



## REPORTE DE INTELIGENCIA COMPETITIVA

*Oportunidades de Negocio para el Sector Calzado*



## INTRODUCCIÓN

En la actualidad, las empresas se enfrentan ante la realidad de encarar un entorno dinámico, cambiante y globalizado, es por ello que es indispensable contar con estrategias que permitan disminuir el riesgo ante los avatares del sistema económico mundial, por lo cual se requiere de una mayor diversificación en la estructura del mercado para la industria del calzado local.

En la industria del calzado, hoy en día existen competidores globales que se han consolidado como grandes jugadores, derivado de una mejor adaptación al entorno y a su capacidad de aprovechar las ventajas competitivas que les otorga dicha posición.

Es por ello, que se presenta el siguiente reporte de análisis sobre oportunidades de negocios para la industria, en el que se muestran mercados potenciales en los cuales es posible introducirse mediante una adecuada promoción, un claro entendimiento de las preferencias y patrones de consumo, sobre todo en aquellos productos en los cuales la industria local tiene una reconocida competitividad.

Se analizan aquellos mercados que muestran una balanza comercial con un mayor porcentaje de importaciones de productos manufacturados y de forma general, se incluyen algunas estadísticas e indicadores relevantes para comprender su entorno, su poder económico y adicionalmente se estudia la tendencia que han mostrado en años recientes sobre consumo de calzado y el intercambio comercial que han tenido de estos bienes.

La aportación principal de este reporte es brindar información especializada que permita la detección de oportunidades de negocio y, con ello, la diversificación de las exportaciones de la industria del calzado, las cuales hoy en día se encuentran muy focalizadas al mercado de nuestro vecino país del norte.

## 1. ENTORNO GLOBAL EN LA INDUSTRIA DEL CALZADO

De acuerdo con un reporte de ProMéxico, Organismo del Gobierno Federal dependiente de la Secretaría de Economía y encargado de coordinar las estrategias dirigidas al fortalecimiento de la participación de México en la economía internacional, nuestro país tiene buenas opciones para diversificar su mercado de exportación de calzado, ya que cuenta con algunas ventajas en relación con sus competidores directos.

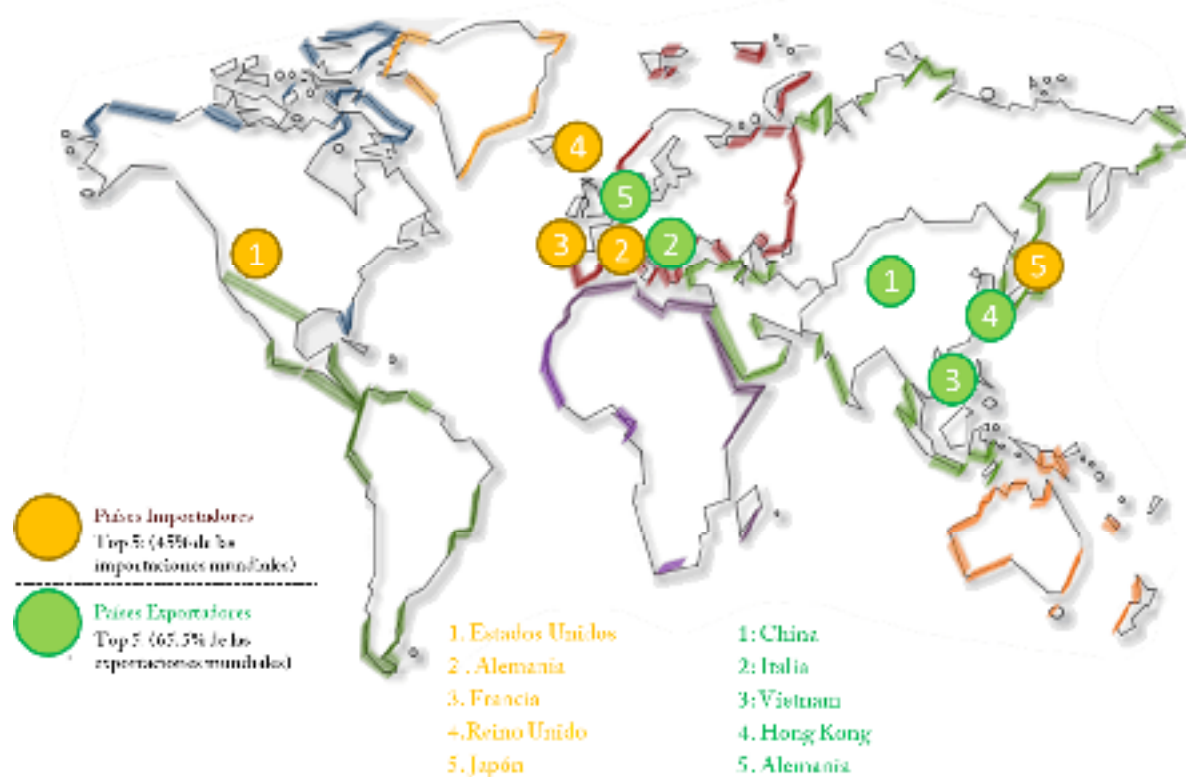
En este reporte, se presenta información desglosada sobre los mercados en los cuales es posible introducir el calzado mexicano, dado el análisis de variables muy relacionadas con el consumo potencial, el tamaño del mercado y la capacidad de compra de los mercados seleccionados. Así mismo, se presenta de forma global la distribución de los principales mercados de importación y exportación de ese producto y la distribución por continente sobre los principales actores globales en esta industria.

### 1.1 Entorno Global del Comercio Mundial de Calzado

De acuerdo con información de ProMéxico, cinco países muestran la mayor proporción de importación de calzado a nivel mundial, acaparando el 45% del intercambio internacional.



**Gráfica 1**  
**Entorno Global del Comercio de Productos de Calzado, 2012**

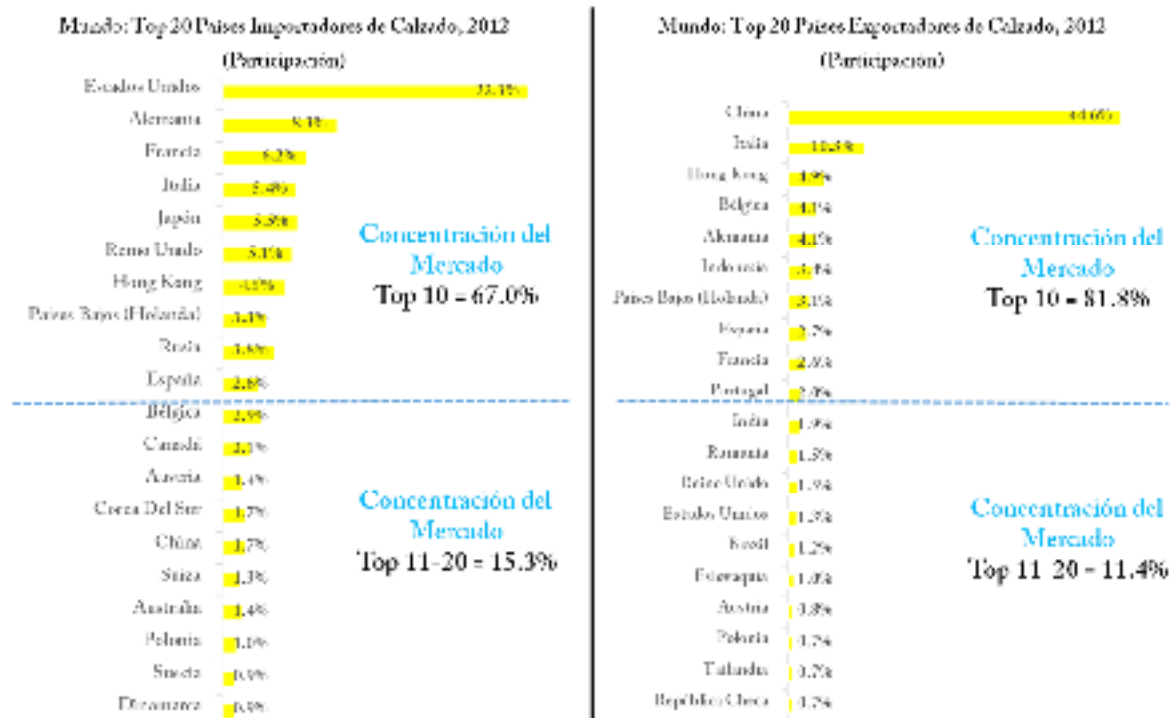


Fuente: ProMéxico: "Oportunidades de diversificación para oferta exportable en la industria del calzado" (2014)

De igual forma, el mayor porcentaje de exportación recae en cinco países, principalmente del continente asiático, cuya proporción de lo vendido a nivel internacional abarca el 65.5% del total mundial. Durante el 2012, los principales países exportadores de productos de calzado eran: China, Italia, Vietnam, Hong Kong y Alemania, distinguiéndose el gigante asiático, quien desde hace varios años ha ocupado el primer lugar en la producción mundial del calzado, representando en ese año poco más del 63% de la fabricación total de dicho producto.

