

# Oportunidades de negocios para la exportación de calzado



**PROMPEX**  
PERU

# La Industria de Calzado de Perú

Factor	Perú
Tamaño de las empresas	95.7% hasta 10 trabajadores, 1.9% más de 50 trabajadores. Empresas más de 500: sólo una. Total de empresas estimadas en el año 2004: 4.500 de 12.000 existentes a inicios de 1995



Fuente: INEI – Prompex, CCCA,

# La Industria de Calzado de Perú

Factor	Perú
<b>Principales mercados de destino de las exportaciones</b>	Estados Unidos, Chile, Ecuador, Bolivia, Colombia, Venezuela,
<b>Principales productos de exportación</b>	Calzado de seguridad industrial, militar de cuero, calzado urbano de cuero dama, caballero y niño de cuero, textil vulvanizado, terry slippers

Fuente: Aduanas –  
Elaboración: Prompex

# Análisis de Fortalezas, Debilidades, Oportunidades y Amenazas



# Fortalezas

- **Proceso creciente de estandarización y modernización de empresas e introducción de sistemas de gestión de la calidad como el ISO 9000 y Buenas Prácticas.**
- **Desarrollo de nuevos productos ampliando la oferta exportable partiendo de las ventajas nacionales.**
- **Masa crítica de mano de obra con capacidad creativa y de aprendizaje.**
- **Nivel requerido de inversiones para modernizar las empresas, comparativamente menor a otras industrias.**

# Fortalezas

- **Potencial de crecimiento de materias primas, especialmente en cueros nativos, basadas en nuestra amplia biodiversidad y con mercados definidos.**
- **Existencia de una Mesa de Trabajo de la Cadena, articulada con organizaciones similares de la Comunidad Andina trabajando propuestas a nivel macro que propicien la competitividad de toda la Cadena.**
- **Existencia de instituciones privadas como Universidades, ONG's que con apoyo de la Cooperación Internacional prestan servicios no financieros a las pymes del sector.**

# Debilidades

- **Falta de una imagen país internacional como productor y exportador de este rubro de productos.**
- **Falta de procedimientos y mecanismos adecuados para el uso sostenible de la fauna.**
- **Falta de una estrategia nacional de promoción de la ganadería, de la mejora genética y del manejo ganadero, de la industria del calzado y afines.**
- **Proveeduría de cueros, plantas, hormas y accesorios insuficiente y sin adecuada capacidad de respuesta para el mercado de exportación.**

# Debilidades

- Serias dificultades de financiamiento de las empresas tanto para su desempeño en el mercado local e inexistencia de mecanismos financieros favorables para la apertura de nuevos mercados externos.
- Aun débil actividad exportadora y canales comerciales poco desarrollados en el extranjero.



# Debilidades

- **Alta atomización de pequeños talleres de productores y escala limitada de las empresas exportadoras ante el mercado internacional.**
- **Menos de un 20 % de empresas se encuentran en procesos de mejora de la competitividad y realizan ciertas inversiones en equipamiento e infraestructura.**

# Oportunidades

- **Arancel cero con Bolivia que dispone de una fuerte industria curtidora, con Colombia y Venezuela (Cláusula de la Nación Más Favorecida) y con Ecuador.**
- **Posibilidades de atender pedidos en mercados de Centro y Sudamérica y el Caribe que no son atendidos por los grandes países exportadores y que requieren una oferta de calidad, lotes reducidos y respuesta relativamente rápida.**
- **Posibilidad de llegar a acuerdos de participación con organizaciones comerciales internacionales.**

# Oportunidades

- **Decisión de internacionalización de las empresas peruanas en forma consorciada con establecimiento de canales comerciales propios o con terceros en el extranjero**
- **Inclusión de Calzado en el ATPDEA y ampliación del TLC**
- **Existencia e interés de empresas que adquieren licencias y se encuentran en búsqueda de nuevos proveedores.**
- **Existencia de nichos de mercado en Estados Unidos y otros países de América que demandan productos similares a los que producimos en el Perú.**

# Oportunidades

- Acuerdos con empresas proveedoras extranjeras para la rápida introducción de innovaciones vía insumos con alto valor agregado.
- Interés de diversos organismos de cooperación internacional para apoyar programas de competitividad de pymes entre ellos el sector.

