele oscilar entre el 30% y el 40% del precio CIF de un producto, mientras que la comisión que un agente cobra está entre el 10% y el 15%.

Un minorista generalmente tiene un mark-up del 55% al 75% (marcadamente menor al 100% que solía manejarse a nivel general), mientras que los supermercados e hipermercados, por su parte, contemplan un mark-up del 20% al 30%.

A pesar de que pueden parecer incrementos excesivos, la realidad es que estos intermediarios no tienen ganancias en demasía, ya que hay varios costos que deben cubrir, como el hecho de que varios artículos saldrán “en barata”. Asimismo, el recorte en los márgenes de los minoristas refleja que han debido reducir sus utilidades para poder seguir participando activamente en el mercado.

2.3.- Proveedores de la industria

La producción de partes para calzado en España es casi tan importante como la producción misma de zapato, aunque ha resentido más el embate de la competencia extranjera, principalmente la de origen asiático.

El hecho de que la industria de calzado española sea la segunda de Europa se debe en buena medida a la calidad de su industria de componentes, la cual se ha podido diversificar y seguir la estrategia de la subcontratación, además de invertir en países asiáticos como China e India para ser más competitivos y poder internacionalizarse.

De hecho, como un efecto colateral a la búsqueda de ser más competitivos internacionalmente, los fabricantes de componentes españoles e italianos han ayudado mucho al desarrollo de la industria china de proveeduría, la cual ha crecido en variedad y calidad en buena parte, gracias a las aportaciones europeas.

La industria española de componentes sigue siendo una parte sólida del sector cuero calzado, ayudados por el sentido nacionalista de la industria de manufactura de zapato, aunque los fabricantes de suelas, tacones y avíos han tenido que luchar más que las tenerías, quienes gozan de una diversidad más amplia de tipo de clientes.

2.4.- Canales de distribución

El canal de distribución en España para el equipo de seguridad personal (incluyendo el calzado de seguridad) es relativamente sencillo debido a la naturaleza de los productos.

En España se reconoce el manejo de 3 canales de distribución para el EPP:

- *Fabricantes españoles.* Suelen importar y distribuir productos para complementar sus líneas.

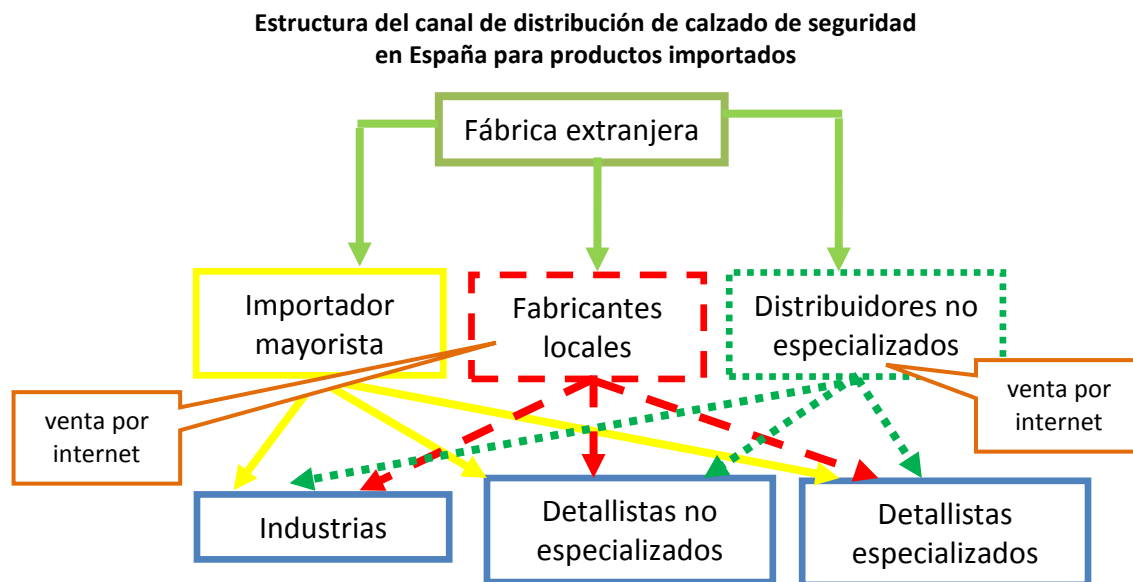
- *Importadores / Mayoristas.* Siguen siendo el canal principal para empresas que recién incursionan en el mercado español del calzado; sin embargo, su papel se ha reducido con la entrada de los “grupos de compra” a España.
- *Detallistas especializados.* El papel de las tiendas individuales en España sigue siendo muy importante, constituyendo un importante canal, que de hecho tiene mayor peso en España que en otros países de la UE y sin embargo su rol a disminuido ante las nuevas estrategias de los distribuidores mayoristas.

Entre los distribuidores de equipo de protección personal más importantes en España están:

- Jomiba - <http://www.jomiba.net>
- Deinsa - <http://www.deinsa.es>
- Vestilab, specialised in clean-room clothing - <http://www.vestilab.com>
- Port Royal - <http://www.portroyal.es>
- Disman la Mancha - <http://www.dismanlamancha.com>
- Confecciones Anade, specialised in the health sector – <http://www.anade.com>

Si se desea contactar agentes en España, se puede hacer por medio de:

- *Asociación de Representantes de Calzado:* <http://www.excalpa.com>
- *Colegio de Agentes Comerciales:* <http://www.cgac.es>
- *Moddo.com:* <http://www.cauce.moddo.com>



Fuente: Elaboración propia con datos de CBI

De acuerdo a datos de Euromonitor, en España había al 2007 alrededor de 8.900 agentes comerciales en el sector de la moda y unos 7,20 mayoristas de textiles, ropa y calzado. El portal <http://www.sho.es> puede brindar listados de importadores y distribuidores de

calzado en España. Se puede también contactar empresas distribuidoras, fabricantes e importadoras de calzado industrial a través de ASEPAL, <http://www.asepal.es>.

Existen en España ya diversos distribuidores mayoristas que venden también al detalle, lo cual resta fuerza a los detallistas especializados; adicionalmente las ventas y negocios por internet siguen creciendo, convirtiéndose ya en una herramienta necesaria para cualquier fabricante o distribuidor de calzado de seguridad en España.

2.5.- Productos sustitutos

El calzado de seguridad es un artículo con una función específica, la cual es proteger los pies del usuario; por tal motivo el pensar en sustituirlo por otro producto sólo puede hacerse si se tiene en mente otro calzado de protección, ya que además hay que cumplir con determinadas normativas comunitarias.

Desafortunadamente, los mayoristas, importadores y distribuidores, en aras de abatir costos y optimizar utilidad han ido cambiando el aspecto del mercado local al inundar al mercado español de productos hechos con corte de cuero manufacturados en China, India y Vietnam, y con producto sintético. Gran parte del mercado español del calzado de seguridad se mueve por precio.

Prácticamente ya no existe el calzado “popular” hecho en España, sólo productos de nicho enfocados a segmentos de medio y alto ingreso donde difícilmente pueden acceder los productos hechos en Asia.

De acuerdo a información recabada por el ICEX, no solo las fábricas españolas han perdido acceso al mercado de su nación; también países considerados proveedores tradicionales han sucumbido ante el producto hecho en Asia.

Portugal, Bélgica, Francia e Italia han perdido ventas contra países asiáticos, norafricanos y sudamericanos (actualmente el 65% de las importaciones viene de países de estas regiones).

Las importaciones a España crecen a un promedio de 14% anual (el sexto más alto de toda la UE) y las compras a países en desarrollo han crecido hasta 36% en lo que va de la presente década.

El mercado español es, en muchos sentidos, mucho más accesible en la actualidad a calzado proveniente de países extra-comunitarios, aunque los españoles siguen siendo muy exigentes con la calidad del producto que desea competir con diferenciación y no por precio.

3.- BARRERAS COMERCIALES

3.1.- Barreras arancelarias

Debido a que forma parte de la Unión Europea, en España se aplican las tasas arancelarias vigentes en todos los miembros de la Comunidad, bajo las mismas políticas de implementación y beneficio a países subdesarrollados.

La política comercial de la Unión Europea está estrechamente vinculada a su política de desarrollo, por lo que la UE exime del pago de derechos la mayoría de las importaciones procedentes de los países en desarrollo y economías en transición, o les aplica un tipo preferencial reducido, con arreglo a su sistema de preferencias generalizadas (SPG).

En lo que atañe a los 49 países más pobres del mundo va aún más lejos, ya que todas esas exportaciones (salvo las armas) están exentas del pago de derechos al entrar a los mercados de la UE, en virtud de un programa implantado en 2001.

Para el producto de origen mexicano, se aplican los aranceles contemplados en el TLCUEM (Tratado de Libre Comercio UE/México). El calzado de seguridad con corte de cuero tiene actualmente un arancel de 0% para ser importado a cualquiera de los 27 países de la Unión Europea. En general, los aranceles quedan como sigue:

- Arancel general europeo para países externos: 8.0%
- Arancel general intra-europeo: 0%
- Arancel SGP: 0%
- Arancel TLCUEM: 0%

Adicional al arancel, como en casi cualquier otro país, hay otros impuestos que considerar al importar calzado y dentro de la UE éstos se aplican a discreción de cada país. En el caso de España, se debe pagar un impuesto equivalente al IVA, con una tasa del 16%.