En el caso de las economías más desarrolladas del mundo, son a su vez, los principales mercados de consumo a nivel global, por lo que la mayoría de los países exportadores buscan estos mercados para la colocación de los bienes y mercancías manufacturados en sus territorios.

**Gráfica 2**  
**Principales Países Exportadores e Importadores de Calzado**



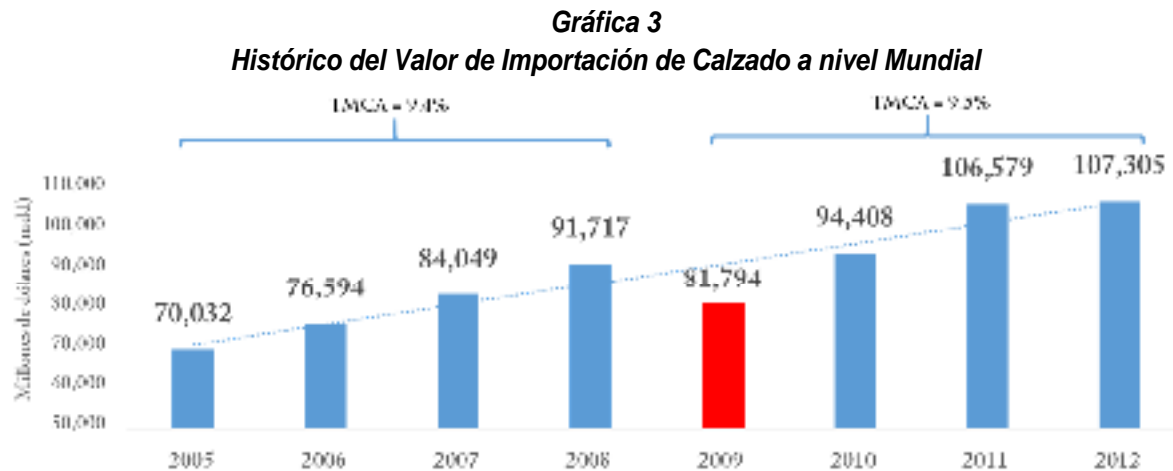
Fuente: ProMéxico: "Oportunidades de diversificación para oferta exportable en la industria del calzado" (2014)

La gráfica 2, muestra los principales mercados de exportación e importación a nivel mundial, de la misma se desprende claramente que en el top ten de los países importadores de calzado se compran casi 7 de cada 10 pares comercializados a nivel mundial, en tanto

que las principales naciones exportadoras de calzado venden 8 de cada 10 pares comercializados, en el mercado global de la industria del calzado. En el caso de las naciones importadoras, 1.5 de cada 10 pares, son vendidos por un bloque de países considerados en el top 11 a 20; y en el caso de los exportadores, 1 de cada 10 pares, es vendido por el bloque de naciones consideradas como el top 11 a 20.

La proporción restante en la comercialización de calzado, recae sobre otras naciones que intervienen en este intercambio de productos. Como se observa, México, si bien es un productor reconocido a nivel internacional por su industria del calzado, no alcanza los niveles de otros competidores para estar dentro de la lista de países top en exportación de calzado, es por ello, la imperiosa necesidad de continuar con la búsqueda por estar entre los principales jugadores de la industria, a través de la mejora de la calidad de los productos, sus procesos de fabricación, innovación y desarrollo de nuevas propuestas para diversificar su gama de productos con calidad de exportación.

El comportamiento mostrado en el mercado de importación de calzado, ha marcado un crecimiento sostenido en los últimos años, con un descenso en el dinamismo global de importaciones en el 2009, derivado de la crisis económica iniciada un año antes y de la que hoy en día se siguen teniendo secuelas en el entorno económico mundial.



Fuente: ProMéxico: "Oportunidades de diversificación para oferta exportable en la industria del calzado" (2014)





En el 2012, el mercado de importación de calzado alcanzo un valor de 107.3 mil millones de dólares, lo que represento un crecimiento de 0.75%, con respecto al año previo. Pero como se observa en la gráfica 3, en el 2009 se dio una caída muy acentuada dado el entorno económico adverso que se tenía, por lo que entre el 2005 y el 2008, la importación de calzado alcanzo una tasa media de crecimiento anual (TMCA) DE 9.4%, y en el lapso de 2009 a 2012 este mismo indicador mostro un crecimiento de 9.5%, lo que muestra el desempeño que ha tenido la industria en años recientes. De igual forma se esperaría que en los siguientes años la demanda de calzado siga creciendo a un buen ritmo dada la tendencia que muestra su comportamiento histórico.

Sin duda, esto es una señal importante para los países productores y exportadores de calzado, entre ellos México, para aprovechar las oportunidades que se avecinan en el futuro, por ello es indispensable detectar los mercados donde exista una mayor propensión a consumir aquellos productos en los cuales la industria mexicana del calzado ha destacado.

## 1.2 Importación de Calzado por Continente

En el caso de la importación de calzado por continente, el desempeño mundial muestra que Europa, en su conjunto, es el área geográfica que tiene la mayor proporción de compra de calzado del exterior, seguido de América del Norte y Asia, a los cuales les sigue Sudamérica, África y Oceanía, como las regiones con menor adquisición de calzado del exterior para su mercado interno de consumo.

**Cuadro 1**  
**Importación de Calzado por Continente, 2012**

Continente	Valor monetario (millones US\$)	Participación	Volumen (millones de pares)	Participación	Precio promedio
Europa	50,474	46.7%	3,927	34.0%	\$12.85
América del Norte	29,272	27.1%	2,785	24.1%	\$10.51
Asia	20,345	18.8%	2,844	24.6%	\$7.15
Sudamérica	3,142	2.9%	1,403	12.2%	\$2.24
África	3,003	2.8%	405	3.5%	\$7.41
Oceanía	1,831	1.7%	177	1.5%	\$10.32

Fuente: APICCAPS, World Footwear Yearbook 2013



Del cuadro 1, se desprende que Europa durante 2012, fue el continente que importó la mayor cantidad de calzado con el 34% y un total de casi 4 mil millones de pares, cifra ligeramente menor a lo importado un año antes cuando alcanzó un total de 4.1 mil millones de pares. En cuanto al valor monetario, en 2012 sus importaciones representaron el 46.7% y un monto total de 50.4 mil millones de dólares, cifra menor a lo comprado en 2011, cuando el monto total de dichas importaciones fue de 51.3 mil millones de dólares. El precio promedio por par importado en 2012, se incrementó en 1.75% respecto al año anterior al fijarse en \$12.85 dólares por par.

La importación de calzado en América del Norte fue del 24.1% del total mundial y tuvo una ligera disminución en la participación respecto al año anterior, importando un total de 2.7 mil millones de pares durante 2012. El valor de ese volumen fue de 29.2 mil millones de dólares, 27.1% del total y registró un avance en comparación al año previo. El precio promedio de importación de calzado se incrementó en 2012, un 2.7% con relación al 2011, representando un precio de \$10.51 dólares por par.

Por su parte, en 2012 Asia registró el 24.6% de las importaciones totales, con un volumen de 2.8 mil millones de pares. El valor total de lo importado fue de 20.3 mil millones de dólares y representó el 18.8% del valor total de las importaciones globales, cifra superior a lo registrado en 2011 que fue de 17.9 mil millones de dólares, así mismo, el precio promedio por par tuvo una reducción en relación al 2011, cuando el precio se ubicó en \$8.12 dólares por par.

En cuanto al comercio *intra e inter-continental*<sup>1</sup>, los flujos de calzado tuvieron el siguiente comportamiento durante el 2012:

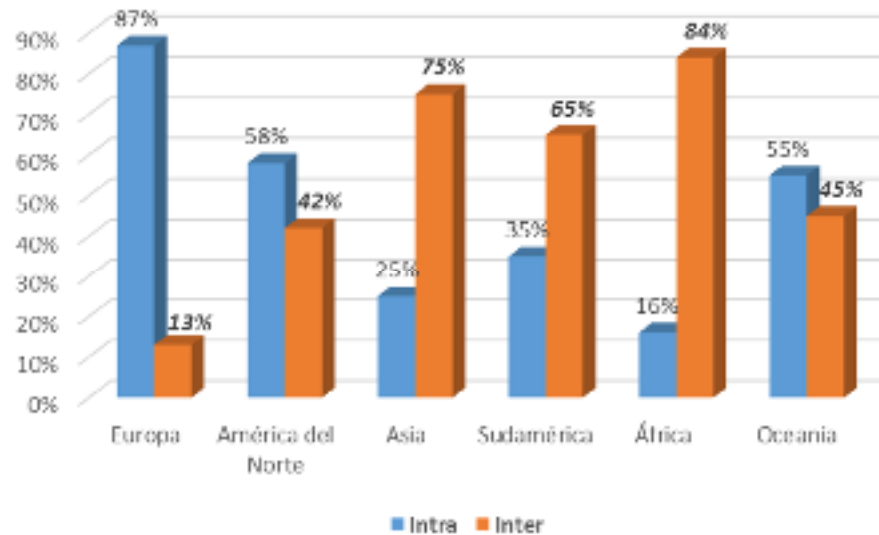
---

<sup>1</sup> Entiéndase el comercio *intra-continental* como el flujo de mercancías que se da entre países de un mismo continente y el comercio *inter-continental* como el flujo de mercancías que se da entre países de diferentes continentes.