# Amenazas

- Existencia de países que protegen su industria fijando cuotas, precios de referencia para la importación y, de otros países que cuentan con industrias con un desarrollo de toda la cadena, que tienen programas públicos definidos de promoción que incentivan la modernización de su infraestructura, la innovación y apertura de mercados, como es Brasil.

# Amenazas

- **Crecimiento de exportaciones de pieles y cueros de bajo valor agregado dirigidos a mercados como el europeo que fijan tasas a la importación de los cueros de mayor valor agregado y carencia de medidas en el Perú que desincentiven este proceso.**
- **Reducción creciente de la participación del calzado y manufacturas nacionales en el mercado local e incremento de las prácticas de competencia desleal. incluida la informalidad, el contrabando y aun débil control de fronteras.**

# Amenazas

- **Desarrollo de la infraestructura productiva y comercial de los gigantes del Asia, conjuntamente con socios comerciales de Estados Unidos y Europa.**
- **Creciente internacionalización comercial o productiva de empresas productoras incluso sudamericanas.**
- **Las empresas de Asia muy agresivas con prácticas dumping, subvaluación y triangulación.**

# Potencial de Exportación: Calzado

- Calzado de seguridad industrial de cuero y caucho.
- Calzado de cuero diversos: damas y caballeros de moda media y confort con mayor peso en casuales y de niños (incluye precaminadores) y bebés.
- Calzado textil: textil vulcanizado e inyectado(línea económica) y terry slippers (línea hotelera y pijamería).



# Evaluación de los principales productos y mercados de exportación

# Calzado: principales productos

En miles de US\$

	Descripcion	2001	2002	2003	2004	2005	Part '01	Part '02	Part '03	Part '04	Part '05
6401	Calzado de Plastico	646	471	714	1075	1201	25,19%	24,13%	31,76%	20,23%	12,27%
6402	Calzado Sintetico	63	98	74	192	148	2,45%	5,03%	3,30%	3,61%	1,51%
6403	Calzado de Cuero	1107	1082	876	2243	3729	43,13%	55,38%	39,00%	42,19%	38,10%
6404	Calzado Textil	164	210	177	1482	2696	6,40%	10,74%	7,88%	27,88%	27,55%
6405	Otro tipo de calzado	586	92	406	324	2014	22,84%	4,72%	18,06%	6,09%	20,58%
<b>TOTALES</b>		<b>2566</b>	<b>1953</b>	<b>2247</b>	<b>5316</b>	<b>9787</b>	<b>100%</b>	<b>100%</b>	<b>100%</b>	<b>100%</b>	<b>100%</b>