3.2.- Barreras no arancelarias

Reglas de origen

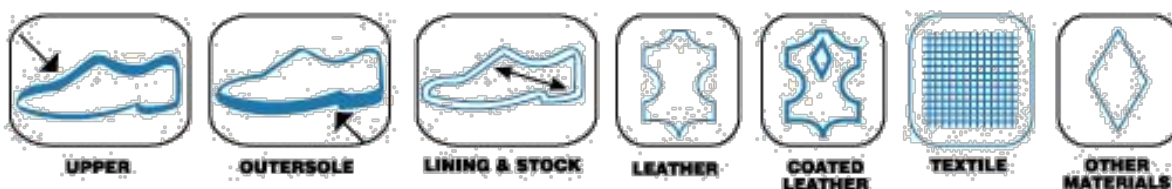
Para el producto mexicano se aplican los lineamientos establecidos dentro del texto del Tratado de Libre Comercio México/Unión Europea, que en esencia son iguales a las de TLCAN. Se requiere que al menos el 51% del producto esté manufacturado con componentes o partes originarias de la región. Dado que el zapato tiene corte de piel, este material puede proceder o haber sido hecho de cueros importados de cualquier otro lado, ya que el proceso de curtir y terminar la piel le confiere origen al material.

El certificado que se debe presentar es el EUR-1, el cual no es de libre reproducción (se requiere sellado por parte de la Secretaría de Economía, debiendo completarse previamente cuestionarios con datos de la empresa, producto y proveedores).

Etiquetado

Existe una directiva específica en el sector del calzado relativa al mercado interno que es la “Decisión 94/11/CE” del Parlamento Europeo con fecha del 23 de marzo de 1994, en la cual se establecen los parámetros relativos al etiquetado del calzado, así como los que conciernen a los materiales utilizados en los principales componentes del calzado para su venta al consumidor final.

Sistema internacional de pictogramas



Fuente: CBI

En todo calzado comercializado en España (y de hecho en toda la UE) se debe de tener una impresión, troquelado o etiqueta que no sea fácilmente removible y en un lugar visible con la información de los materiales que componen los tres elementos principales de ese calzado, corte o chinela, forro y suela (el material que represente al menos el 80%).

Esto puede realizarse en forma escrita o con base en pictogramas. Si el corte no tiene ningún material que llegue al 80% de composición, se deberán mencionar los dos materiales principales y sus porcentajes dentro del corte. Asimismo, se debe de usar en caso de los textos el lenguaje o lenguajes nativos en la zona en la que se pretende comercializar el producto.

Ejemplo de etiquetado de caja de calzado para la UE

FABRICADO POR / MANUFACTURED BY: CALZADO POLAR BEAR, SA DE CV DIRECCIÓN / ADDRESS: Blvd. Timoteo Lozano 1234 CIUDAD / CITY: León, Guanajuato. P.C.:37530 PAÍS / COUNTRY: México HECHO EN MEXICO MADE IN MEXICO	SIZE / TALLA EUR 42	SIZE / TALLA UK 7	SIZE / TALLA CMS 28
	MODELO 0125 CABALLERO NEGRO/ BLACK		

La etiqueta de la caja debe hacer mención de los datos del fabricante (nombre y dirección completa), del importador / distribuidor (nombre y dirección completa), contenido (1 par), talla (sistemas de Reino Unido, Francia y en centímetros), modelo, color y lugar de origen (cuando es importado). Además la información debe estar en al menos dos idiomas de los 23 oficiales en la UE, siendo uno de ellos el del país donde se comercializa el calzado.

Ecología

En el caso del calzado, se entiende por barreras no arancelarias ligadas a la ecología a las limitantes que impone la UE sobre el uso de determinados compuestos químicos en el cuero, las suelas, sintéticos y demás materiales para la elaboración y acabado del zapato, así como en el empaque y en el embalaje del mismo.

Los pigmentos azoicos (AZO), metales pesados (cromo hexavalente, plomo, cadmio y mercurio), solventes, pesticidas, dioxinas, furanos, asbestos y parafinas clorinadas entre otros compuestos, deben estar por debajo del límite establecido en la UE para que sea permitida la comercialización de un zapato dentro de su territorio.

En la Unión Europea está prohibido el uso de plásticos que puedan contener ftalatos en productos dirigidos a niños, siendo incluidos los zapatos entre dichos artículos.

La Unión Europea ha decidido mantener al mínimo la presencia de tintes y barnices en cajas de zapato, ya que están asociados comúnmente a altos contenidos de ciertos metales pesados. Ya es más la regla que la excepción que los zapatos que se venden dentro de la UE vayan en cajas con sólo la impresión indispensable, en color natural (café cartón) o blancas.

Envase y embalaje

El uso de envases y embalajes en la Unión Europea está regulado en el sentido del desperdicio y aprovechamiento del material con que está hecho, estando prohibido el uso de materiales que no sea posible reutilizar, reciclar o aprovechar como fuente de energía. De hecho, la UE ha dispuesto que cada país miembro tenga un sistema de recuperación de materiales, independientemente de la legislación local al respecto.

Como en calzado lo que se utiliza generalmente como envase y embalaje son cartón y papel, esta industria no tiene mayor complicación por apegarse a los estándares comunitarios; sin embargo el uso de plásticos queda limitado a aquellas clases que puedan ser recicladas.

La directiva 94/62/EC se refiere a la recuperación de los empaques por las mismas empresas que los distribuyen como parte de los productos que venden; de esta forma, una fábrica de calzado y sus distribuidores deben ofrecer empaques que puedan ser recuperados para usarlos nuevamente o reciclarlos.

Si una empresa mexicana va a vender en Europa, debe primero analizar sus envases para certificar que el contenido de metales pesados (cadmio, plomo, mercurio y cromo hexavalente) está dentro de la norma europea. En general, el nivel permitido no debe exceder de 100 ppm (partes por millón). Si excede el nivel autorizado, sus envases no pueden ser recuperados y presentan una amenaza al medio ambiente, por lo que no se permitirá su ingreso a la UE.

Otro requisito importante para los empaques y embalajes en la UE, es que el tamaño sea el mínimo indispensable para proteger el producto y su diseño debe facilitar la recuperación del mismo.

Asimismo, es importante considerar medidas de las cajas en relación con las prácticas de unitarización que pueden ser utilizadas por los comerciantes en el mercado comunitario.

La eco-etiqueta europea para el calzado

Esta etiqueta es aplicable a todas las categorías de calzado, incluido el calzado deportivo, infantil, de trabajo, de uso profesional, de ciudad para dama y caballero, especial para el frío, informal, de moda, y de interiores.

Está fundamentada en la “Decisión 2002/231/CE” del 18 de marzo de 2002. La intención es dar a conocer al consumidor que el calzado ofrecido contempla la mejora de la salud y el medio ambiente al minimizar el impacto de su fabricación sobre ambos factores, ofreciendo garantía de calidad.

Esta etiqueta es avalada en toda Europa, y significa que el calzado se fabricó tomando en cuenta los siguientes criterios:

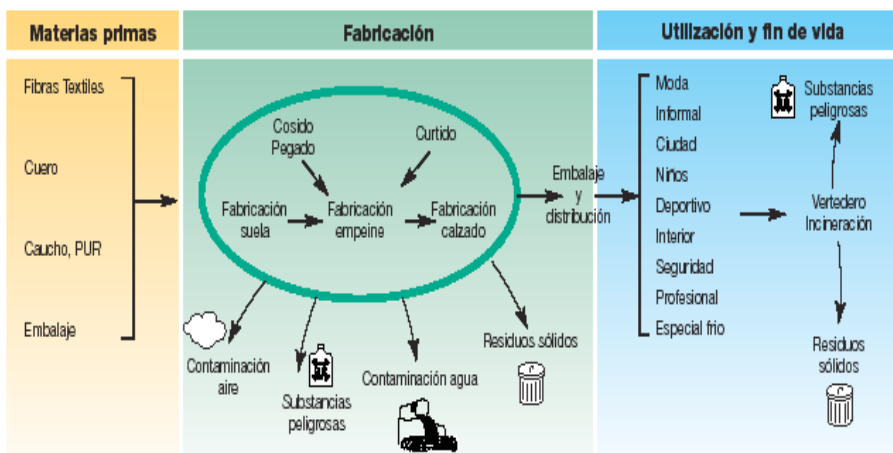
- Limitación de la contaminación de las aguas durante la fabricación.
- Reducción de las emisiones de compuestos orgánicos volátiles durante la producción.
- Exclusión de sustancias nocivas para el medio ambiente y la salud.
- Limitación de residuos metálicos y de formaldehído en el producto final.
- Uso de embalajes reciclados.
- Control estricto de diferentes aspectos de la durabilidad de los productos.

Esta información es general, pero se pueden consultar los pormenores en las páginas web:

- <http://europa.eu.int/ecolabel> y
- <http://www.life-ecofoot.inescop.es/>.