**Gráfica 4**  
**Flujo Comercial Continental de Exportaciones, 2012**



Fuente: APICCAPS, World Footwear Yearbook 2013.

De acuerdo con información de la Gráfica 4, para el caso de Europa se observa un mayor flujo de exportaciones con destino a países del mismo continente que a naciones de otros continentes, un 87% de ellas permanecen en el continente y el 13% de las exportaciones traspasaron las fronteras. Ocurre algo similar con América del Norte y Oceanía, ya que el mayor porcentaje de las exportaciones se queda en países de la misma región y el resto tiene como destino naciones de los demás continentes. En el caso de Asia, África y la región de Sudamérica, el mayor porcentaje de las exportaciones tienen como destino naciones de otros continentes y el resto se queda en países del mismo continente o región.

Lo anterior demuestra el perfil que tiene cada uno de los continentes o regiones ya que, mientras países de África, Asia y Sudamérica, son predominantemente exportadores de calzado que se encuentran en la búsqueda de mercados de alto consumo como lo son las economías desarrolladas; Europa y América del Norte tienen un perfil con mayor predominancia de consumidores de calzado,

importando más de lo que producen, por lo que sus exportaciones son limitadas y es en estos continentes donde se encuentran las economías con mayor desarrollo y por lo tanto con mayor poder de compra.

## 2. PROMÉXICO: MODELO DE INTELIGENCIA DE NEGOCIOS

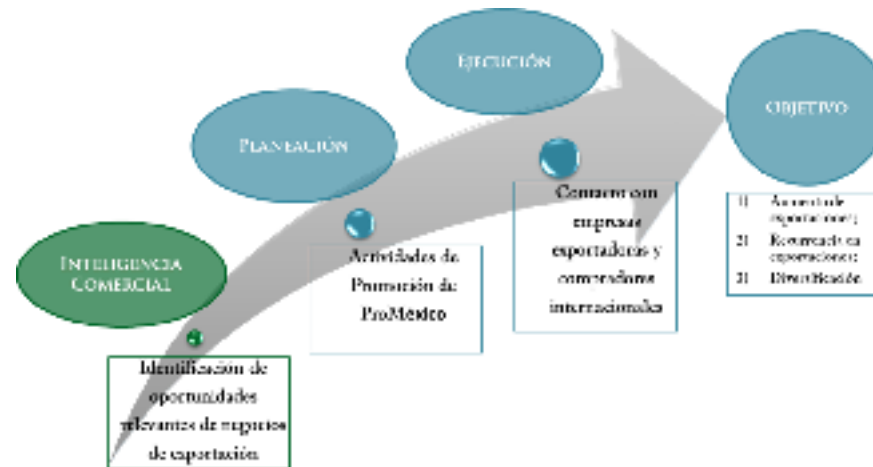
Como se detalló antes, existen regiones a nivel global que sobresalen en la industria del calzado por ser grandes productores y con una predominancia a la exportación de sus productos a los mercados con mayor potencial consumo y poder adquisitivo. Es precisamente en estos mercados, donde México tiene que buscar introducirse para competir por una mayor participación en los segmentos de calzado en los cuales cuenta con una ventaja competitiva.

Para determinar los mercados de exportación con mayor potencial, y por lo tanto, que resulten interesantes para la industria nacional, la oficina de ProMéxico diseñó una metodología que utiliza una serie de variables para jerarquizar a los países con los cuales se puede establecer este flujo comercial de calzado. El objetivo de esta metodología es:

- Incrementar el flujo de exportaciones no petroleras en áreas estratégicas para el país;
- Promover la presencia e internacionalización de las empresas mexicanas a nivel mundial por medio de actividades de exportación; y,
- Diversificar los mercados de exportación, y no concentrarse de forma excesiva en un solo mercado.

El modelo en el que se basa este marco metodológico, el cual fue definido por ProMéxico, se muestra en el siguiente cuadro.

**Cuadro 2**  
**Modelo de Inteligencia de Negocios**



Fuente: ProMéxico: "Oportunidades de diversificación para oferta exportable en la industria del calzado" (2014)

Por medio del Modelo de Inteligencia de Negocios, se abren posibilidades para la detección de oportunidades de comercialización en el mercado internacional. Derivado de la implementación de este modelo a través de sistemas de información, se tienen dos factores claves: la identificación de productos a exportar y la selección de mercados potenciales. Dichas herramientas de inteligencia de negocios permiten seleccionar productos competitivos, mercados objetivo y empresas con alto perfil exportador.

En base a lo anterior, en el siguiente apartado se mostrarán los mercados que presentan atractivas oportunidades de comercialización para la industria nacional de calzado. La forma como se seleccionaron estos mercados fue considerando las siguientes variables:

- Volumen de importación de calzado
- Precio promedio de las importaciones



- Crecimiento y/o estabilidad del mercado
- Resultados presentados por la oficina ProMéxico

Es importante tener en cuenta que el comercio internacional está fuertemente determinado por los ciclos económicos en los cuales se ven involucradas todas las naciones del orbe. Actualmente la economía mundial se encuentra en una etapa de recuperación después de haber padecido una de las más graves crisis económicas mundiales y los signos de recuperación aún no son muy sólidos para determinar que eso quedó en el pasado.

Sin embargo, las empresas tienen que buscar las oportunidades de negocio para asegurar la sostenibilidad a largo plazo, sobre todo en un mundo de negocios que cada día es más cambiante y globalizado, por lo que es importante la adopción de nuevos esquemas de negocios y la comercialización de sus productos en nuevos mercados o nichos de mercado.

En el siguiente apartado, se realiza un breve análisis del perfil comercial de México, así como una descripción de los mercados atractivos para la exportación y el comportamiento de sus importaciones de productos de calzad<sup>1</sup>, todo ello de acuerdo con información disponible de las variables señaladas en la entrega anterior y conjuntando información de fuentes como ProMéxico, APICCAPS, estadísticas a nivel país de la Organización Mundial del Comercio y de UNCOMTRADE.

## México

### A. Perfil comercial

MÉXICO		
<b>Indicadores básicos</b>	<b>Valor</b>	
Población (millones, 2012)	117	
PIB (millones precios actuales US\$, 2012)	1 178 126	
PIB per cápita (US\$, 2012)	10 247	
Balanza comercial (millones US\$)	- 9 835	
Comercio per cápita (US\$, 2010-2012)	6 048	
Comercio como proporción del PIB (2010-2012)	64.0	
<b>Comercio de bienes</b>	<b>Valor</b>	
Exportación de bienes (millones US\$, 2012)	370 643	
Importación de bienes (millones US\$, 2012)	380 477	
<b>Flujo comercial por sector económico (2012)</b>	<b>Exp (%del total)</b>	<b>Imp (%del total)</b>
Productos agrícolas	6.2	7.3
Productos de energéticos y mineros	17.8	11.6
Manufacturas	72.7	78.2

Durante 2012 México tuvo una balanza comercial deficitaria; el PIB per cápita fue de US\$10,247 y un flujo comercial per cápita de US\$6,048.

El mayor porcentaje de las exportaciones son del sector económico manufacturero, seguido de los productos energéticos y mineros, y una pequeña proporción se refiere a productos agrícolas.

<sup>1</sup> Se omiten los mercados en los que actualmente México ya cuenta con presencia y que forman parte de sus principales destinos para el calzado de exportación.

## B. Comportamiento comercial del calzado

Industria del Calzado 2012					
	Valor		Cantidad		Precio
	Millones US\$	Ranking mundial	Millones de pares	Ranking mundial	Precio US\$
Exportaciones	530	25	24	27	21.69
Importaciones	813	25	76	34	10.74
Producción			244	9	
Consumo			296	12	

En el 2012 la industria del calzado en México alcanzó un nivel de producción de 244 millones de pares, sus exportaciones representaron alrededor del 10% de su producción y el precio promedio por par exportado fue de \$21.69 dólares.

Entre 2010 y 2012, el comportamiento de las exportaciones de México por tipo de calzado ha sido muy regular y constante en su composición. Los principales tipos de calzado de exportación son: Caucho y sintético y calzado de Piel. Al hacer un análisis del año 2012, el calzado manufacturado con piel representó el mayor porcentaje de sus exportaciones con el 41%, seguido del calzado de caucho y sintético con el 38%.

Son esos dos tipos de productos en los que México destaca, y a nivel internacional principalmente el calzado de piel, por lo éste pudiera representar una fortaleza para introducirse en los mercados potenciales y darse a conocer como una opción factible en productos de calzado de calidad.