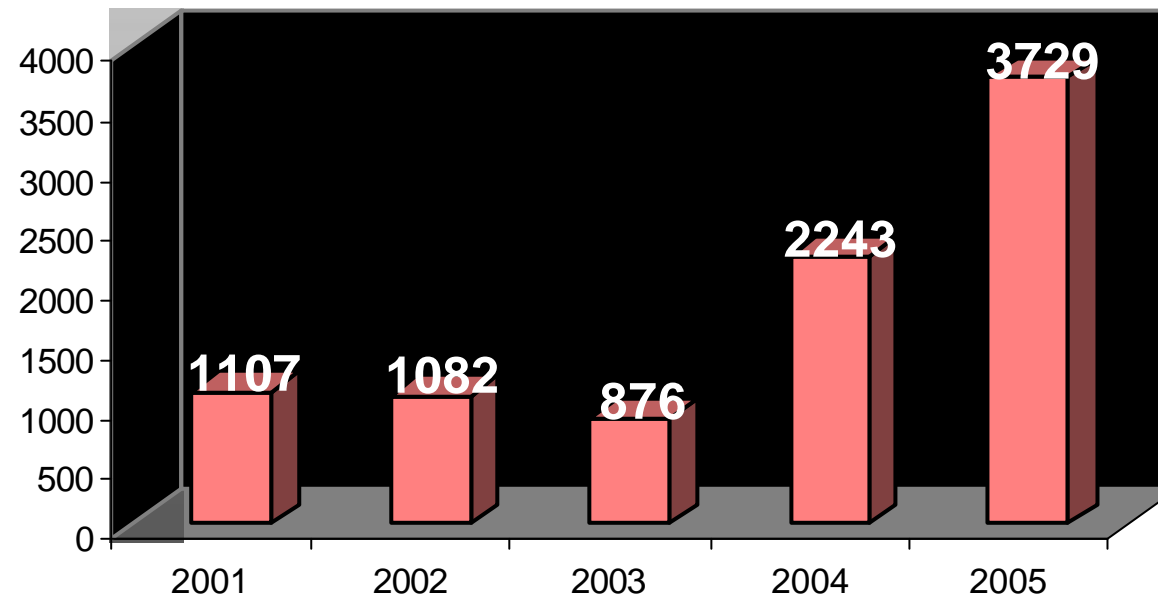
Fuente: Aduanas  
Elaboración: Prompex



# Calzado: principales productos

En miles de US\$

## Exportaciones Historicas de Calzado de Cuero

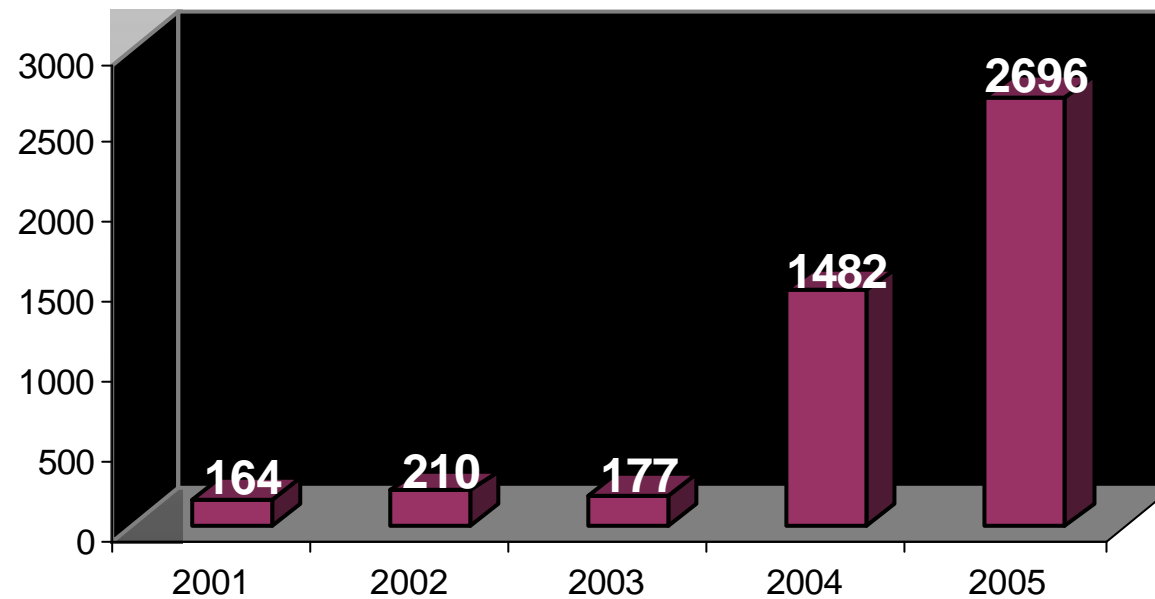


Fuente: Aduanas  
Elaboración: Prompex

# Calzado: principales productos

En miles de US\$

## Exportaciones Historicas de Calzado Textil

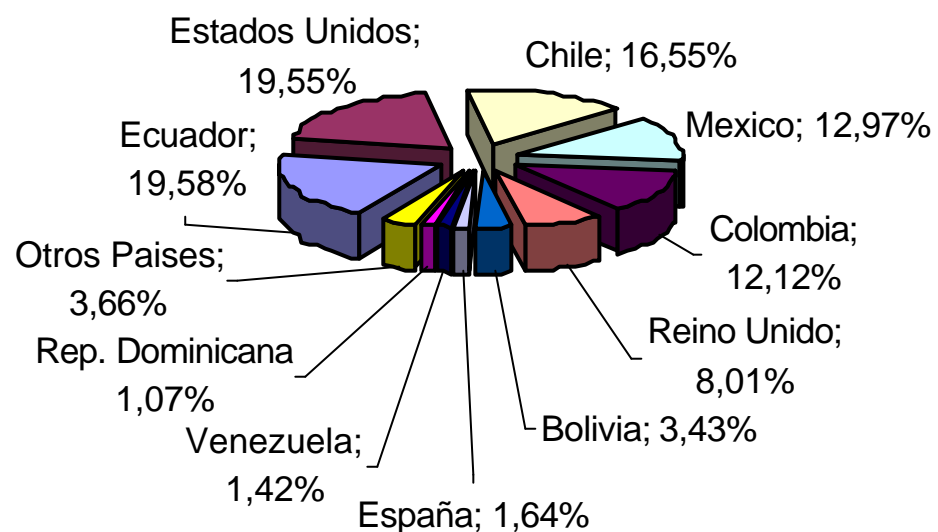


Fuente: Aduanas  
Elaboración: Prompex

# Calzado: Exportacion por paises

En miles de US\$

## Exportaciones de Calzado 2005



# Potencial de Exportación: Calzado

- Calzado de seguridad industrial de cuero y caucho.
- Calzado de cuero diversos: damas y caballeros de moda media y confort con mayor peso en casuales y de niños (incluye precaminadores) y bebés.
- Calzado textil: textil vulcanizado e inyectado(línea económica) y terry slippers (línea hotelera y pijamería).