Para obtener la eco-etiqueta europea, el calzado debe cumplir los siguientes criterios ecológicos y de aptitud al uso:

a) Análisis del ciclo de vida del producto



b) Criterios ecológicos

Utilización de material reciclado	Cajas de cartón: mínimo 80% material reciclado Bolsas de plástico: sólo material reciclado.
Reducción de la contaminación del agua	Tratamiento de las aguas residuales de las curtidorías y de las industrias textiles. Reducción obligatoria de la Demanda Química de Oxígeno de las aguas de las curtidorías del 85% mínimo. Cr (III) < 5 mg/l después del tratamiento de aguas.
Reducción contaminación del aire	Compuestos Orgánicos Volátiles (COV) 20 a 25 g/par (según el tipo de calzado).
Consumo de energía	Información detallada suministrada de manera voluntaria.
Exclusión uso sustancias peligrosas para la salud y el medio ambiente	Exclusión: Pentaclorofenol, ciertos tintes azoicos, cloroalcanos C10-C13, ciertas N-nitrosaminas. Prohibido el uso de PVC; PVC reciclado permitido en suelas siempre que no contenga ciertas sustancias
Durabilidad	Criterios de aptitud al uso (ver más abajo)
Instrucciones consumidor	Si el calzado lleva tratamiento impermeabilizante, no se precisan más tratamientos. Siempre es mejor reparar que tirar.
Limitación de residuos tóxicos y otros en el calzado	Cr (VI) 10 ppm. No residuos de As, Cd o Pb en el producto final. Formaldehído: • textiles 75 ppm • cuero 150 ppm. No componentes eléctricos.

c) Criterios de Aptitud al Uso y Durabilidad

En calzado de vestir en general se contemplan los siguientes criterios:

- Resistencia del empeine a la flexión.
- Adhesión del empeine.
- Resistencia del empeine al desgarro.
- Resistencia de la suela a la abrasión.
- Resistencia de la suela a la flexión.
- Resistencia de la suela al desgarro.

Tallas

En España se utiliza el sistema de numeración europeo o francés; como regla general, en el calzado con corte de piel se piden números enteros.

Equivalencia de medidas entre diferentes sistemas para el calzado para adulto

Sistema	Medidas																
		35	35½	36	37	37½	38	38½	39	40	41	42	43	44	45	46½	48½
Europeo																	
México							4.5	5	5.5	6	6.5	7	7.5	9	10	11	12.5
Japonés	H	21.5	22	22.5	23	23.5	24	24.5	25	25.5	26	26.5	27.5	28.5	29.5	30.5	31.5
	M	21	21.5	22	22.5	23	23.5	24	24.5	25	25.5	26	27	28	29	30	31
Inglés	H	3	3½	4	4½	5	5½	6	6½	7	7½	8	8½	10	11	12	13½
	M	2½	3	3½	4	4½	5	5½	6	6½	7	7½	8	9½	10½	11½	13
Australia	H	3	3½	4	4½	5	5½	6	6½	7	7½	8	8½	10	11	12	13½
	M	3½	4	4½	5	5½	6	6½	7	7½	8	8½	9	10½	11½	12½	14
Americano	H	3½	4	4½	5	5½	6	6½	7	7½	8	8½	9	10½	11½	12½	14
	M	5	5½	6	6½	7	7½	8	8½	9	9½	10	10.5	12	13	14	15.5
Rusia	M	33½	34		35		36		37		38		39				
Corea (mm)		228	231	235	238	241	245	248	251	254	257	260	267	273	279	286	292
Pulgadas		9	91/8	9¼	93/8	9½	95/8	9¾	97/8	10	101/8	10¼	10½	10¾	11	11¼	11½
Centímetros		22.8	23.1	23.5	23.8	24.1	24.5	24.8	25.1	25.4	25.7	26	26.7	27.3	27.9	28.6	29.2
Mondopoint		228	231	235	238	241	245	248	251	254	257	260	267	273	279	286	292

Fuente: Protrade

Los recios se miden por número en sistema francés (rango del 1 al 10), en donde 1 es más pequeño que 10 y en donde el 7 representa el estándar promedio. El sistema francés es idéntico en medidas al inglés, solamente este último con nomenclatura en letras.

Equivalencias de recios en calzado

Sistema francés	1	2	3	4	5	6	7	8	9	10
Sistema inglés	A	B	C	D	E	F	G	H	J	K
Sistema EUA	AAAA	AAA	AA	A	B	C	D	E	EE	

Fuente: ProTrade

En calzado industrial usualmente se ofrecen los recios más anchos por razones de comodidad.

Generalmente los compradores requieren un lote de prueba de entre 12 y 18 pares por modelo, con una corrida de tallas que se conoce como el “Pirmazenser size range / Rango de tallas Pirmazenser” y que típicamente es como sigue:

Corrida típica de orden de prueba en calzado para caballero en la UE (en punto francés)

Tallas caballero	40	40.5	41	41.5	42	42.5	43	43.5	44	44.5	45
Sólo enteros	1		2		3		3		2		1
Enteros y medios			1	1	2	2	2	1	1	1	1

Fuente: CBI – EU Footwear Market Survey 2007

Normativas para calzado de seguridad

Al igual que en Estados Unidos, en la Unión Europea existe una normativa sobre el calzado de seguridad, aunque es de corte menos específico, ya que incluye a todo el equipo de protección personal.

Son 3 las directivas de la Comisión Europea que atañen a la comercialización de calzado de seguridad: Personal Protect Equipment Directive 89/686/EEC; General Product Safety Directive 92/59/EEC; y la CE Marking Directive 93/68/EEC.

A diferencia de Estados Unidos, las directivas en Europa son obligatorias; esto significa que el calzado industrial que esté fuera de tal especificación no puede ser comercializado en la Unión Europea o en los países de la AELC (Asociación Europea de Libre Comercio) y también por obligación debe portar la marca “CE” para mostrar al consumidor que cumple con las directivas.

Particularidades de la Directiva Equipo de Protección Individual (EPI) 89/686/EEC referentes al calzado:

- Es necesario obtener la certificación “CE” para vender calzado de seguridad en la UE o en la AELC.
- Antes de comercializar un modelo de EPI, el fabricante o su mandatario establecido en la Comunidad tendrá que reunir toda la documentación técnica contemplada en el Anexo III, a fin de poder someterla, si fuera necesario, a las autoridades competentes. Artículo 8, párrafo 1.
- Quedarán exentos del examen «CE» de tipo los modelos de EPI cuyo proyectista pretenda que, por su diseño sencillo, puede el usuario juzgar por sí mismo su eficacia contra riesgos mínimos cuyos efectos, cuando sean graduales, pueden ser percibidos a tiempo y sin peligro para el usuario. Calzado entre otros. Artículo 8, párrafo 3.
- Aunque cada país de la UE tiene su organismo certificador para esta directiva, el certificado en un país de la UE automáticamente es válido para el resto.
- El fabricante de calzado debe elaborar una declaración en la que certifica que el EPI comercializado cumple lo dispuesto en la Directiva, a fin de poderla presentar a las autoridades competentes.

- Una vez lograda la certificación, el fabricante debe estampar la marca CE, seguida de las dos últimas cifras del año en que se colocó la marca.
- La marca tiene que estamparse en el zapato, su caja de envase y en el embalaje.

Adicionalmente, el calzado debe ser de diseño ergonómico, adaptado a un nivel de riesgo determinado, inocuo, no presentar riesgos extra en su uso normal, hecho de materiales adecuados a su uso, no provocar molestias o perjuicios al usuario, tan ligero como sea posible pero sólido, debe permitir cambio de postura fácilmente, debe estar adaptado a la morfología del usuario (recio) y compatible con otros EPI.

Es obligatorio que todos los EPI lleven dentro de su empaque un folleto informativo, donde el fabricante debe proporcionar instrucciones de almacenamiento, uso, limpieza, mantenimiento, revisión y desinfección. Además debe informar sobre la clase y nivel de protección que brinda. Es necesario que esté en al menos 1 idioma oficial de la UE (el del país donde se comercializará).

Exigencias complementarias específicas de los riesgos que hay que prevenir. Directiva 89/686/EEC:

- *Golpes resultantes de caídas o proyecciones de objetos e impactos de una parte del cuerpo contra un obstáculo.* Deberán poder amortiguar los efectos de un golpe evitando, en particular, cualquier lesión producida por aplastamiento o penetración de la parte protegida, por lo menos hasta un nivel de energía de choque por encima del cual las dimensiones o la masa excesiva del dispositivo amortiguador impedirían un uso efectivo de los EPI durante el tiempo que se calcule haya que llevarlos.
- *Prevención de las caídas por resbalón.* Las suelas del calzado adaptado a la prevención de resbalones estarán diseñadas, fabricadas o dotadas de dispositivos adicionales adecuados para garantizar una buena adherencia por contacto, por rozamiento, según la naturaleza o el estado del suelo.
- *Protección contra la compresión (estática) de una parte del cuerpo.* Los EPI que vayan a proteger una parte del cuerpo contra esfuerzos de compresión (estática) deberán amortiguar sus efectos para evitar lesiones graves o afecciones crónicas.
- *Protección contra agresiones físicas (rozamiento, pinchazos, cortes, mordeduras).* Los materiales y demás componentes de los EPI que vayan a proteger toda o parte del cuerpo contra agresiones mecánicas superficiales como rozamientos, pinchazos, cortes o mordeduras, se elegirán o diseñarán y dispondrán de tal manera que estos tipos de EPI ofrezcan una resistencia a la abrasión, a la perforación y al corte (véase también el punto 3.1) que sea la adecuada para las condiciones normales de uso.
- *Protección contra descargas eléctricas.* Los EPI que vayan a proteger total o parcialmente el cuerpo contra los efectos de la corriente eléctrica, tendrán un grado de aislamiento adecuado a los valores de las tensiones a las que el usuario puede exponerse en las condiciones más desfavorables predecibles.

Para ello, los materiales constituidos y demás componentes de estos tipos de EPI se elegirán o diseñarán y dispondrán de tal manera que la corriente de fuga medida a través de la cubierta protectora en condiciones de prueba en las que se utilicen tensiones similares a las que puedan darse in situ sea lo más baja posible y siempre inferior a un valor convencional máximo admisible en correlación con el umbral de tolerancia.