### 3. MERCADOS POTENCIALES PARA EXPORTACIÓN DE CALZADO MEXICANO

#### 3.1 CHILE

##### A. Perfil comercial

CHILE		
Indicadores básicos	Valor	
Población (millones, 2012)	17.5	
PIB (millones precios actuales US\$, 2012)	269 869	
PIB per cápita (US\$, 2012)	15 410	
Balanza comercial (millones US\$)	- 1 191	
Comercio per cápita (US\$, 2010-2012)	9 843	
Comercio como proporción del PIB (2010-2012)	69.2	
Comercio de bienes	Valor	
Exportación de bienes (millones US\$, 2012)	78 277	
Importación de bienes (millones US\$, 2012)	79 468	
Flujo comercial por sector económico (2012)	Exp (%del total)	Imp (%del total)
Productos agrícolas	24.2	8.0
Productos de energéticos y mineros	60.4	24.4
Manufacturas	13.3	67.5

En el 2012, Chile registró una balanza comercial deficitaria, generó un PIB per cápita de US\$15,410 y un flujo comercial per cápita de US\$9,843. El comercio internacional representa el 69.2% del PIB.

Las importaciones que realiza son principalmente de productos manufactureros y de productos energéticos y mineros. Su principal actividad de exportación es la producción de energéticos y la minería.

##### B. Comportamiento comercial del calzado

Industria del Calzado 2012					
	Valor		Cantidad		Precio
	Millones US\$	Ranking mundial	Millones de pares	Ranking mundial	Precio US\$
Exportaciones	116	45	11	39	10.92
Importaciones	1 016	21	94	26	10.79
Producción			10	50	
Consumo			94	36	

En 2012, Chile logró una producción de 10 millones de pares, aunque de acuerdo con información de APICCAPS, se exportaron 11 millones. El consumo que se tuvo fue similar a la cantidad de pares importados, y el precio promedio de importación fue de \$10.79 dólares por par.



La importación de calzado es principalmente de Caucho y sintético, seguido en proporciones similares por el de piel y el textil. En 2012, la importación de calzado de Caucho y sintético representó el 49% del total, seguido del de piel que representó el 23% y del textil con un 22%.

De acuerdo con ProMéxico, existen oportunidades para comercializar 7 tipos de fracciones arancelarias con Chile y el monto total del mercado asciende a 366 millones de dólares. Las fracciones con las cuales México puede entrar a competir en ese mercado son: 6403-calzado con parte superior de piel y 6404-calzado con parte superior de materiales textiles.

## 3.2 COLOMBIA

### A. Perfil comercial

COLOMBIA		
<b>Indicadores básicos</b>	<b>Valor</b>	
Población (millones, 2012)	47.7	
PIB (millones precios actuales US\$, 2012)	369 606	
PIB per cápita (US\$, 2012)	7 855	
Balanza comercial (millones US\$)	1 014	
Comercio per cápita (US\$, 2010-2012)	2 480	
Comercio como proporción del PIB (2010-2012)	35.3	
<b>Comercio de bienes</b>	<b>Valor</b>	
Exportación de bienes (millones US\$, 2012)	60 125	
Importación de bienes (millones US\$, 2012)	59 111	
<b>Flujo comercial por sector económico (2012)</b>	<b>Exp (% del total)</b>	<b>Imp (% del total)</b>
Productos agrícolas	11.0	10.8
Productos de energéticos y mineros	66.7	11.2
Manufacturas	17.3	76.1

En 2012, Colombia tuvo una balanza comercial positiva; el PIB per cápita ascendió a los US\$7,855 y un comercio per cápita durante el 2010-2012 de US\$2,480. El comercio internacional como proporción del PIB fue del 35.3%.

Sus exportaciones principalmente son productos energéticos y mineros, seguido de los manufacturados. La importación es principalmente de productos manufacturados.

## B. Comportamiento comercial del calzado

Industria del Calzado 2012					
	Valor		Cantidad		Precio
	Millones US\$	Ranking mundial	Millones de pares	Ranking mundial	Precio US\$
Exportaciones	9	83	0.5	91	19.69
Importaciones	206	50	44	60	4.72
Producción			79	18	
Consumo			122	28	

Colombia no se distingue por ser un gran productor de calzado, es principalmente importador de calzado. En 2012, importó la cantidad de 44 millones pares, con un precio promedio de \$4.72 dólares por par.

Colombia importa principalmente calzado de Caucho y sintético, y en menores porcentajes, calzado textil y de piel. Durante el 2012, la importación de calzado de caucho y sintético represento el 75% del total y del calzado textil fue del 14% del total importado.

El valor total de la oportunidad de negocios con Colombia es de alrededor de los 216 millones de dólares. Las fracciones arancelarias que resultan atractivas son cinco, principalmente recaen en la 6403-calzado con parte superior de piel y la 6404-calzado con parte superior de material textil.



### 3.3 PERÚ

#### A. Perfil comercial

PERU		
<b>Indicadores básicos</b>	<b>Valor</b>	
Población (millones, 2012)	30.0	
PIB (millones precios actuales US\$, 2012)	203 790	
PIB per cápita (US\$, 2012)	6 530	
Balanza comercial (millones US\$)	3 954	
Comercio per cápita (US\$, 2010-2012)	3 003	
Comercio como proporción del PIB (2010-2012)	49.2	
<b>Comercio de bienes</b>	<b>Valor</b>	
Exportación de bienes (millones US\$, 2012)	46 228	
Importación de bienes (millones US\$, 2012)	42 274	
<b>Flujo comercial por sector económico (2012)</b>	<b>Exp</b> <b>(%del total)</b>	<b>Imp</b> <b>(%del total)</b>
Productos agrícolas	16.8	11.3
Productos de energéticos y mineros	50.2	15.3
Manufacturas	11.5	73.2

La balanza comercial de Perú durante el 2012 fue superavitaria; alcanzó un PIB per cápita de \$6,530 dólares y un comercio per cápita de \$3,003 dólares; su intercambio comercial como proporción del PIB, entre 2010-2012, fue del 49.2%.

Su vocación exportadora es principalmente de productos energéticos y mineros, en tanto que las importaciones que realiza son de manufacturas y productos energéticos y mineros.

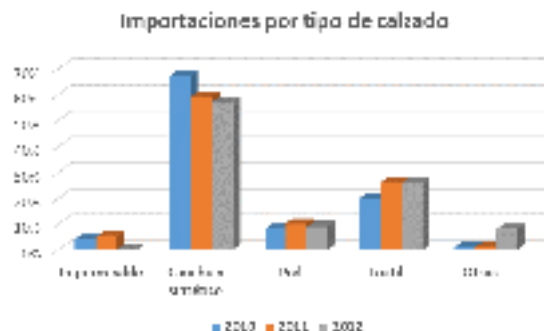
#### B. Comportamiento comercial del calzado

	Industria del Calzado 2012				
	Valor		Cantidad		Precio
	Millones US\$	Ranking mundial	Millones de pares	Ranking mundial	Precio US\$
Exportaciones	15	75	1	79	15.67
Importaciones	253	48	63	4	7.77
Producción			42	26	
Consumo			74	43	

Perú genera un fuerte déficit comercial en productos de calzado, ya que, durante 2012, importó 74 millones de pares y exportó solamente 1 millón. El precio promedio de sus importaciones fue de \$7.77 dólares por par y su producción en 2012 fue de 42 millones de pares.

La importación de calzado por parte de Perú principalmente se enfoca en productos de Caucho y sintético, y en menor medida, le sigue el calzado textil y el de piel. En 2012, el 57% de sus importaciones de calzado fueron del tipo de caucho y sintético, seguido del calzado textil que representó el 26%.





El valor total del mercado potencial para los productos de calzado es de \$126 millones de dólares. La relativa cercanía con el país Sudamericano otorga una ventaja a México para ingresar con productos de calidad al mercado local, tomando en cuenta que los principales socios comerciales de Perú, en importación, son países asiáticos.

### 3.4 HONG KONG

#### A. Perfil comercial

HONG KONG		
<b>Indicadores básicos</b>	<b>Valor</b>	
Población (millones, 2012)	7.2	
PIB (millones precios actuales US\$, 2012)	263 259	
PIB per cápita (US\$, 2012)	36 667	
Balanza comercial (millones US\$)	- 60 579	
Comercio per cápita (US\$, 2010-2012)	146 092	
Comercio como proporción del PIB (2010-2012)	419.1	
<b>Comercio de bienes</b>	<b>Valor</b>	
Exportación de bienes (millones US\$, 2012)	492 907	
Importación de bienes (millones US\$, 2012)	553 486	
<b>Flujo comercial por sector económico (2012)</b>	<b>Exp (%del total)</b>	<b>Imp (%del total)</b>
Productos agrícolas	1.9	4.5
Productos de energéticos y mineros	2.0	4.7
Manufacturas	85.9	81.9

Hong Kong muestra que durante el 2012 generó un déficit comercial alto. Es una región con un ingreso per cápita anual de US\$36,667 y un comercio per cápita de US\$146,092. Su flujo comercial principalmente está enfocado en la exportación e importación de productos manufacturados.

Cuenta con una participación del comercio exterior en relación con su PIB de más del 400%.