# TIPO DE CALZADO

CALZADO DE SEGURIDAD  
CUERO / CAÑA TEXTIL



CALZADO DE DAMA  
CUERO CABRITILLA / OVINO  
PLANTA SUELA / NEOLITE

# TIPO DE CALZADO



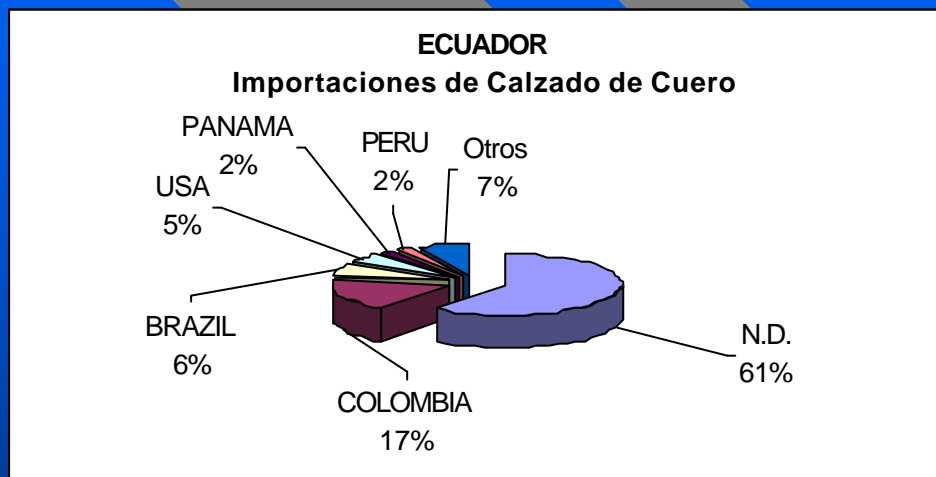
MATERIAL TEXTIL

**CALZADO PARA NIÑOS /  
NO CAMINANTE  
CUERO  
PLANTA PU - CAUCHO**





# ECUADOR



Importación de calzado 2001

US\$ FOB 13'690,000

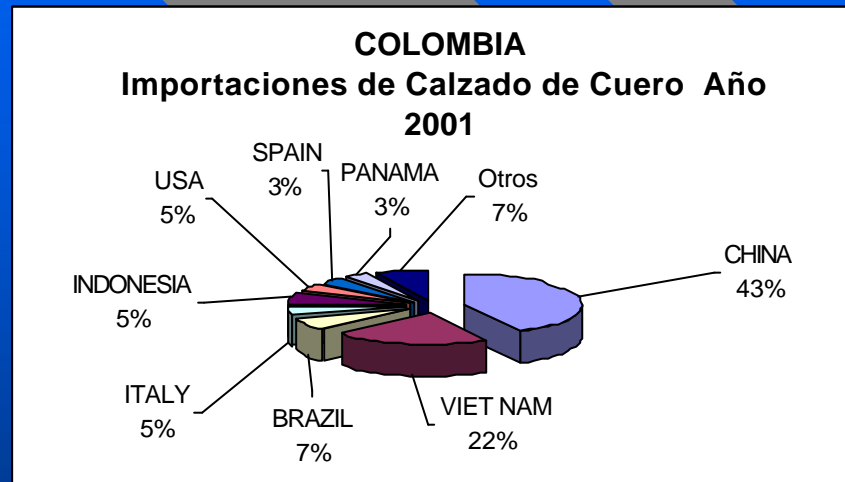
Importación Calzado de Cuero

Año 2001 US\$ FOB 8'169,000

## IMPUESTOS DE NACIONALIZACION

1. Fondo Desarrollo de la Infancia: 0.05 sobre el CIF
2. Tasa Modernización de aduana: 0.05% Sobre el CIF
3. Corpei: US\$ 5.00 para importaciones menores a US\$ 25,000  
0.25% importaciones mayores a US\$ 25,000 sobre el FOB
4. IVA: 12 % Sobre el CIF