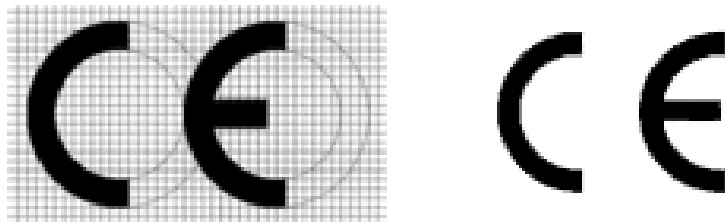
Los tipos de EPI que vayan a utilizarse exclusivamente en trabajos o maniobras en instalaciones con tensión eléctrica o que puedan llegar a estar bajo tensión, llevarán, al igual que en su cobertura protectora, una marca que indique, especialmente, el tipo de protección y/o la tensión de utilización correspondiente, el número de serie y la fecha de fabricación.

Los EPI llevarán, además, en la parte externa de la cobertura protectora, un espacio reservado al posterior marcado de la fecha de puesta en servicio y las fechas de las pruebas o controles que haya que llevar a cabo periódicamente.

El fabricante indicará en su folleto informativo, en particular, el uso exclusivo de estos tipos de EPI y la naturaleza y periodicidad de los ensayos dieléctricos a los que habrán de someterse durante el tiempo que duren.

Respecto a la marca “CE”, al usarla esta debe cumplir con el siguiente formato:

- Los diferentes elementos de la marca «CE» deberán tener una dimensión vertical apreciablemente igual, que no será inferior a 5 mm.
- Con arreglo a lo dispuesto en el apartado 1 del artículo 13, la marca podrá indicar también el número distintivo del organismo de control acreditado que se cita en el apartado 1 del artículo 9.
- Año en el que se ha estampado la marca.



4.- DESCRIPCIÓN DEL MERCADO META

4.1.- Generalidades

Su nombre oficial es *Reino de España*, y es una nación ubicada en la mayor porción de la Península Ibérica al suroeste de Europa. Es la porción del continente más cercana a África y comparte frontera solo con Portugal al oeste y Francia al noreste. España marca la Unión entre el Océano Atlántico y el Mar Mediterráneo.

España (Península Ibérica)



Fuente: Worldatlas.com

España es una monarquía constitucional con gobierno parlamentario, donde el verdadero poder es ejercido por el Presidente del Gobierno y el consejo de ministros (Cortes Generales). El sistema es bicameral como en México, con Cámara de Diputados y Cámara de Senadores, cuyos miembros son renovados cada cuatro años con posibilidad de reelección.

El Presidente es propuesto por el rey, para después ser votado en las cámaras dentro de una Asamblea Nacional. La monarquía es hereditaria.

La división política de España está constituida por 17 regiones autónomas, más dos ciudades autónomas. Adicionalmente el país administra una serie de islas y territorios a lo largo del mar Mediterráneo.

España es la octava economía del mundo y la quinta de la Unión Europea, con un PIB de 2,787 billones mexicanos de USD y un ingreso per cápita de 37,400 USD al año. Lo anterior lo convierte en una de las naciones con mayor nivel de vida y con más influencia a nivel internacional.

La economía de España está basada prácticamente en servicios (contabilizan el 67% del PIB), especialmente financieros y de seguros. Entre los años 2000 y 2005 España creó la mitad de los puestos de trabajo que se generaron en la Unión Europea, siendo considerada una de las economías más activas de Europa con gran atractivo para las inversiones de todo tipo.

España fue uno de los países más beneficiados por el “boom” del mercado de bienes raíces en lo que va de la década, lo cual ha traído para el país una enorme recesión dada la crisis financiera ocasionada precisamente por las consecuencias de los problemas en ese sector. Se calcula que la tasa de desempleo rondará para el 2009 entre el 17% y el 20%.

La moneda oficial es el Euro, siendo que España fue uno de los principales promotores del uso de esta moneda dentro de la UE. Por otra parte, el país sufre de una elevada inflación (comparada con la de otros países de la UE) y de una enorme economía subterránea o informal. Su sistema educativo es débil (dentro de las economías más desarrolladas), siendo comparable en calidad al de Estados Unidos.

4.2.- Variables socio demográficas

Solo 12 de las 17 comunidades autónomas tienen más de 1 millón de habitantes; en contraste Andalucía tiene más de 8 millones y junto con Cataluña, Madrid y la Comunidad Valenciana acumulan casi el 60% de la población total del país.

Por sexo, existe casi la misma proporción de hombres y mujeres (solo hay 500 mil mujeres más), siendo el 49.5% de la población de sexo masculino y 50.5% de sexo femenino, sin embargo visto por comunidad, hay varias donde la proporción de hombres es mayor a la de mujeres (en Castilla el 50.57% de la población son varones).

La proporción por rango de edad y sexo indica que más del 80% de la población es mayor de edad (más de 20 años) de los que el 22% tiene arriba de 60 años, lo que deja alrededor 68% de la población como en edad de trabajar y económicamente activa. En contraste solo el 14.4% de la población es menor de 15 años.

Los datos anteriores reflejan una población básicamente adulta y envejeciendo, lo que da pocos niños por pareja y más parejas de doble ingreso sin hijos, lo que da por resultado un mayor poder de compra en estas parejas, para artículos de uso personal y otros bienes de consumo.

Población de España
Estimado 2008

Comunidad	Total	Hombres	Mujeres
Andalucía	8,202,220	4,071,500	4,130,720
Cataluña	7,364,078	3,661,028	3,703,050
Madrid (Comunidad de)	6,271,638	3,040,658	3,230,980
Comunitat Valenciana	5,029,601	2,508,433	2,521,168
Galicia	2,784,169	1,344,268	1,439,901
Castilla y León	2,557,330	1,269,338	1,287,992
País Vasco	2,157,112	1,055,150	1,101,962
Canarias	2,075,968	1,040,137	1,035,831
Castilla - La Mancha	2,043,100	1,033,131	1,009,969
Murcia (Región de)	1,426,109	722,999	703,110
Aragón	1,326,918	664,403	662,515
Extremadura	1,097,744	546,192	551,552
Asturias (Principado de)	1,080,138	518,291	561,847
Baleares (Illes)	1,072,844	540,395	532,449
Navarra (Comunidad Foral de)	620,377	310,282	310,095
Cantabria	582,138	285,469	296,669
Rioja (La)	317,501	160,342	157,159
Ciudad autónoma de Ceuta	77,389	39,385	38,004
Ciudad autónoma de Melilla	71,448	36,336	35,112
Total	46,157,822	22,847,737	23,310,085

Fuente: INE

Población de España por sexo y rango de edad
Estimación 2008

Rango de edad	Hombres	Mujeres	Total	% del total
0-4	1,205,808	1,133,838	2,339,646	5.07
0-5	1,121,725	1,059,149	2,180,874	4.72
0-9	1,096,328	1,039,041	2,135,369	4.63
15-19	1,211,178	1,143,326	2,354,504	5.10
20-24	1,451,460	1,387,678	2,839,138	6.15
25-29	1,915,080	1,799,545	3,714,625	8.05
30-34	2,149,227	1,987,233	4,136,460	8.96
35-39	2,023,226	1,891,344	3,914,570	8.48
40-44	1,899,435	1,829,393	3,728,828	8.08
45-49	1,687,614	1,665,836	3,353,450	7.27
50-54	1,428,323	1,442,050	2,870,373	6.22
55-59	1,272,124	1,312,332	2,584,456	5.60
60-64	1,147,908	1,224,696	2,372,604	5.14
65-69	876,799	972,081	1,848,880	4.01
70-74	887,791	1,069,151	1,956,942	4.24
75-79	727,351	975,967	1,703,318	3.69
80-84	457,022	728,723	1,185,745	2.57
85 y más	289,338	648,702	938,040	2.03
Total	22,847,737	23,310,085	46,157,822	100.00

Fuente: INE

De los 22.8 millones de personas con sexo masculino que habitan en España, 13.8 millones se ubicaron entre los 20 y 59 años de edad, siendo este 58.8% de la población masculina en donde pudiera darse el uso de calzado de seguridad, según el sector en que se labore.

La población de España presenta un fenómeno muy curioso, ya que aunque algunas comunidades autónomas tengan un gran número de habitantes, como Andalucía o Cataluña, la concentración de personas es relativamente baja en comparación a otros países europeos (solo 91 personas por km²).

Las 3 principales zonas urbanas de España (Madrid, Barcelona y Valencia) concentran más del 30% de la población total y al 31% de los hombres en España; esto, visto en términos de distribución física y promoción de productos, resulta conveniente ya que se pueden optimizar recursos al trabajar en un área geográfica menos extendida pero con mayor concentración de población.

Por otra parte, solo 14 de las 52 zonas urbanas españolas (llamadas provincias) tienen más de 1 millón de habitantes y 21 estas no tienen más de 500 mil.

Población en las 15 principales áreas urbanas de España por sexo
Estimado 2008

Provincia	Varones	Mujeres	total
Madrid	3,040,658	3,230,980	6,271,638
Barcelona	2,668,359	2,748,088	5,416,447
Valencia/València	1,261,081	1,282,128	2,543,209
Alicante/Alacant	947,523	943,954	1,891,477
Sevilla	921,256	954,206	1,875,462
Málaga	773,012	790,249	1,563,261
Murcia	722,999	703,110	1,426,109
Cádiz	608,616	611,851	1,220,467
Vizcaya	556,095	590,326	1,146,421
Coruña (A)	548,037	591,084	1,139,121
Asturias	518,291	561,847	1,080,138
Balears (Illes)	540,395	532,449	1,072,844
Palmas (Las)	540,105	529,927	1,070,032
Santa Cruz de Tenerife	500,032	505,904	1,005,936
Zaragoza	473,687	481,636	955,323
Las demás	8,227,591	8,252,346	16,479,937
Total	22,847,737	23,310,085	46,157,822

Fuente: INE

Madrid es la mayor ciudad de España con más de 6.2 millones de habitantes en su área metropolitana y poco más de 3 millones en la ciudad, lo que significa que concentra al 14% de la población total de España.

