



El mercado del calzado en Australia



Oficina Económica y Comercial
de la Embajada de España en Sídney

Este documento tiene carácter exclusivamente informativo y su contenido no podrá ser invocado en apoyo de ninguna reclamación o recurso.

ICEX España Exportación e Inversiones no asume la responsabilidad de la información, opinión o acción basada en dicho contenido, con independencia de que haya realizado todos los esfuerzos posibles para asegurar la exactitud de la información que contienen sus páginas.

icex



ESTUDIOS
DE MERCADO

23 de mayo de 2018
Sídney

Este estudio ha sido realizado por
Iris López Almaraz

Bajo la supervisión de la Oficina Económica y Comercial
de la Embajada de España en Sídney.

Editado por ICEX España Exportación e Inversiones, E.P.E., M.P.

NIPO: 060-18-042-8



Australia es un país que en la actualidad apenas fabrica calzado, dedicándose casi exclusivamente al nicho *premium* de piel, zapatos de colegio, botas de seguridad, y otro calzado específico. Por eso, es un mercado que recurre a las importaciones, tanto de países asiáticos como de Europa, especialmente Italia, España y Francia, para calzado de mejor calidad. Además, el arancel para calzado ha seguido una tendencia decreciente, lo que favorece las importaciones, y actualmente es de un 5% sobre el valor FOB.

Existe una gran variedad de marcas españolas en el país, la mayoría de las cuales de gama media-alta que han entrado al mercado a través de un importador/agente generalmente especializado en calzado europeo.

Las empresas que más éxito han alcanzado en los últimos años son aquellas que han decidido aumentar el gasto en marketing para lograr reconocimiento en el país y han optado por plataformas de venta *online*, que cada vez son más relevantes, y que permiten una amplia difusión en todo el mercado. Cabe destacar que Amazon inició su actividad en Australia en diciembre de 2017, y, aunque no desde el principio, ya cuenta con la división de moda y calzado disponible para los consumidores.

La demanda de calzado no es uniforme en todo el país, ya que hay grandes diferencias sobre todo entre la zona norte y sur. Ésta viene determinada tanto por la renta disponible de los hogares, que es superior a la española, como por otros factores como el clima cálido, por el que se demandan más sandalias o alpargatas. Las temporadas difieren a las del hemisferio norte, en Australia la de verano suele durar alrededor de siete meses y se presenta a los distribuidores minoristas en invierno del año anterior. Es muy importante tener en cuenta la larga duración de los envíos para asegurarse de que la mercancía llega a Australia a tiempo para presentarse en las tiendas.

Por las difíciles condiciones del mercado actual los márgenes se están contrayendo y se prevé que siga así en el futuro. Actualmente el margen del importador suele ser del 10%, mientras que el del minorista está entre el 120% y 150%.

El mercado es cada vez más complicado, debido a los cambios en la distribución tradicional llevada a cabo en establecimientos físicos (concentración en unas pocas cadenas y crisis de las cadenas de grandes almacenes), se une el auge de las tiendas *online* de todas las partes del mundo. En general, los importadores no quieren marcas nuevas, ya que el mercado se va reduciendo cada vez más, por lo que las oportunidades son cada vez menores y se presentan solo para marcas de calzado *premium* y que tengan algún factor de diferenciación respecto a sus competidores.

ICEX

Si desea conocer todos los servicios que ofrece
ICEX España Exportación e Inversiones para impulsar
la internacionalización de su empresa contacte con:

Ventana Global

900 349 000 (9 a 18 h L-V)
informacion@icex.es

www.icex.es