## B. Comportamiento comercial del calzado

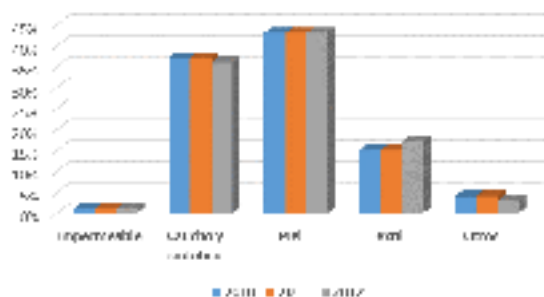
Industria del Calzado 2012					
	Valor		Cantidad		Precio
	Millones US\$	Ranking mundial	Millones de pares	Ranking mundial	Precio US\$
Exportaciones	4 848	4	314	3	15.46
Importaciones	4 569	7	383	7	11.92
Producción			1	103	
Consumo			71	47	

Hong Kong principalmente sirve como plataforma de re-exportación de China, por lo que en 2012, registró exportaciones por 314 millones de pares, lo que contrastaría si se considera que su producción de calzado es de apenas 1 millón de pares en el año. La importación de calzado alcanzó los 383 millones de pares a un precio promedio de \$11.92 dólares por par.

El comportamiento de las importaciones de calzado de Hong Kong ha sido muy similar en el periodo 2010-2012, concentrado su volumen en calzado de piel, de caucho y sintético. En 2012, el 43% de su importación fue calzado de piel, 36% de caucho y sintético y un 17% de textil.

Existen 7 fracciones arancelarias en las cuales existen oportunidades de negocio, que se engloban en la 6403-calzado con parte superior de piel y la 6404-calzado con parte superior de materiales de textil, por un monto de 756 millones de dólares.

Importaciones por tipo de calzado





### 3.5 COREA DEL SUR

#### A. Perfil comercial

COREA DEL SUR		
<b>Indicadores básicos</b>	<b>Valor</b>	
Población (millones, 2012)	50.0	
PIB (millones precios actuales US\$, 2012)	1 129 598	
PIB per cápita (US\$, 2012)	23 113	
Balanza comercial (millones US\$)	26 068	
Comercio per cápita (US\$, 2010-2012)	24 221	
Comercio como proporción del PIB (2010-2012)	110.9	
<b>Comercio de bienes</b>	<b>Valor</b>	
Exportación de bienes (millones US\$, 2012)	547 870	
Importación de bienes (millones US\$, 2012)	519 584	
<b>Flujo comercial por sector económico (2012)</b>	<b>Exp (%del total)</b>	<b>Imp (%del total)</b>
Productos agrícolas	2.3	6.4
Productos de energéticos y mineros	12.6	43.7
Manufacturas	84.4	49.5

Corea del Sur en 2012 registró un superávit comercial de \$26 mil millones de dólares, el PIB per cápita fue de \$23 mil dólares y el comercio exterior per cápita alcanzó los \$24 mil dólares. El flujo total de comercio representó el 111% del PIB, en el periodo 2010-2012. Las exportaciones, en su mayor porcentaje, son de productos manufacturados (84.4%) y sus importaciones corresponden a productos energéticos y mineros (43.7%) y manufacturados (49.5%).

#### B. Comportamiento comercial del calzado

	Industria del Calzado 2012				
	Valor		Cantidad		Precio
	Millones US\$	Ranking mundial	Millones de pares	Ranking mundial	Precio US\$
Exportaciones	157	37	10	42	15.19
Importaciones	1 680	13	130	19	12.89
Producción			30	31	
Consumo			150	22	

La industria del calzado en Corea registró el siguiente comportamiento en 2012: alcanzó una cifra de exportación de calzado de 10 millones de pares, su importación fue de 130 millones de pares, a un precio promedio de \$12.89 dólares, por par.

En el periodo 2010-2012, mostró un comportamiento, en cuanto a importación de calzado, muy volátil. En 2012, importó principalmente calzado textil que representó el 41%, seguido del de caucho y sintético con el 35% y calzado de piel con el 20% del total.



De acuerdo con información de la oficina ProMéxico, las fracciones 6403 y 6404 muestran oportunidades de negocio para el calzado nacional por un monto total de \$354 millones de dólares.

### 3.6 AUSTRALIA

#### A. Perfil comercial

AUSTRALIA		
<b>Indicadores básicos</b>	<b>Valor</b>	
Población (millones, 2012)	22.6	
PIB (millones precios actuales US\$, 2012)	1 532 408	
PIB per cápita (US\$, 2012)	67 723	
Balanza comercial (millones US\$)	- 4 517	
Comercio per cápita (US\$, 2010-2012)	26 677	
Comercio como proporción del PIB (2010-2012)	44.1	
<b>Comercio de bienes</b>	<b>Valor</b>	
Exportación de bienes (millones US\$, 2012)	256 423	
Importación de bienes (millones US\$, 2012)	260 940	
<b>Flujo comercial por sector económico (2012)</b>	<b>Exp (%del total)</b>	<b>Imp (%del total)</b>
Productos agrícolas	15.0	5.6
Productos de energéticos y mineros	62.5	18.4
Manufacturas	12.3	71.0

Australia en 2012 presentó una balanza comercial deficitaria, alcanzó un ingreso per cápita de US\$67,723 y un flujo comercial per cápita de US\$26,677. Se enfoca en exportar principalmente productos energéticos y mineros (62.5%) y sus importaciones son principalmente de manufacturas (71%).

El porcentaje que representa el comercio exterior en relación con su PIB fue del 44.1%, esto durante el 2012.

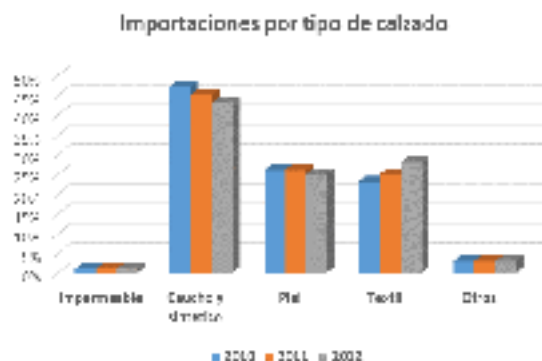
## B. Comportamiento comercial del calzado

Industria del Calzado 2012					
	Valor		Cantidad		Precio
	Millones US\$	Ranking mundial	Millones de pares	Ranking mundial	Precio US\$
Exportaciones	50	58	2	66	21.36
Importaciones	1 500	15	144	18	10.42
Producción			3	74	
Consumo			145	23	

Australia produce y exporta una cantidad muy pequeña de calzado, y 2 de cada 3 pares de calzado que produce son exportados. En 2012, importó la cantidad de 144 millones de pares, a un precio promedio de \$10.42 dólares.

En el lapso de 2010 a 2012, Australia ha mantenido un comportamiento muy constante en su flujo comercial de importación. El tipo de calzado que principalmente importa es de caucho y sintético, el cual en 2012 representó el 43%, seguido del textil con el 28% y del de piel con el 25%, en el mismo año.

De acuerdo con información de ProMéxico, existen 7 fracciones arancelarias en las cuales existe oportunidad de ampliar el mercado de exportación. Al igual que en los casos anteriores, las fracciones arancelarias con oportunidades de negocio son la 6403 y 6404, por un monto de 756 millones de dólares.



### 3.8 ALEMANIA

#### A. Perfil comercial

ALEMANIA		
<b>Indicadores básicos</b>		
	<b>Valor</b>	
Población (millones, 2012)	81.8	
PIB (millones precios actuales US\$, 2012)	3 428 131	
PIB per cápita (US\$, 2012)	41 513	
Balanza comercial (millones US\$)	241 866	
Comercio per cápita (US\$, 2010-2012)	39 883	
Comercio como proporción del PIB (2010-2012)	94.7	
<b>Comercio de bienes</b>		
	<b>Valor</b>	
Exportación de bienes (millones US\$, 2012)	1 405 096	
Importación de bienes (millones US\$, 2012)	1 163 230	
<b>Flujo comercial por sector económico (2012)</b>	<b>Exp</b>	<b>Imp</b>
	<b>(%del total)</b>	<b>(%del total)</b>
Productos agrícolas	6.5	9.5
Productos de energéticos y mineros	6.1	19.7
Manufacturas	85.1	68.8

En 2012, Alemania alcanzó un superávit comercial por más de \$241 mil millones de dólares; el ingreso per cápita promedio de superior a los \$41 mil dólares anuales y el flujo comercial representa el 94.7%, en relación con el PIB.

Es un país que exporta principalmente productos manufacturados, e importa de igual forma productos manufacturados, en un 69% del total de sus importaciones. El comercio internacional es casi del mismo tamaño que su PIB.

#### B. Comportamiento comercial del calzado

Industria del Calzado 2012					
	Valor		Cantidad		Precio
	Millones US\$	Ranking mundial	Millones de pares	Ranking mundial	Precio US\$
Exportaciones	3 860	6	176	7	21.93
Importaciones	8 065	2	540	4	14.95
Producción			26	34	
Consumo			389	9	

Durante 2012, tuvo una producción de 26 millones de pares, y una exportación de 176 millones, por lo que se sugiere sea por motivos de re-exportación. Sus importaciones de calzado fueron por un volumen de 540 millones de pares y un precio promedio de \$14.95 dólares.