4.3.- Variables económicas

De acuerdo al Instituto Nacional de Estadísticas de España, el 59% de los hombres tuvo un ingreso superior a los €19 mil, mientras que para las mujeres el porcentaje fue de 49%. Esto implica que en España como en casi todos los países latinos, todavía la tendencia es que los hombres ganen significativamente más que las mujeres.

No es de extrañarse que en Madrid haya un mayor porcentaje de hogares con ingresos de €35 mil o más, sin embargo es en Navarra donde porcentualmente hay más hogares con ese nivel de ingreso.

Ingreso por hogar / comunidad autónoma
2007 en porcentaje del total

Comunidad Autónoma	Total	Hasta 9000 euros	De 9000 a 14000 euros	De 14000 a 19000 euros	De 19000 a 25000 euros	De 25000 a 35000 euros	Más de 35000 euros
Andalucía	2,716.30	18.1	18.8	17.1	15.7	15.6	14.4
Aragón	483.9	15.8	10.1	16.3	14.1	21	22.2
Asturias (Principado de)	410.6	13.1	13.5	15.4	16.8	23.2	18
Baleares (Illes)	387.5	11.7	12	16.5	15.6	19	25.1
Canarias	694.5	18.2	18.9	16.6	15.4	17.1	13.8
Cantabria	201.9	9.8	12.9	16.2	16.8	22.5	21.8
Castilla y León	953.6	20.8	15	14.2	15.3	17.7	17
Castilla - La Mancha	670	22.1	14.1	15	18.6	16.8	13.4
Cataluña	2,638.60	10	14.1	13.5	15.4	21.8	25.1
Comunitat Valenciana	1,787.40	12.8	17.9	14.5	18.1	18.2	18.6
Extremadura	377.3	23.5	24.8	17.4	11.7	11.8	10.8
Galicia	967	17.5	16.7	12.4	19.4	17	17
Madrid (Comunidad de)	2,172.90	9.1	14	12.2	15.2	18.6	30.9
Murcia (Región de)	464.1	17.3	16.4	16.9	13.2	18.7	17.5
Navarra (C. Foral de)	221.8	7	8.1	15.4	12.3	23.9	33.4
País Vasco	809.2	11.8	10.4	11.3	16.9	23.2	25.8
Rioja (La)	116.2	13.6	18.1	13.4	17.2	19.5	17.6
Ceuta y Melilla	43.6	16.3	15.2	13.6	12.1	19	21.4
Total	16,116.20	14.4	15.6	14.6	16	18.7	20.7

Fuente: INE

Por rango de edad, las personas entre 30 y 64 años concentran su nivel de ingresos hacia el lado derecho de la escala, siendo que más del 53% de los hombres de 45 a 64 años ganan más de 35 mil euros, mientras que en ese mismo rango de edad, solo el 45% de las mujeres tiene tal ingreso.

Sin embargo, tratándose de gente joven (menores de 30 años) las mujeres ganan en promedio más que los hombres. Después de los 65 años, el ingreso promedio baja debido a que hay muchas personas que se han retirado y viven de su pensión.

Nivel de ingreso por edad y sexo

2007 En porcentaje del total

Variable	Hasta 9000 euros	De 9000 a 14000 euros	De 14000 a 19000 euros	De 19000 a 25000 euros	De 25000 a 35000 euros	Más de 35000 euros
Varones						
De 16 a 29 años	12.8	22.1	15.3	19.9	21.5	8.4
De 30 a 44 años	6.9	12.2	17.9	17.9	22.0	23.0
De 45 a 64 años	7.7	9.8	12.9	15.8	21.3	32.4
65 años ó más	19.1	24.6	17.7	15.0	12.5	11.0
Mujeres						
De 16 a 29 años	13.4	14.8	10.0	20.0	25.6	16.2
De 30 a 44 años	8.7	15.7	13.3	18.2	21.8	22.3
De 45 a 64 años	11.9	13.2	11.6	17.8	22.2	23.3
65 años ó más	44.0	22.7	12.9	8.6	6.7	4.9

Fuente: INE

En promedio, una familia española requiere al año de €475.55 para comprar zapatos (unos 8,800 pesos aproximadamente). Es obvio que en zonas como Madrid o Barcelona este promedio se eleva, y mucho.

Gasto anual familiar en calzado

2007, Gasto total en miles de euros, gasto en euros

Tipo de calzado	Gasto total	Distribución porcentual	Gasto medio por hogar	Gasto medio por persona	Gasto medio por unidad de consumo
Calzado de hombre	2,752,127.91	0.53	169.05	61.67	94.14
Calzado de mujer	3,594,827.67	0.69	220.81	80.55	122.97
Calzado de niños (de 2 a 13 años) y bebés (menos de 2 años)	1,395,054.04	0.27	85.69	31.26	47.72
Total	7,742,009.62		475.55	173.48	264.83

Fuente: INE

El gasto en calzado más alto es en zapato de dama, seguido del de caballero; siendo la diferencia con el infantil muy marcada (posiblemente debido al bajo número de niños por familia y la baja tasa de natalidad del país).

2.4.- Variables de uso y ocupación

De acuerdo a datos del 2006, en España la fuerza laboral se compone de alrededor del 30.5% de la población, de la que alrededor un 64.8% tenía empleo. Por sexo, el 71.6% de los hombres tenía trabajo mientras que solo el 58% de las mujeres trabajaba.

Para el calzado de seguridad, los campos principales de consumo están en las industrias de agricultura, manufactura, construcción, salud y servicios públicos (policía y militar).

Empleados por sector industrial. 2002 – 2006

En miles de personas

Tipo de empleo	2002	2004	2006	2006 %	
				hombres	mujeres
Población de España	41,314	42,692	44,121	49	51
Personas con empleo	16,985	17,817	19,748	59	41
Agricultura	955	965	948	72	28
Industria	5,231	5,376	5,826	84	16
Manufactura	2,664	2,674	2,520	80	20
Construcción	2,208	2,445	2,600	94	6
Servicios	6,558	7,040	7,880	54	46
Venta de mayoreo o menudeo	2,929	3,100	3,400	55	45
Hoteles y restaurantes	1,080	1,100	1,200	49	51
Otros servicios	4,241	4,436	5,094	37	63
Salud	1,550	1,700	1,900	24	76
Públicos	1,200	1,300	1,400	54	46

Fuente: CBI

2.5.- Tendencias en el mercado meta

En el ramo industrial, algunas tendencias que se pueden citar son las siguientes:

- El número de mujeres empleadas en las industrias donde se utiliza más el equipo de seguridad personal se está incrementando, así como los contratos de medio tiempo.
- El número de empleados en servicios hospitalarios tenderá a crecer debido en especial al envejecimiento de la población, y esto trae en consecuencia un crecimiento en las industrias de la construcción y del comercio al mayoreo
- El gobierno español, tratando de acatar los reglamentos europeos, se ha vuelto mucho más estricto en la observación de los reglamentos de seguridad en las empresas.
- De igual forma, los empleados se muestran menos reacios o negativos ante el uso del EPP.

De igual forma, la moda y el diseño son elementos que cada vez más se integran al zapato de seguridad, incluyendo el uso de colores no tradicionales y tecnología de materiales.

Finalmente, ante la decreciente competitividad de los fabricantes españoles, la subcontratación se muestra como una opción viable para entrar al mercado de España, independientemente de si se desea ingresar con producto y marca propios.

5.- FERIAS Y EVENTOS DE INTERÉS

Algunos eventos que pueden resultar de interés son los siguientes:

Modacalzado + Iberpiel

Calzado en general

<http://www.semanapiel.ifema.es>

LABORALIA (Valencia)

<http://laboralia.feriavalencia.com>

SICUR (Madrid)

http://www.sicur.ifema.es/ferias/sicur/default_i.html

6.- CONTACTOS ÚTILES

6.1.- Cámaras y Asociaciones

Asociación Española de Normalización y Certificación

<http://www.aenor.es>

Federación de Industrias del Calzado Españolas

www.fice.es

Asociación de Representantes de Calzado

<http://www.excalpa.com>

CEC - Confédération Européenne de l'Industrie de la Chaussure

Rue François Bossaertstraat 53B-1030

BRUSSELS-BRUXELLES, BELGIUM

Tel. 32 2 736 58 10

Fax. 32 2 736 12 76

C.E.D.D.E.C. - European Confederation of the Shoe Retailers Associations

Wiedner Hauptstrasse 63, A-1045, Wien

Tel. 0043-1-50105-3320

Fax. 0043-1-50206-294

ETUF/TCL : European Trade Union Federation: Textiles, clothing and leather

Rue J. Stevens 8B-1000 Brussels, BELGIUM

Phone: +32 2 511 54 77



Fax: +32 2 511 81 54

E-mail: fse.ths@skynet.be

ETUC - European Trade Union Confederation

5, Boulevard Roi Albert IIB-1210 BRUSSELS, BELGIUM

Phone: +32 2 224 04 11

Fax: + 32 2 224 04 54 Or + 32 2 224 04 55

E-mail: ETUC@ETUC.ORG

ISO (International Standard Organisation)

E-mail: central@iso.org

<http://www.iso.org>

CEN (Comité Européen de Normalisation)

E-mail: infodesk@cenorm.be

<http://www.cenorm.be>

6.2.- Gobierno

Eurostat

(estadísticas de España y la Unión Europea)

<http://epp.eurostat.ec.europa.eu>

Instituto Nacional de Estadística (INE)

www.ine.es

Ministerio de Economía y Hacienda de España

<http://www.meh.es/es-ES/Paginas/Home.aspx>

7.- ANÁLISIS CONCLUYENTE

De ser un país fabricante y autosuficiente, España ha pasado a ser un importador neto de calzado, con una industria de manufactura de calzado que se ha logrado sostenerse gracias al prestigio producto/país desarrollado y a la construcción de marcas, todo enfocado a la exportación.