# COLOMBIA



Importación de calzado 2001

US\$ FOB 38'700,000

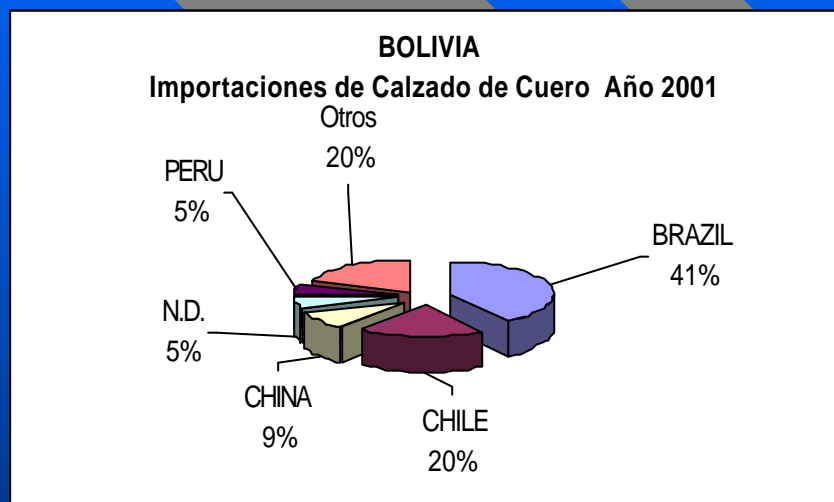
Importación Calzado de Cuero

Año 2001 US\$ FOB 14'474,000

## IMPUESTOS DE NACIONALIZACION

1. IVA: 16 %

# BOLIVIA



Importación de calzado 2001

US\$ FOB 16'501,000

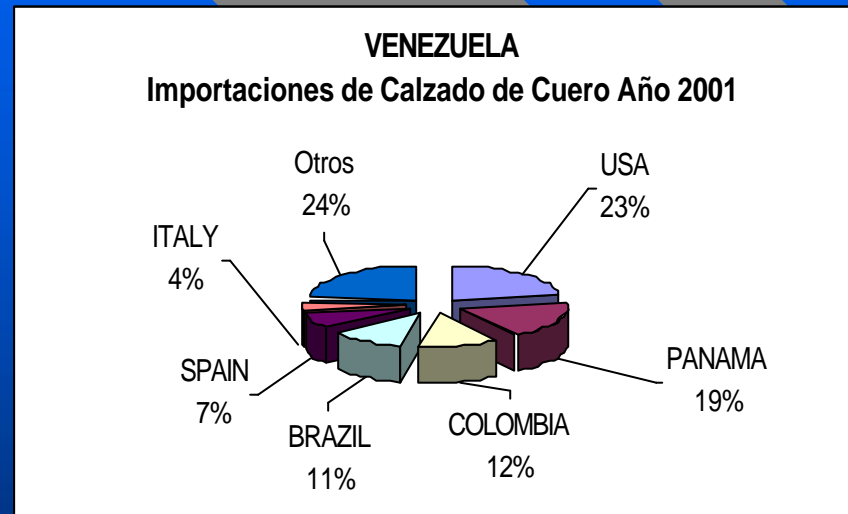
Importación Calzado de Cuero

Año 2001 US\$ FOB 4'390,000

## IMPUESTOS DE NACIONALIZACION

1. Retribución por servicios prestados 2% CIF
2. IVA 13%

# VENEZUELA



Importación de calzado 2001

US\$ FOB 50'200,000

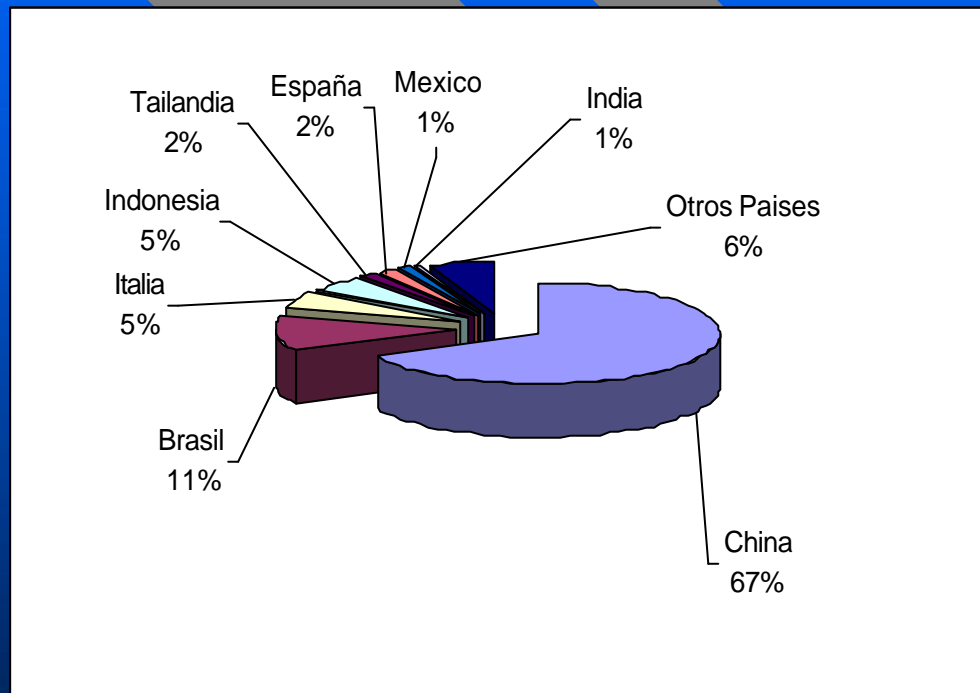
Importación Calzado de Cuero

Año 2001 US\$ FOB 22'500,000

## IMPUESTOS DE NACIONALIZACION

1. Tasa por servicio de Aduanas 1% Sobre CIF
2. IVA 16.5 %

# EEUU



Importación Calzado de  
Cuero

Año 2001  
