



Estudios de Mercado
RESUMEN EJECUTIVO

El mercado de calzado en Suecia

Noviembre 2014

Este estudio ha sido realizado por
Aitor Espinosa Flor, bajo la supervisión de la
Oficina Económica y Comercial
de la Embajada de España en Estocolmo

EL MERCADO DE CALZADO EN SUECIA

El momento en el que se encuentra el mercado de calzado en Suecia muestra buenas oportunidades para el sector español. Tras un 2012 en el que el consumo de calzado en el país descendió más del 5%, parece que en este 2014 la tendencia se está invirtiendo. Durante el año 2013, la caída se redujo (frenándose con una variación anual negativa del 1%) y durante este año ha vuelto a presentar variaciones positivas respecto al año pasado, como los datos del pasado agosto, mes en el que el consumo experimentó un aumento del 10% respecto a las cifras del mismo periodo en 2013.

Además, la reciente tendencia a producir el calzado en Europa, en busca de mayor calidad y buenas terminaciones a precios competitivos, está haciendo que países como Portugal o Italia ganen cuota de mercado o estabilicen su situación, tras más de una década reduciendo su presencia en el mercado debido, en gran medida, al espectacular crecimiento de las importaciones provenientes de China. Esta tendencia del *outsourcing* de vuelta a Europa se puede observar viendo como el gigante asiático lleva 5 años perdiendo cuota de mercado (dejándose 2 puntos en este periodo), al igual que países como Vietnam, que también ha ido perdiendo presencia en el mercado sueco.

Por el contrario, se observa un cambio positivo en las importaciones de calzado de los países europeos. Países como Dinamarca y Alemania, con una gran proximidad y cercanía cultural, están experimentando un gran crecimiento en su cuota de mercado, gracias a ajustarse perfectamente a la demanda y los gustos de los consumidores suecos.

Sin embargo, aunque el mercado ofrece buenas oportunidades de negocio, para poder materializarlas el empresario español deberá adaptarse a los gustos de los consumidores suecos y a la demanda del sector. Los factores sociodemográficos, geográficos y económicos deben ser tenidos en cuenta para introducirse en el mercado. No obstante, la mejor oportunidad de negocio se encuentra en el diseño, en ofrecer un calzado distinto y diferenciado. Según agentes del sector, es difícil señalar tendencias generalizadas para el mercado de calzado, ya que cada marca tiene un grupo de consumidores diferenciado. Sin embargo, la apreciación de las tendencias, y de acuerdo con la opinión de algunos agentes entrevistados, muestran al calzado de colores vivos, incluso con estampados llamativos, y horma cómoda, como uno de los de mayor aceptación en el mercado. De esta forma, las abarcas y alpargatas, calzado típico español, presentan unas buenas perspectivas en el sector. Asimismo, la utilización de materiales reciclables o ecológicos, está cada vez más presente en el mercado.

En general, se muestra una buena acogida de las marcas españolas en el mercado escandinavo, puesto que las suecas tienden a abandonar el calzado cómodo y unisex que se considera típico del país y cada vez usan zapatos de diseño más sofisticado, distintivos del sur de Europa. Este buen recibimiento es especialmente marcado en la temporada de verano, ya que las condiciones climáticas en Suecia no requieren de un calzado adaptado al frío, la nieve y el hielo. Las mujeres escandinavas están perdiendo la reticencia a usar tacones más o menos altos en su vida diaria. Además, las empresas españolas saben adaptarse a un tipo de mujer más alta y fabrican calzado hasta la talla 43, una numeración superior a la tradicional española.

Por todo ello, las oportunidades de negocio para las empresas españolas del sector están sobre todo en la producción de los diseños suecos, aportando su experiencia, su conocimiento práctico, flexibilidad de la industria española, gran calidad en los acabados y precios competitivos, acompañados por el conocido prestigio que se tiene del calzado español, posicionado en el segmento de gama media-alta y con un diseño moderno.

El calzado español se sitúa como la más clara alternativa al calzado italiano, por su diseño y al portugués por su calidad. Viendo las cifras de importaciones y las caídas en la clasificación de estos dos países, sobre todo el primero, la oportunidad de subir puestos en este listado es indiscutible.

EL MERCADO DE CALZADO EN SUECIA

Además, la principal ventaja que poseen los proveedores europeos es el tiempo de suministro, sobre todo con respecto a sus competidores asiáticos. Este factor es importantísimo, y más en el mundo de la moda donde las tendencias y estilos de temporada influyen de manera clara y determinantes en las ventas y por tanto en los beneficios de los distribuidores. En este sentido, algunos otros países europeos como Alemania y Dinamarca, este último por su cercanía histórica y geográfica con Suecia, han aprovechado este factor para mejorar su presencia en el mercado del calzado sueco.

No obstante, la imagen que se tiene en Suecia de España como país y cultura es, en general, muy positiva. La forma de vida y los productos españoles tienen cada vez más aceptación en el mercado sueco.

Los puntos en los que se debe mejorar son los mencionados tallajes del calzado, para adecuarlos al pie sueco y en general, la adaptación del producto, entre otros a las condiciones meteorológicas, así como a la moda local. Aunque el consumidor sueco está abierto a modas de mercados exteriores, es importante que se intente vender, no sólo lo que funciona en España, si no también lo que se vende aquí. También, hay que mostrar una seriedad y dar importancia a las prácticas comerciales locales (por ejemplo, envío de muestras a tiempo para las ferias, aspecto importante dada la importancia de las fechas y tener preparadas a tiempo las colecciones en este sector).

Hay que tener en cuenta el cumplimiento de plazos de entrega, compromisos adquiridos y la seriedad en las relaciones comerciales, que son aspectos fundamentales para el trato con profesionales suecos. Se percibe a los productores españoles como poco puntuales, y en Suecia la entrega a tiempo es crucial, al ser un país con una gran diferencia de temperaturas de Norte a Sur (desde los -25° C al Norte en invierno a los 25° C en verano en el Sur) y donde las condiciones meteorológicas pueden variar de un año a otro. Por ello, en lo que al calzado respecta, es importante llegar en el momento justo en que se necesita. En este sentido, también hay que prestar atención a la utilización de materiales y diseños adecuados a las condiciones meteorológicas del país.

En resumen podemos decir que la calidad, además del precio, son importantes para el mercado sueco, por lo que España compite, en este sentido con acierto, ya que es el único modo de superar la amenaza de los productores asiáticos. No obstante, según la opinión de los importadores es necesario complementar la importancia de la calidad con otras estrategias competitivas como el diseño moderno buscando tintes exclusivos, la capacidad de adaptación a las demandas del mercado sueco o la rapidez en preparar las próximas colecciones, en lo que España siempre llegará antes que los países asiáticos por su proximidad.