Sin embargo, aún con nichos de mercado relativamente seguros, la competencia por precio es cada vez más cercana debido a la ampliación de los canales de distribución, a la llegada de nuevos competidores, y al traslado de líneas de producción a países más baratos.

Esto es, en esencia, bueno para industrias ubicadas fuera de la Unión Europea, ya que las oportunidades de entrar a un mercado tradicionalmente cerrado al producto proveniente de naciones que los españoles no reconocen por su calidad están a la vista, ya sea subcontratando producción o invirtiendo para abrir un canal propio con marca. Solo se debe tener mucho cuidado en que lo que se ofrezca cumpla con las expectativas del cliente en diseño, comodidad y precio.

El gasto español en equipo de protección personal o EPP creció en España alrededor de 3.6% entre el 2002 y 2006, disminuyendo el ritmo los dos años siguientes pero aún con crecimiento, lo que hace de España el quinto mercado en tamaño de la UE para el EPP, lo cual incluye al calzado de seguridad.

Esto ha sido alentado por factores como el incremento en las importaciones de países con costos menores, el uso del outsourcing de parte de las fábricas españolas y el incremento en España del uso de los estándares comunitarios de seguridad industrial (su uso es relativamente reciente).

El sector español del equipo de seguridad personal se está desarrollando principalmente a base de proveedores internacionales, del producto importado que llega al mercado tanto de países europeos como de otros continentes. Las fábricas locales y los detallistas especializados tienen un papel cada vez más reducido.

El mercado del calzado industrial en España se ha vuelto en gran medida orientado al precio, siendo que las fábricas locales se han especializado o cambiado al sistema de subcontratación para poder sobrevivir, y sin embargo existe un nicho para el zapato de alta calidad que compite por diferenciación, siendo importantes las certificaciones y el uso de materiales nuevos, con alta tecnología, además de la marca.

Desde el punto de vista logístico, llevar e importar zapato mexicano a España es más sencillo al envío a cualquier otro de los países de la Unión Europea; además, distribuir el calzado por el territorio español es relativamente cómodo debido a que las distancias son cortas, la infraestructura de comunicaciones es muy buena y el público meta está concentrado principalmente en las grandes ciudades y en cuatro comunidades autónomas.

Las fábricas mexicanas debieran aprovechar la coyuntura presente, en donde la UE está “castigando” las importaciones de calzado chino y vietnamita en aras de preservar su industria del calzado, pero al mismo tiempo facilita la inversión de empresas europeas en industrias extranjeras no asiáticas, lo que está llevando a los españoles al desarrollo de líneas en Sudamérica, India, el Cercano Oriente y África del Norte.

La otra cara de esta coyuntura, es el fortalecimiento del euro respecto al peso mexicano, dando a los productos hechos en nuestro país mayor competitividad.



El canal de distribución en España para el equipo de seguridad personal (incluyendo el calzado de seguridad) es relativamente sencillo debido a la naturaleza de los productos, sin embargo la demanda se ha complicado porque la moda, el diseño y el uso de materiales con tecnología se están convirtiendo en elementos de importancia para el comprador de producto diferenciado.

Es posible vender calzado mexicano en España, pero se debe ser consciente de que esto puede requerir de una estrategia creativa de entrada, debido al poco margen de mercado que las marcas manejan, al alto estándar de calidad que esperan los importadores del proveedor (calidad tanto en producto, como en servicio) y al poco reconocimiento del público de calzado que no sea europeo.

CERTIFICADO DE CIRCULACIÓN DE MERCANCÍAS

1. Exportador (nombre, apellidos, dirección completa y país)	EUR. 1 No A	000.000
Véanse las notas del reverso antes de llenar el impreso		
3. Destinatario (nombre, apellidos, dirección completa y país) (mención facultativa)	2. Certificado utilizado en los intercambios preferenciales entre y (indíquense los países, grupos de países o territorios a que se refiera)	
	4. País, grupo de países o territorio de donde se consideran originarios los productos	5. País, grupo de países o territorio de destino
6. Información relativa al transporte (mención facultativa)	7. Observaciones	
8. Número de orden; marcas, numeración; número y naturaleza de los bultos (1); Designación de las mercancías (2)	9. Masa bruta (kg) u otra medida (litros, m3, etc.)	10. Facturas (mención facultativa)
11. VISADO DE LA ADUANA O DE LA AUTORIDAD GUBERNAMENTAL COMPETENTE Declaración certificada conforme Documento de exportación (3): Modelo No..... Aduana o Autoridad gubernamental competente:.... País o territorio de expedición:..... En....., a..... (Firma)	Sello	12. DECLARACIÓN DEL EXPORTADOR El que suscribe declara que las mercancías arriba designadas cumplen las condiciones exigidas para la expedición del presente certificado. En....., a..... (Firma)

(1) En caso de que las mercancías no estén embaladas, indíquese el número de artículos o escríbase "a granel", según sea el caso.

(2) Incluye la clasificación arancelaria de la mercancía al nivel de partida (4 dígitos).

(3) Rellénesse únicamente si la normativa del país o territorio de exportación lo exige.

13. SOLICITUD DE CONTROL, con destino a:	14. RESULTADO DEL CONTROL
Se solicita la verificación de la autenticidad y de la regularidad del presente certificado. En, a <div style="text-align: right;">Sello</div> <div style="text-align: center;">(Firma)</div>	El control efectuado ha demostrado que este certificado(*) <ul style="list-style-type: none"> <input type="checkbox"/> Ha sido efectivamente expedido por la aduana o la autoridad gubernamental competente indicada y que la información que contiene es exacta. <input type="checkbox"/> No cumple las condiciones de autenticidad y exactitud requeridas (véanse notas adjuntas). En....., a..... <div style="text-align: right;">Sello</div> <div style="text-align: center;">(Firma)</div> (*) Márquese con una X el cuadro que corresponda.

Notas

(1) El certificado no deberá llevar raspaduras ni correcciones superpuestas. Cualquier modificación deberá hacerse tachando los datos erróneos y añadiendo, en su caso, los correctos. Tales rectificaciones deberán ser aprobadas por la persona que haya extendido el certificado y ser visadas por las autoridades aduaneras o la autoridad gubernamental competente del país o territorio de expedición.

(2) No deberán quedar renglones vacíos entre los distintos artículos indicados en el certificado y cada artículo irá precedido de un número de orden. Se trazará una línea horizontal inmediatamente después del último artículo. Los espacios no utilizados deberán rayarse de forma que resulte imposible cualquier añadido posterior.

(3) Las mercancías deberán designarse de acuerdo con los usos comerciales y con el detalle suficiente para que puedan ser identificadas.

SOLICITUD DE CERTIFICADO DE CIRCULACIÓN DE MERCANCÍAS

1. Exportador (nombre, apellidos, dirección completa y país)	EUR. 1 No A	000.000
Véanse las notas del reverso antes de llenar el impreso		
3. Destinatario (nombre, apellidos, dirección completa y país) (mención facultativa)	2. Solicitud de certificado que debe utilizarse en los intercambios preferenciales entre <p style="text-align: center;">y</p> (indíquense los países, grupos de países o territorios a que se refiera)	
	4. País, grupo de países o territorio de donde se consideran originarios los productos	5. País, grupo de países o territorio de destino
6. Información relativa al transporte (mención facultativa)	7. Observaciones	
8. Número de orden; marcas, numeración; número y naturaleza de los bultos (1); Designación de las mercancías (2)	9. Masa bruta (kg) u otra medida (litros, m3, etc.)	10. Facturas (mención facultativa)

(1) En caso de que las mercancías no estén embaladas, indíquese el número de artículos o escríbase "a granel", según sea el caso.

(2) Incluye la clasificación arancelaria de la mercancía al nivel de partida (4 dígitos).

DECLARACIÓN DEL EXPORTADOR

El que suscribe, exportador de las mercancías designadas en el anverso,

DECLARA que estas mercancías cumplen los requisitos exigidos para la obtención del certificado anexo;

PRECISA las circunstancias que han permitido que estas mercancías cumplan tales requisitos:

.....
.....
.....
.....

PRESENTA los documentos justificativos siguientes (1)

.....
.....
.....
.....

SE COMPROMETE a presentar, a petición de las autoridades competentes, todo justificante suplementario que éstas consideren necesario con el fin de expedir el certificado anexo, y se compromete a aceptar, si fuera necesario, cualquier control por parte de tales autoridades, de su contabilidad y de las circunstancias de la fabricación de las anteriores mercancías.

SOLICITA la expedición del certificado anexo para estas mercancías.

En....., a.....

.....

(Firma)

1 Por ejemplo: documentos de importación, certificados de circulación, facturas, declaraciones del fabricante, etc., que se refieran a los productos empleados en la fabricación o a las mercancías reexportadas sin perfeccionar.

Apéndice IV - Declaración en Factura

La declaración en factura, cuyo texto se indica a continuación, deberá redactarse con arreglo a las notas al pie de página sin que éstas deban reproducirse.