US\$ FOB 763 Mil  
Millones

# PRECIOS PROMEDIO CALZADO DE CUERO EEUU

PAIS	PRECIO PROMEDIO UNITARIOS US\$ FOB
CHINA	7.00
BRASIL	9.29
INDONESIA	9.73
ITALIA	22.70
ESPAÑA	18.50
INDIA	13.26
MEXICO	17.30

Fuente: U Department of commerce



[www.fdra.org](http://www.fdra.org)

**FOOTWEAR DISTRIBUTORS AND RETAILERS OF AMERICA**

**AGRUPA A LAS PRINCIPALES EMPRESAS DE LA CADENA  
COMERCIAL DEL CALZADO EN LOS EEUU**

- PAYLESS SHOES
- MELDISCO
- BROWN SHOE COMPANY
- FAMOUS FOOTWEAR
- J.C. PENNEY
- JUST FOR FEET
- THE BENNET GROUP
- ETC

**REPRESENTAN EL 70% DE LAS VENTAS EN EEUU**



## **FERIA FLORIDA SHOE MARKET**

- DISTRIBUIDORES
- CADENA DE TIENDAS PEQUEÑAS
- VISITANTES DE CENTRO AMERICA Y CARIBE

## **FERIA DE LAS VEGAS**

- GRANDES MARCAS
- VISITANTES - EEUU