Los principales tipos de calzado que importa Alemania, son de caucho y sintético, piel y textil. En 2012, el calzado de caucho y sintético representó el 35%, el de piel fue el 29% y el textil representó el 27% del flujo total que ingreso al país.



Son siete las fracciones arancelarias que la oficina de ProMéxico detectó como mercados atractivos para la exportación de calzado, ellas dentro de las fracciones 6403 y 6404. El monto total potencial del mercado de calzado en Alemania es de \$1,445 millones de dólares.

## 3.8 Reino Unido

### A. Perfil comercial

REINO UNIDO		
<b>Indicadores básicos</b>	<b>Valor</b>	
Población (millones, 2012)	63.2	
PIB (millones precios actuales US\$, 2012)	2 471 784	
PIB per cápita (US\$, 2012)	38 589	
Balanza comercial (millones US\$)	- 217 770	
Comercio per cápita (US\$, 2010-2012)	24 297	
Comercio como proporción del PIB (2010-2012)	63.2	
<b>Comercio de bienes</b>	<b>Valor</b>	
Exportación de bienes (millones US\$, 2012)	472 793	
Importación de bienes (millones US\$, 2012)	690 563	
<b>Flujo comercial por sector económico (2012)</b>	<b>Exp (%del total)</b>	<b>Imp (%del total)</b>
Productos agrícolas	7.1	10.0
Productos de energéticos y mineros	18.1	17.3
Manufacturas	71.3	63.4

Reino Unido, una de las economías más desarrolladas del orbe, en 2012 tuvo un déficit comercial de más de 217 mil millones de dólares. El PIB per cápita es de US\$38, 589 y un comercio per cápita de US\$24,297; el flujo comercial total representa el 63.2% de su PIB.

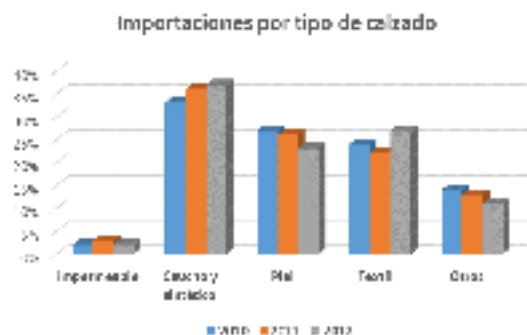
Reino Unido exporta principalmente manufacturas, en un 71.3%, y sus importaciones en manufacturas representan el 63.4% del total.

### B. Comportamiento comercial del calzado

	Industria del Calzado 2012				
	Valor		Cantidad		Precio
	Millones US\$	Ranking mundial	Millones de pares	Ranking mundial	Precio US\$
Exportaciones	1 580	13	115	13	13.72
Importaciones	5 979	4	574	3	10.42
Producción			0	121	
Consumo			459	7	

Reino Unido tiene uno de los déficits comerciales en calzado más altos del mundo, sus importaciones en 2012 alcanzaron los 574 millones de pares y el precio promedio de par importado fue de 10.42 dólares.





El principal tipo de calzado que se importa en Reino Unido es el de caucho y sintético, seguido en proporciones muy similares el de piel y el de textil. En 2012, la importación de calzado de caucho y sintético representó el 37%, seguido del textil con el 27% y el de piel que fue el 23%.

Las fracciones arancelarias 6403 y 6404 son las principales en las que se encuentran oportunidades de expandir las exportaciones de calzado mexicano, conjuntamente con 7 sub-fracciones. El monto total de la oportunidad de negocio es por \$1,146 millones de dólares.

### 3.9 Bélgica

#### A. Perfil comercial

BELGICA		
<b>Indicadores básicos</b>	<b>Valor</b>	
Población (millones, 2012)	11.1	
PIB (millones precios actuales US\$, 2012)	483 262	
PIB per cápita (US\$, 2012)	43 686	
Balanza comercial (millones US\$)	6 810	
Comercio per cápita (US\$, 2010-2012)	73 431	
Comercio como proporción del PIB (2010-2012)	165.9	
<b>Comercio de bienes</b>	<b>Valor</b>	
Exportación de bienes (millones US\$, 2012)	445 939	
Importación de bienes (millones US\$, 2012)	439 129	
<b>Flujo comercial por sector económico (2012)</b>	<b>Exp (%del total)</b>	<b>Imp (%del total)</b>
Productos agrícolas	10.6	9.9
Productos de energéticos y mineros	15.2	21.7
Manufacturas	72.8	66.9

Bélgica en el 2012 presentó una balanza comercial favorable de alrededor de los \$7 mil millones de dólares; su PIB per cápita es de US\$43,686 y el flujo comercial per cápita que genera es de \$73.4 mil dólares. El comercio exterior como proporción del PIB es de 165.9%.

Sus principales exportaciones, como sus importaciones, recaen en productos del sector manufacturero, seguido de productos energéticos y mineros.

## B. Comportamiento comercial del calzado

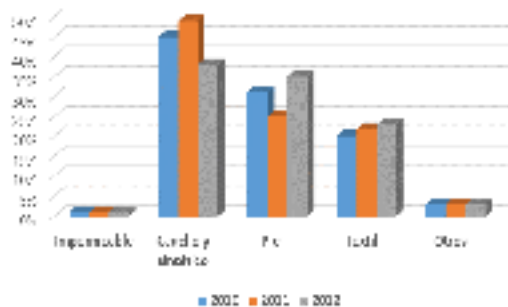
Industria del Calzado 2012					
	Valor		Cantidad		Precio
	Millones US\$	Ranking mundial	Millones de pares	Ranking mundial	Precio US\$
Exportaciones	4281	5	201	5	21.29
Importaciones	3039	10	239	12	12.72
Producción			1	107	
Consumo			39	63	

En 2012, la industria del calzado en Bélgica registró un déficit comercial, la importación de calzado fue de 239 millones de pares y el precio promedio por par alcanzó los \$12.72 dólares.

En el periodo 2010-2012, el comportamiento de las importaciones de calzado fue muy constante, comprando principalmente del exterior, calzado de caucho y sintético, que en 2012 representó el 38%, seguido de la importación de calzado de piel que fue el 35% y calzado textil cuyas importaciones representaron el 23% de volumen total.

Las fracciones arancelarias 6403 y 6404 son en las que se encuentran oportunidades de expandir las exportaciones de calzado mexicano, conjuntamente con 7 sub-fracciones. El monto total de la oportunidad de negocio es por \$819 millones de dólares.

Importaciones por tipo de calzado



### 3.10 Países Bajos

#### A. Perfil comercial

PAÍSES BAJOS		
<b>Indicadores básicos</b>	<b>Valor</b>	
Población (millones, 2012)	16.7	
PIB (millones precios actuales US\$, 2012)	770 555	
PIB per cápita (US\$, 2012)	46 142	
Balanza comercial (millones US\$)	63 540	
Comercio per cápita (US\$, 2010-2012)	73 639	
Comercio como proporción del PIB (2010-2012)	155.3	
<b>Comercio de bienes</b>	<b>Valor</b>	
Exportación de bienes (millones US\$, 2012)	653 892	
Importación de bienes (millones US\$, 2012)	590 352	
<b>Flujo comercial por sector económico (2012)</b>	<b>Exp (%del total)</b>	<b>Imp (%del total)</b>
Productos agrícolas	15.7	12.2
Productos de energéticos y mineros	24.3	30.2
Manufacturas	59.1	56.7

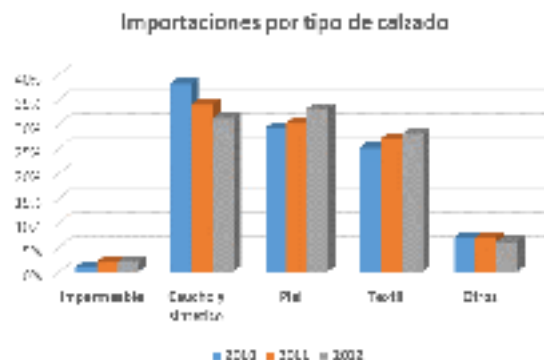
Los Países Bajos en 2012 tuvieron balanza comercial con superávit y el ingreso anual promedio por habitante fue de poco más de \$46 mil dólares. Con un flujo comercial per cápita de \$73.6 mil dólares y su volumen de comercio exterior total representó el 155.3% de su PIB.

Exporta principalmente manufacturas, con una participación en su volumen total del 59.1% y sus importaciones también en manufacturas representan el 56.7% del total.

## 2. Comportamiento comercial del calzado

Industria del Calzado 2012					
	Valor		Cantidad		Precio
	Millones US\$	Ranking mundial	Millones de pares	Ranking mundial	Precio US\$
Exportaciones	3 011	8	134	9	22.49
Importaciones	3 412	9	204	13	16.79
Producción			2	87	
Consumo			72	46	

Los Países Bajos tuvieron en 2012 un déficit comercial en su balanza de calzado, sus importaciones fueron por 204 millones de pares y las exportaciones por 134 millones de pares. El precio promedio por par importado fue de \$16.79 dólares.