Versión en español

El exportador de los productos incluidos en el presente documento (autorización aduanera o de la autoridad gubernamental competente n° ... (1)) declara que, salvo indicación en sentido contrario, estos productos gozan de un origen preferencial ... (2)

Versión danesa

Eksportøren af varer, der er omfattet af nærværende dokument, (toldmyndighedernes eller den kompetente offentlige myndigheds tilladelse nr. ... (1)) erklærer, at varerne, medmindre andet tydeligt er angivet, har præferenceoprindelse i ... (2)

Versión alemana

Der Ausführer (Ermächtigter Ausführer; Bewilligung der Zollbehörde oder der zuständigen Regierungsbehörde Nr. ... (1)), der Waren, auf die sich dieses Handelspapier bezieht, erklärt, daß diese Waren, soweit nichts anders angegeben, präferenzbegünstigte Ursprungswaren ... (2) sind

Versión francesa

L'exportateur des produits couverts par le présent document (autorisation douanière ou de l'autorité gouvernementale compétente n° ... (1)) déclare que, sauf indication claire du contraire, ces produits ont l'origine préférentielle ... (2)

Versión inglesa

The exporter of the products covered by this document (customs or competent governmental authorisation No... (1)) declares that, except where otherwise clearly indicated, these products are of ... preferential origin (2)

Versión italiana

L'esportatore delle merci contemplate nel presente documento (autorizzazione doganale o dell'autorità governativa competente n. ... (1)) dichiara che, salvo indicazione contraria, le merci sono di origine preferenziale... (2)

Versión neerlandesa

De exporteur van de goederen waarop dit document van toepassing is (douanevergunning of vergunning van de competente overheidsinstantie nr. ... (1)), verklaart dat, behoudens uitdrukkelijke andersluidende vermelding, deze goederen van preferentiële ... oorsprong zijn (2)

Versión portuguesa

O abaixo assinado, exportador dos produtos cobertos pelo presente documento (autorização aduaneira ou da autoridade governamental competente n° ... (1)) declara que, salvo expressamente indicado em contrário, estes produtos são de origem preferencial ... (2)

Versión finesa

Tässä asiakirjassa mainittujen tuotteiden viejä (tullin tai toimivaltaisen julkisen viranomaisen lupa nro... (1)) ilmoittaa, että nämä tuotteet ovat, ellei toisin ole selvästi merkitty, etuuskohteluun oikeutettuja ... alkuperätuotteita (2)

Versión sueca

Exportören av de varor som omfattas av detta dokument (tullmyndighetens tillstånd eller behörig statlig myndighet nr. ... (1)) försäkrar att dessa varor, om inte annat tydligt markerats, har förmånsberättigande ... ursprung (2)

.....(3)
(lugar y fecha)

..... (4)
(Firma del exportador. Además deberá indicarse de forma legible el nombre y apellidos de la persona que firma la declaración)

(1) Cuando la declaración en factura sea hecha por un exportador autorizado en el sentido del artículo 21 del anexo III, en este espacio deberá consignarse el número de autorización del exportador. Cuando la declaración en factura no sea hecha por un exportador autorizado deberán omitirse las palabras entre paréntesis o deberá dejarse el espacio en blanco.

(2) Indíquese el origen de los productos. Cuando la declaración en factura se refiera total o parcialmente a productos originarios de Ceuta y Melilla con arreglo al artículo 37 del anexo III, el exportador deberá indicarlos claramente en el documento en el que se efectúe la declaración mediante las siglas "CM".

(3) Esta información podrá omitirse si el propio documento contiene esa información.

(4) Véase el artículo 20(5) del anexo III. En los casos en que no se requiera la firma del exportador, la exención de firma también implica la exención del nombre y los apellidos del firmante.

ACUERDO por el que se da a conocer la Decisión No. 4/2004 del Consejo Conjunto CE-México por la que se modifica la Decisión 2/2001 del Consejo Conjunto CE-México y la Decisión No. 3/2004 del Consejo Conjunto CE-México por la que se modifica la Decisión 2/2000 del Consejo Conjunto CE-México.

Al margen un sello con el Escudo Nacional, que dice: Estados Unidos Mexicanos.- Secretaría de Economía.

FERNANDO DE JESUS CANALES CLARIOND, Secretario de Economía, con fundamento en los artículos 34 fracción XXX de la Ley Orgánica de la Administración Pública Federal; 5 fracción X de la Ley de Comercio Exterior; y 5 fracción XVI del Reglamento Interior de la Secretaría de Economía, y

CONSIDERANDO

Que el Acuerdo de Asociación Económica, Concertación Política y Cooperación entre los Estados Unidos Mexicanos, por una parte, y la Comunidad Europea y sus Estados Miembros, por otra; la Decisión No. 2/2000 del Consejo Conjunto CE-México; y la Decisión No. 2/2001 del Consejo Conjunto CE-México se publicaron en el **Diario Oficial de la Federación** el 26 de junio de 2000;

Que la Decisión No. 2/2000 del Consejo Conjunto CE-México entró en vigor el 1 de julio de 2000;

Que el Acuerdo de Asociación Económica, Concertación Política y Cooperación entre los Estados Unidos Mexicanos, por una parte, y la Comunidad Europea y sus Estados Miembros, por otra; y la Decisión No. 2/2001 del Consejo Conjunto CE-México entraron en vigor el 1 de octubre de 2001;

Que los Estados miembros de la Unión Europea y la República Checa, la República de Estonia, la República de Chipre, la República de Letonia, la República de Lituania, la República de Hungría, la República de Malta, la República de Polonia, la República de Eslovenia, y la República Eslovaca firmaron el dieciséis de abril de dos mil tres en la ciudad de Atenas un tratado relativo a la adhesión de estos últimos diez Estados a la Unión Europea;

Que en virtud de que los referidos Estados se incorporarán a la Unión Europea el 1 de mayo del presente año resulta necesario efectuar adecuaciones a los instrumentos jurídicos referidos en el primer considerando del presente Acuerdo con objeto de reflejar dicha adhesión;

Que por lo anterior, el dos de abril del presente año se firmó el Protocolo Adicional del Acuerdo de Asociación Económica, Concertación Política y Cooperación entre los Estados Unidos Mexicanos, por una parte, y la Comunidad Europea y sus Estados Miembros el cual fue aprobado por la Cámara de Senadores del Honorable Congreso de la Unión, y

Que el 15 de abril del presente año se firmaron las Decisiones 3/2004 y 4/2004 del Consejo Conjunto CE-México por las que se modifican las Decisiones 2/2000 y 2/2001 del Consejo Conjunto CE-México, respectivamente, he tenido a bien expedir el siguiente:

ACUERDO POR EL QUE SE DA A CONOCER LA DECISION No. 4/2004 DEL CONSEJO CONJUNTO CE-MEXICO POR LA QUE SE MODIFICA LA DECISION 2/2001 DEL CONSEJO CONJUNTO CE-MEXICO Y LA DECISION No. 3/2004 DEL CONSEJO CONJUNTO CE-MEXICO POR LA QUE SE MODIFICA LA DECISION No. 2/2000 DEL CONSEJO CONJUNTO CE-MEXICO

ARTICULO PRIMERO.- Se da a conocer el texto de la Decisión No. 4/2004 del Consejo Conjunto CE-México por la que se modifica la Decisión 2/2001 del Consejo Conjunto CE - México:

**DECISION No. 4/2004 DEL CONSEJO CONJUNTO UE-MEXICO
POR LA QUE SE MODIFICA LA DECISION No. 2/2001 DEL
CONSEJO CONJUNTO DE 27 DE FEBRERO DE 2001**

EL CONSEJO CONJUNTO

Visto el Acuerdo de Asociación Económica, Concertación Política y Cooperación entre la Comunidad Europea y sus Estados miembros, por una parte, y los Estados Unidos Mexicanos, por otra, firmado en Bruselas el 8 de diciembre de 1997¹, y en particular el artículo 6 conjuntamente con el artículo 47 del mismo,

Considerando que:

¹ OJ L 276, 28.10.2000, p. 45.

Los certificados de circulación EUR.1 expedidos con posterioridad a la exportación deberán ser acompañados de una de las siguientes frases:

ES	"EXPEDIDO A POSTERIORI"
CS	"VYSTAVENO DODATECNE"
DA	"UDSTEDT EFTERFØLGENDE"
DE	"NACHTRÄGLICH AUSGESTELLT"
ET	"VÄLJA ANTUD TAGASIULATUVALT"
EL	"????T?? ?? ?O? ?S???O?"
EN	"ISSUED RETROSPECTIVELY"
FR	"DÉLIVRÉ A POSTERIORI"
IT	"RILASCIATO A POSTERIORI"
LV	"IZSNIEGTS RETROSPEKTIVI"
LT	"RETROSPEKTYVUSIS IŠDAVIMAS"
HU	"KIADVA VISSZAMENOLEGES HATÁLLYAL"
MT	"MAHRUG RETROSPETTIVAMENT"
NL	"AFGEGEVEN A POSTERIORI"
PL	"WYSTAWIONE RETROSPEKTYWNIE"
PT	"EMITIDO A POSTERIORI"
SI	"IZDANO NAKNADNO"
SK	"VYDANÉ DODATOCNE"
FI	"ANNETTU JÄKIKÄTEEN"
SV	"UTFÄRDAT I EFTERHAND"

2. El artículo 18(2) del anexo III de la Decisión 2/2000 del Consejo Conjunto se modifica como se indica a continuación:

En el duplicado extendido de esta forma, deberá figurar una de las palabras siguientes:

ES	"DUPLICADO"
CS	"DUPLIKÁT"
DA	"DUPLIKAT"
DE	"DUPLIKAT"
ET	"DUPLIKAAT"
EL	"????? ? F ?"
EN	"DUPLICATE"
FR	"DUPLICATA"
IT	"DUPLICATO"
LV	"DUBLIKATS"
LT	"DUBLIKATAS"
HU	"MÁSODLAT"
MT	"DUPLIKAT"
NL	"DUPLICAAT"

PL	"DUPLIKAT"
PT	"SEGUNDA VIA"
SI	"DVOJNIK"
SK	"DUPLIKÁT"
FI	"KAKSOISKAPPALE"
SV	"DUPLIKAT"

3. En el apéndice IV del anexo III de la Decisión 2/2000 del Consejo Conjunto se añadirá lo siguiente:

Versión checa

Vývozce výrobku uvedených v tomto dokumentu (číslo povolení příslušného vládního orgánu ...⁽¹⁾) prohlašuje, že kromě zřetelne označených, mají tyto výrobky preferenční původ v ...⁽²⁾.

