

Calzado exclusivo y de calidad, condiciones para exportar a Holanda



Países Bajos es uno de los mayores importadores de calzado del mundo. Es un mercado al que exportadores colombianos pueden ingresar con beneficios arancelarios tras la vigencia del acuerdo con la Unión Europea y en donde ProColombia tiene identificadas oportunidades de exportación para el calzado nacional.

El comprador holandés se caracteriza por preferir productos exclusivos a los producidos en masa por las grandes cadenas. En este sentido, las marcas independientes tienen potencial en este mercado siempre y cuando ofrezcan productos innovadores y con diseños que marquen la diferencia.

Los principales meses de compra de calzado en Holanda es antes y después del verano. ProColombia tiene las herramientas para la internacionalización de su empresa. Le contamos cuáles son los requerimientos, los precios y las tendencias del consumo de calzado en este mercado europeo.

Tallas

Los holandeses tienen la mayor estatura en Europa. Las tallas más populares son 42-43 para hombres y 39-40 para mujeres. Se destaca el aumento de la participación de minoristas dedicados a la comercialización de tallas superiores, entre 42 y 46 para mujeres y 47 y 53 para hombres.

Aranceles

El arancel base del calzado varía entre 17% y 8%, siendo más alto para el calzado con capellada textil o plástica, en comparación con el calzado de cuero. Gracias al acuerdo comercial de Colombia con la Unión Europea, los productos colombianos que cumplan origen bajo el marco de este acuerdo entrarán con cero arancel a la UE.

¿Qué busca el consumidor?

- Los zapatos casuales son los de mayor venta y representan casi la mitad del mercado. En cuanto al calzado femenino, tiene mayor demanda aquellos con tacones o plataformas bajas.

- Los hombres holandeses tienden a comprar zapatos de mayor valor que las mujeres. Ellas, por su parte, prefieren comprar más pares más económicos. Esto se debe a que los hombres buscan zapatos más cómodos y que duren por más tiempo
- La motivación a la hora de hacer una compra está en la variedad. La pronta moda influye en el consumidor que está a la espera de nuevos modelos en periodos cortos de tiempo. Una estrategia para aumentar las ventas en este mercado consisten en generar más colecciones al año y con menos volumen.
- La sociedad europea tiene una alta conciencia por el cuidado del medioambiente y en este sentido busca productos con producciones social y ambientalmente responsables.

Canales de distribución

- En el caso de los agentes, son un canal interesante para quienes desean ingresar con marca. Es importante tener presente que trabajan en zonas geográficas reducidas, por lo que podría requerir más de un agente para aumentar el cubrimiento del mercado.
- Los importadores y mayoristas, por su parte, abarcan no solo el territorio holandés, sino también Bélgica, Luxemburgo y en algunos casos Alemania.
- Las cadenas de tiendas especializadas en calzado son el principal canal de distribución. El grupo MacIntosh Retail Group es el principal jugador en el mercado con cadenas minoristas como Scapino, Manfield, Dolcis y Manfield.
- Scapino es el retailer con más participación en el mercado del calzado y tiene alrededor de 200 tiendas. Se trata de un retailer multimarca con prendas de vestir y calzado en descuento.
- Manfield, por otro lado, es una cadena especializada en calzado multimarca para un segmento un poco más alto. Cuentan con alrededor de 50 tiendas en Países Bajos y presencia en Luxemburgo y Bélgica.
- Las ventas por internet han aumentado su importancia, sin embargo, su participación aún es pequeña. En 2013, la participación estimada de este canal es de 5% y se proyecta que para 2020 crezca al 30%.

Precios

Los precios varían de acuerdo con la calidad del producto. Resaltamos algunos como referencia, sin embargo, se recomienda visitar las páginas de las principales tiendas para conocerlos en detalle.

Referencia	Modelo	Empresa	Precio (€)
Bota invierno. Interior en pelo	Hombre	Scapino	24,99
Zapato con suela de goma y cordones	Hombre	Scapino	49,99
Botín con suela de goma y cordones	Mujer	Scapino	34,99
Tenis con suela de caucho y cierre en velcro	Niños	Scapino	5,99
Botas invierno con cordones	Niños	Scapino	24,99
Botín en cuero con cordones	Hombre	Dolcis	89,99

Referencia	Modelo	Empresa	Precio (€)
Zapato mocasín en cuero liso	Hombre	Dolcis	59,99
Valeta con tacón grueso y diseño animal print	Mujer	Dolcis	49,99
Zapato en cuero liso con cordones	Hombre	Manfield	99,99
Tacón en cuero con hueco, detalle en cuero prensado y chaquiras	Mujer	Manfield	99,99

Etiquetado

Para Países Bajos, las normas de etiquetado están dadas por las regulaciones generales de la UE. Esta regulación se puede encontrar en la **directiva 94/11/CE** del Parlamento Europeo.

<http://eur-lex.europa.eu/legal-content/ES/TXT/?uri=CELEX:31994L0011>

Algunos aspectos que deben incluir las etiquetas son:

- El material de los tres principales partes del calzado: capellada, suela y forro y plantilla.
- Especificar el material: cuero, cuero cubierto, material textil u otros.
- Los textos deben ser en holandés.

Reglamentación y requisitos de importación

Existen varias legislaciones que afectan las importaciones de calzado a la Unión Europea. Algunos son:

- **Directiva de Seguridad General (2001/95/EC)**
- **Marco reglamentario de sustancias químicas del UE REACH ((EC)1907/2006)**

http://europa.eu/legislation_summaries/internal_market/single_market_for_goods/chemical_products/21282_es.htm

- **Reglamento (CE) No 842/2006**

<http://eur-lex.europa.eu/legal-content/ES/TXT/?uri=CELEX:32006R0842>