En el periodo 2010-2012, el comportamiento de las importaciones de calzado fue estable, comparando principalmente calzado de caucho y sintético, representando en 2012 el 38%, seguido de la importación de calzado de piel que fue el 35% y del textil cuyas importaciones representaron el 23% de volumen total.

De acuerdo con información de la oficina ProMéxico, existe oportunidad de negocio en las fracciones arancelarias 6403, conjuntamente con 7 sub-fracciones. El monto total de la oportunidad de negocio es por \$787 millones de dólares.

### 3.11 Rusia

#### A. Perfil comercial

RUSIA			
<b>Indicadores básicos</b>	<b>Valor</b>		
Población (millones, 2012)	143.5		
PIB (millones precios actuales US\$, 2012)	2 014 775		
PIB per cápita (US\$, 2012)	14 247		
Balanza comercial (millones US\$)	193 809		
Comercio per cápita (US\$, 2010-2012)	6 531		
Comercio como proporción del PIB (2010-2012)	51.5		
<b>Comercio de bienes</b>	<b>Valor</b>		
Exportación de bienes (millones US\$, 2012)	529 255		
Importación de bienes (millones US\$, 2012)	335 446		
<b>Flujo comercial por sector económico (2012)</b>	<b>Exp (%del total)</b>	<b>Imp (%del total)</b>	
Productos agrícolas	6.0	13.3	
Productos de energéticos y mineros	71.3	2.9	
Manufacturas	19.6	80.1	

Rusia, considerada dentro de las economías emergentes, en 2012 tuvo superávit en su balanza comercial. Alcanzó un PIB per cápita promedio de \$14 mil dólares y su comercio con el exterior representó el 51.5% de su PIB.

Sus exportaciones se basan en su capacidad de producción de energéticos y de minería, representando el 71.3%, y las importaciones principalmente son de manufacturas (80%) y productos agrícolas (13.3%).

## B. Comportamiento comercial del calzado

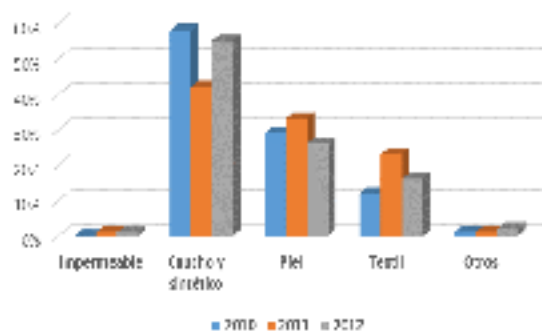
Industria del Calzado 2012					
	Valor		Cantidad		Precio
	Millones US\$	Ranking mundial	Millones de pares	Ranking mundial	Precio US\$
Exportaciones	90	50	7	46	12.08
Importaciones	4011	8	332	8	12.09
Producción			104	13	
Consumo			428	8	

Para el sector calzado en 2012, se tuvo una brecha comercial deficitaria muy amplia, al importar 3 de cada 4 pares que se consumieron, y el precio promedio de adquisición fue de \$12.09 dólares por par.

La importación de calzado por parte de Rusia ha sido muy constante durante el periodo 2010-2012, comprando principalmente del exterior calzado de caucho y sintético, así como calzado de piel. En 2012, el calzado de piel represento el 26% de sus importaciones y el calzado de caucho y sintético fue el 55% del volumen total.

Existe la oportunidad de las fracciones arancelarias 6403 y 6404, en seis subfracciones, para expandir las exportaciones de calzado mexicano. El monto total de la oportunidad de negocio es por \$1,327 millones de dólares.

Importaciones por tipo de calzado



## 3.12 Ucrania

### A. Perfil comercial

UCRANIA		
<b>Indicadores básicos</b>	<b>Valor</b>	
Población (millones, 2012)	45.6	
PIB (millones precios actuales US\$, 2012)	176 309	
PIB per cápita (US\$, 2012)	3 877	
Balanza comercial (millones US\$)	- 16 107	
Comercio per cápita (US\$, 2010-2012)	3 788	
Comercio como proporción del PIB (2010-2012)	109.1	
<b>Comercio de bienes</b>	<b>Valor</b>	
Exportación de bienes (millones US\$, 2012)	68 532	
Importación de bienes (millones US\$, 2012)	84 639	
<b>Flujo comercial por sector económico (2012)</b>	<b>Exp (%del total)</b>	<b>Imp (%del total)</b>
Productos agrícolas	27.0	9.5
Productos de energéticos y mineros	12.7	33.4
Manufacturas	59.7	56.1

Ucrania en 2012 presentó déficit en su balanza comercial. El PIB per cápita promedio es de \$3.8 mil dólares y generó un comercio per cápita de \$3.7 mil dólares y su comercio con el exterior representó el 109% de su PIB.

Sus exportaciones se basan en productos manufacturados y sus principales importaciones son de manufacturas con el 56%, y productos energéticos y de minería representando el 33.4%.

### B. Comportamiento comercial del calzado

	Industria del Calzado 2012				
	Valor		Cantidad		Precio
	Millones US\$	Ranking mundial	Millones de pares	Ranking mundial	PrecioUS\$
Exportaciones	134	48	14	32	7.68
Importaciones	716	27	88	32	8.61
Producción			25	25	
Consumo			95	34	

Para el sector calzado en 2012, se registró una brecha comercial deficitario, al importar 83 millones de pares y exportar 14 millones. El precio promedio de adquisición fue de \$8.61 dólares por par

Ucrania ha tenido flujos de importación de calzado muy volátiles. Durante el 2010-2012, ha comprado principalmente calzado de caucho y sintético y en proporciones muy similares de piel y textil. En 2012, el calzado de piel representó el 25% y el de caucho y sintético fue el 55% del volumen total. El textil representó el 14% del total importado.



Es la fracción 6403 donde existen mayores oportunidades para el calzado de exportación, el monto estimado de la oportunidad de mercado es de \$231 millones de dólares.

### 3.13 Sudáfrica

#### A. Perfil comercial

SUDAFRICA		
<b>Indicadores básicos</b>	<b>Valor</b>	
Población (millones, 2012)	51.2	
PIB (millones precios actuales US\$, 2012)	384 313	
PIB per cápita (US\$, 2012)	7 507	
Balanza comercial (millones US\$)	- 27 199	
Comercio per cápita (US\$, 2010-2012)	4 377	
Comercio como proporción del PIB (2010-2012)	57.8	
<b>Comercio de bienes</b>	<b>Valor</b>	
Exportación de bienes (millones US\$, 2012)	99 960	
Importación de bienes (millones US\$, 2012)	127 159	
<b>Flujo comercial por sector económico (2012)</b>	<b>Exp (%del total)</b>	<b>Imp (%del total)</b>
Productos agrícolas	9.5	7.3
Productos de energéticos y mineros	39.3	24.7
Manufacturas	40.2	61.8

Sudáfrica registró en el 2012 un déficit comercial de \$27 mil millones de dólares, su PIB per cápita fue de \$7,507 dólares y el comercio exterior per cápita alcanzó los \$4,377 dólares; el flujo comercial total con el exterior representó el 57.8% de su PIB.

Las exportaciones básicamente son de manufacturas y de productos energéticos y mineros, en similar participación. Importa, en mayor medida, manufacturas que representaron casi el 62% del volumen total de sus importaciones.

## B. Comportamiento comercial del calzado

Industria del Calzado 2012					
	Valor		Cantidad		Precio
	Millones US\$	Ranking mundial	Millones de pares	Ranking mundial	Precio US\$
Exportaciones	36	63	4	57	9.52
Importaciones	939	23	203	14	4.63
Producción			51	23	
Consumo			250	16	

Para el sector calzado, en 2012, se registró una brecha comercial deficitaria, al importar 203 millones de pares y exportar solamente 4 millones. El precio promedio de adquisición fue de \$4.63 dólares por par importado.

Sudáfrica ha tenido flujos de comercialización de calzado muy estables en los principales tipos que compra del exterior. Durante el 2010-2012, compró, principalmente, calzado de caucho, sintético y textil. En 2012, el de caucho y sintético representó el 53% y el textil fue de 36% del volumen total importado.

Es la fracción 6404 la que tiene mayores oportunidades de negocio, y el monto estimado de esta oportunidad para el calzado nacional es de \$201 millones de dólares.