Versión estonia

Käesoleva dokumendiga hõlmatud toodete eksportija (tolliameti või pädeva valitsusasutuse luba nr. ...⁽¹⁾) deklareerib, et need tooted on ...⁽²⁾ sooduspäritoluga, välja arvatud juhul kui on selgelt näidatud teisiti.

Versión letona

Eksportetajs produktiem, kuri ietverti šaja dokumenta (muitas vai kompetentu valsts iestāžu pilnvara Nr. ...⁽¹⁾), deklare, ka, izņemot tur, kur ir citādi skaidri noteikts, šiem produktiem ir priekšrocību izcelsme no ...⁽²⁾.

Versión lituana

Šiame dokumente išvardintu prekiu eksportuotojas (muitines arba kompetentingos vyriausybės institucijos liudijimo Nr. ...⁽¹⁾) deklaruoja, kad, jeigu kitaip nenurodyta, tai yra ...⁽²⁾ preferencines kilmės prekes.

Versión húngara

A jelen okmányban szereplo áruk exportore (vámfelhatalmazási szám: ...⁽¹⁾ vagy az illetékes kormányzati szerv által kiadott engedély száma: ...) kijelentem, hogy eltéro jelzs hiányában az áruk kedvezményes ... származásúak⁽²⁾.

Versión maltesa

L-esportatur tal-prodotti koperti b'dan id-dokument (awtorizzazzjoni kompetenti tal-gvern jew tadwana nru. ...⁽¹⁾) jiddikjara li, hliet fejn indikat b'mod car li mhux hekk, dawn il-prodotti huma ta' origini preferenzjali ...⁽²⁾.

Versión polaca

Eksporter produktów objetych tym dokumentem (upowaznienie wladz celnych lub upowaznienie wlasciwych wladz nr ...⁽¹⁾) deklaruje, ze z wyjatkiem gdzie jest to wyraźnie okreslone, produkty te maja ...⁽²⁾ preferencyjne pochodzenie.

Versión eslovena

Izvoznik proizvodov, zajetih s tem dokumentom, (pooblastilo carinskih ali pristojnih državnih organov št. ...⁽¹⁾) izjavlja, da, razen ce ni drugace jasno navedeno, imajo ti proizvodi ... preferencialno poreklo⁽²⁾.

Versión eslovaca

Vývozca výrobkov uvedených v tomto dokumente (číslo povolenia colnej správy alebo príslušného vládneho povolenia ...⁽¹⁾) vyhlasuje, že okrem zreteľne označených, majú tieto výrobky preferenčný pôvod v ...⁽²⁾.

ANEXO IV

ENTIDADES DEL GOBIERNO CENTRAL

1. En la Sección 1 de la Parte B del anexo VI de la Decisión 2/2000 del Consejo Conjunto se añadirán las siguientes entidades del gobierno central:

Q - REPUBLICA CHECA

1. Ministerstvo dopravy (Ministry of Transport)
2. Ministerstvo informatiky (Ministry of Informatics)
3. Ministerstvo financí (Ministry of Finance)
4. Ministerstvo kultury (Ministry of Culture)
5. Ministerstvo obrany (Ministry of Defence)
6. Ministerstvo pro místní rozvoj (Ministry for Regional Development)
7. Ministerstvo práce a sociálních věcí (Ministry of Labour and Social Affairs)
8. Ministerstvo průmyslu a obchodu (Ministry of Industry and Trade)
9. Ministerstvo spravedlnosti (Ministry of Justice)
10. Ministerstvo školství, mládeže a tělovýchovy (Ministry of Education, Youth and Sports)
11. Ministerstvo vnitra (Ministry of the Interior)
12. Ministerstvo zahraničních věcí (Ministry of Foreign Affairs)
13. Ministerstvo zdravotnictví (Ministry of Health)
14. Ministerstvo zemědělství (Ministry of Agriculture)
15. Ministerstvo životního prostředí (Ministry of the Environment)

R - ESTONIA

1. Haridus- ja Teadusministeerium (Ministry of Education and Research)
2. Justiitsministeerium (Ministry of Justice)
3. Kaitseministeerium (Ministry of Defence)
4. Keskkonnaministeerium (Ministry of Environment)
5. Kultuuriministeerium (Ministry of Culture)
6. Majandus- ja Kommunikatsiooniministeerium (Ministry for Economy and Communication)
7. Põllumajandusministeerium (Ministry of Agriculture)
8. Rahandusministeerium (Ministry of Finance)
9. Siseministeerium (Ministry of Internal Affairs)
10. Sotsiaalministeerium (Ministry of Social Affairs)
11. Välisministeerium (Ministry of Foreign Affairs)

S - CHIPRE

1. ?p????e?? ?μ??a? (Ministry of Defence)
2. ?p????e?? Γε?????, F?s??? ? ?????? ?a? ?e??β????t?? (Ministry of Agriculture, Natural Resources and Environment)
3. ?p????e?? ???a??s???? ?a? ??μ?s? ????e?? (Ministry of Justice and Public Order)

órgano informativo el 11 de mayo de 1995, el 13 de noviembre de 1998, el 30 de octubre de 2000, el 31 de diciembre de 2000, el 12 de mayo de 2003, el 13 de octubre de 2003 y sus posteriores modificaciones.

N. "Programa de devolución de aranceles", el régimen de importación definitiva de mercancías, para su posterior exportación.

O. "Programa de diferimiento de aranceles", los regímenes de importación temporal para elaboración, transformación o reparación en programas de maquila o de exportación; de depósito fiscal; y de elaboración, transformación o reparación, en recinto fiscalizado.

P. "Reglas de Comercio Exterior", las Reglas de Carácter General en Materia de Comercio Exterior vigentes y sus posteriores modificaciones, que emita la Secretaría de Hacienda y Crédito Público.

Q. "Trato preferencial", la aplicación de la tasa arancelaria correspondiente a un producto originario de conformidad con el Anexo II (Calendario de Desgravación Arancelaria de México) de la Decisión.

1.3. No obstante lo dispuesto en la regla anterior, los productos que constituyan un envío único podrán ser transportados bajo el régimen aduanero de tránsito internacional o podrán permanecer en depósito temporal ante la aduana en países distintos de las Partes, cuando sea necesario, siempre que permanezcan bajo la vigilancia de la autoridad aduanera del país de tránsito o de depósito y no hayan sido sometidos a operaciones distintas de las de carga, descarga o cualquier otra destinada a mantenerlos en buen estado.

1.5. De conformidad con el artículo 29(1) del Anexo III de la Decisión y las reglas 2.3.1. rubro B, y 2.5.1. de la presente Resolución, las cantidades que se expresen en la moneda nacional del país de exportación equivalentes a los importes expresados en euros en la presente Resolución, serán las siguientes:

Moneda	Regla 2.3.1.B.	Regla 2.5.1.B.	Regla 2.5.1.A.
Euro	6,000	1,200	500
Corona checa	210,000	42,000	17,500
Libra chipriota	3,448	690	287
Corona danesa	45,600	9,100	3,800
Corona eslovaca	260,000	52,000	22,000
Tolar esloveno	1,221,639	244,328	101,803
Corona estonia	94,000	19,000	8,000
Forint húngaro	1,555,800	311,160	129,650
Libra esterlina	3,744	749	312
Lat letones	3,378	676	282
Litas lituano	22,000	4,500	1,900
Lira maltesa	2,433.18	486.64	202.76
Zloty polaco	24,500	4,900	2,040
Corona sueca	55,000	11,000	4,600

2.2.1. El Certificado que ampare la importación de los productos originarios a territorio nacional deberá de cumplir con lo dispuesto en el Anexo III de la Decisión y con el Anexo 1 de la presente Resolución, estar foliado y sellado por la autoridad aduanera de un Estado Miembro de la Comunidad y firmado por el exportador o su representante autorizado.

El Certificado podrá ser emitido en cualquiera de los siguientes idiomas: alemán, checo, danés, eslovaco, esloveno, español, estonio, finés, francés, griego, holandés, húngaro, inglés, italiano, letón, lituano, maltés, polaco, portugués y sueco. En caso de presentarse en un idioma diferente al español o inglés, deberá acompañarse de la traducción correspondiente al español o inglés.

2.2.2. Se deroga.

2.2.3. Para los efectos del artículo 17(3) del Anexo III de la Decisión, cuando se haya realizado la importación de los productos sin haber solicitado el trato preferencial, dentro de los doce meses siguientes a la fecha de la importación, el interesado podrá solicitar la devolución de los aranceles pagados en exceso o efectuar la compensación contra los mismos aranceles que esté obligado a pagar en futuras importaciones.