### 3.14 Turquía

#### A. Perfil comercial

TURQUIA		
<b>Indicadores básicos</b>	<b>Valor</b>	
Población (millones, 2012)	74.0	
PIB (millones precios actuales US\$, 2012)	789 257	
PIB per cápita (US\$, 2012)	10 609	
Balanza comercial (millones US\$)	- 84 083	
Comercio per cápita (US\$, 2010-2012)	5 644	
Comercio como proporción del PIB (2010-2012)	53.9	
<b>Comercio de bienes</b>	<b>Valor</b>	
Exportación de bienes (millones US\$, 2012)	152 462	
Importación de bienes (millones US\$, 2012)	236 545	
<b>Flujo comercial por sector económico (2012)</b>	<b>Exp (%del total)</b>	<b>Imp (%del total)</b>
Productos agrícolas	10.3	6.9
Productos de energéticos y mineros	8.8	28.8
Manufacturas	70.8	55.9

Turquía en 2012, observó un déficit comercial de \$84 mil millones de dólares. El PIB per cápita, en el mismo periodo, fue de \$10.6 mil dólares y el comercio per cápita alcanzó los \$5.6 mil dólares. El flujo comercial total representó casi el 54% del PIB, durante el periodo 2010-2012.

Las exportaciones del país son principalmente de manufacturas (71%) y sus importaciones son de productos energéticos y mineros (29%) y de manufacturas (56%), principalmente.

#### B. Comportamiento comercial del calzado

	Industria del Calzado 2012				
	Valor		Cantidad		Precio
	Millones US\$	Ranking mundial	Millones de pares	Ranking mundial	Precio US\$
Exportaciones	510	26	126	11	4.04
Importaciones	806	26	50	51	16.06
Producción			257	8	
Consumo			181	18	

La industria del calzado en Turquía registró el siguiente comportamiento en 2012: alcanzó una cifra de exportación de calzado de 126 millones de pares e importación de 50 millones a un precio promedio de \$16.06 dólares por par importado.



La importación de calzado por tipo, en el periodo 2010-2012, ha tenido un comportamiento muy estable, importando principalmente, calzado de caucho y sintético y textil. En 2012, la importación de calzado textil representó el 27% y el de caucho y sintético fue el 49% del volumen total.

Las fracciones 6403 y 6404, conjuntamente con seis sub-fracciones, conforman el segmento de oportunidad de exportación de calzado. El monto total estimado para este sector es de \$190 millones de dólares.

### 3. CONSOLIDADO DE MERCADOS CON OPORTUNIDAD DE NEGOCIO PARA EL CALZADO MEXICANO

País	Fracción	Monto de Oportunidad (mdd)	Precio promedio de importación por fracción 2012 (US\$)	Consumo aparente per cápita de calzado 2012
Estados Unidos	6403	8 610	20.86	7.0
	6404	3 404	8.21	
Canadá	6403	729	25.98	4.5
	6404	331	9.34	
Chile	6403	274	18.32	5.5
	6404	90	12.09	
Colombia	6403	90	23.69	2.5
	6404	125	6.91	
Hong Kong	6403	352	19.58	10.1
	6404	404	7.70	
Australia	6403	474	n.d.	6.3
	6404	223	7.88	
Corea del Sur	6403	17	n.d.	3.0
	6404	337	n.d.	
Japón	6403	130	35.47	5.4
	6404	144	n.d.	
Alemania	6403	667	n.d.	4.7
	6404	778	n.d.	
Reino Unido	6403	607	22.95	7.2
	6404	539	8.55	
Bélgica	6403	449	20.16	3.5
	6404	370	10.58	
Países Bajos	6403	415	30.16	4.2
	6404	372	11.74	
Rusia	6403	914	24.29	3.0
	6404	412	10.15	
Ucrania	6403	178	12.44	2.0
	6404	52	6.03	
Sudáfrica	6404	201	3.97	5.0
Turquía	6403	77	33.56	2.4
	6404	113	13.67	

Fuente: Estimaciones propias con datos de oficina ProMéxico, APICCAPS y UNCOMTRADE

Con información de la oficina de UNCOMTRADE, en el 2012 México exportó 9.94 millones de pares de calzado de la fracción 6403 (Calzado de Piel), alcanzando un valor de \$428 millones de dólares, esto representa que cada par de calzado se vendió en promedio a \$43.11 dólares. Para la fracción 6404 (Textil) se exportaron poco más de dos millones de pares por un valor total de \$26.2 millones de pares, por lo que en promedio cada par de esta fracción se vendió en \$12.76 dólares.

#### **4. OTROS MERCADOS CON OPORTUNIDADES DE NEGOCIO**

La oficina ProMéxico en su informe menciona, de forma general, que existen otros mercados que de igual forma pueden resultar atractivos para la industria del calzado nacional. Entre esos menciona los siguientes:

País	Monto de Oportunidad (mdd)	Consumo aparente per cápita de calzado 2012
Perú	123	2.4
Costa Rica	39	n.d.
Honduras	12	n.d.
Bolivia	11	n.d.
Ecuador	4	n.d.
Venezuela	2	3.0
Panamá	1	1.8
Taiwan	114	n.d.
Nueva Zelanda	99	5.8
Singapur	94	12.0
Malasia	56	n.d.
Filipinas	26	2.0
India	13	1.8
China	7	2.4
Francia	725	5.8
España	655	6.0
Italia	648	4.6
Noruega	145	4.6
Suiza	128	6.2
Suecia	95	3.7
Dinamarca	69	6.0
Austria	21	5.6
Portugal	15	4.7
Israel	143	n.d.
Polonia	82	2.8
República Checa	65	7.2
Marruecos	25	n.d.
Rumania	18	3.0
Eslovaquia	16	3.2
Hungría	6	2.5
Bulgaria	3	1.0
Senegal	2	n.d.

Fuente: estimaciones propias con datos de oficina ProMéxico, APICCAPS y UNCOMTRADE

## 5. COMPOSICIÓN DE LA POBLACIÓN POR GRANDES GRUPOS DE EDAD PARA LOS PRINCIPALES PAÍSES CON OPORTUNIDADES DE NEGOCIO

País	Estructura poblacional por grupos de edad <sup>ef</sup>					Edad promedio de la población, (años)		
	Población 0-14 años, %	Población 15-24 años, %	Población 25-54 años, %	Población 55-64 años, %	Población 65 años y más, %	Total	Hombres	Mujeres
Alemania	13.0	10.6	41.7	13.6	20.9	46.1	45.1	47.2
Australia	18.0	13.3	41.8	11.8	15.1	38.3	37.5	39.0
Bélgica	15.6	11.7	40.4	13.3	19.0	43.1	41.7	44.4
Canadá	15.5	12.7	41.0	13.5	17.3	41.7	40.4	42.9
Chile	20.7	16.3	43.2	9.9	9.7	33.3	32.2	34.6
China	17.1	14.7	47.2	11.3	9.4	36.7	35.8	37.5
Colombia	25.3	18.0	41.6	8.3	6.5	28.9	27.9	29.9
Corea del Sur	14.1	13.5	47.3	12.4	12.3	40.2	38.7	41.6
Costa Rica	23.5	17.5	43.8	8.3	6.8	30.0	29.5	30.5
España	15.4	9.6	45.9	11.4	17.5	41.6	40.4	42.9
Estados Unidos	19.4	13.7	39.9	12.6	13.9	37.6	36.3	39.0
Francia	18.7	11.9	38.6	12.5	17.9	40.9	39.3	42.4
Guatemala	36.2	22.1	32.4	5.2	4.1	21.0	20.4	21.7
Honduras	34.8	21.2	35.3	4.7	3.9	21.9	21.6	22.3
Hong Kong	12.1	11.5	46.9	14.8	14.4	43.2	42.8	43.4
Israel	27.1	15.7	37.8	8.8	10.5	29.9	29.2	30.6
Japón	13.2	9.7	38.1	13.2	24.8	46.1	44.8	47.5
Países Bajos	19.9	12.2	40.2	12.9	17.1	42.1	41.2	42.9
Perú	27.3	19.2	39.4	7.3	6.7	27.0	26.3	27.7
Portugal	15.9	11.4	42.2	11.9	18.4	41.1	39.0	43.3
Reino Unido	17.3	12.6	41.0	11.5	17.3	40.4	39.2	41.6
Rusia	16.4	10.7	45.8	13.8	13.1	38.9	36.0	41.9
Sudáfrica	28.3	20.2	38.2	7.1	6.1	25.7	25.4	26.0
Taiwan	14.0	13.4	47.4	13.2	11.6	39.2	38.5	39.9
Turquía	25.5	16.8	42.9	8.1	6.6	29.6	29.2	30.0
Ucrania	14.0	11.5	45.0	13.6	15.6	40.6	37.3	43.7

<sup>ef</sup> Estimaciones para el 2014

Fuente: Agencia Central de Inteligencia U.S

En la tabla superior se observa la composición de los grupos de edad de los países seleccionados. Para los países desarrollados, la suma del porcentaje de los grupos de edad de 0-14 y 15-24 años es muy similar o superior, al porcentaje que representan los grupos de 55-64 y más de 65 años, conjuntamente. Esta condición se acentúa para los países europeos.

En el caso de los países en desarrollo, principalmente en el caso de Latinoamérica y Sudáfrica, el porcentaje de los grupos de edad de 0-14 y 15-24 años es superior conjuntamente a lo que representan los grupos de 55-64 y más de 65 años. Situación similar se presenta en la edad promedio de la población, siendo el caso que en los países en desarrollo, la población es de menor edad, en promedio, en comparación con la edad de la población de los países desarrollados.