



Estudios de Mercado
RESUMEN EJECUTIVO

El mercado del cuero y el calzado en Vietnam

Abril 2016

Este estudio ha sido realizado por
Pilar Ouro Paz, bajo la supervisión de la
Oficina Económica y Comercial
de la Embajada de España en Ho Chi Minh City

EL MERCADO DEL CUERO Y EL CALZADO EN VIETNAM

Vietnam: uno de los líderes mundiales en fabricación del calzado

La industria del calzado y las manufacturas de cuero son sectores clave en la economía vietnamita: Vietnam es el cuarto país productor de calzado en el mundo, por detrás de China, India y Brasil, y el sexto en manufacturas de cuero. Y las predicciones indican que en 2016 la industria crecerá entre el 15% y el 20%.

El motivo principal es el atractivo de Vietnam como país de fabricación para una industria que tiene un fuerte componente manual: cuenta con una gran oferta de trabajadores jóvenes con salarios bajos, así como ciertas condiciones legales que facilitan la producción. Además, el país tiene asociaciones sectoriales bien organizadas (destaca el papel de LEFASO) y políticas gubernamentales favorables.

Sin embargo, hay ciertas áreas con todavía mucho potencial de desarrollo. La mayoría de la industria fabrica para grupos extranjeros, por lo que no existen prácticamente marcas propias y toda la actividad es de bajo valor añadido. El personal está poco cualificado, tiene una productividad baja y trabaja en condiciones lejos de ser óptimas. Además, el país tiene una falta importante de materias primas, que tiene que exportar del exterior para poder abastecer a su creciente industria.

Todo ello crea interesantes oportunidades para el exportador español.

Demanda de cuero para la industria

La industria vietnamita apenas produce el 30% de la demanda interna de cuero y las estadísticas muestran que su fabricación crece a un ritmo inferior que la industria del calzado y la marroquinería, por lo que cada año la demanda de cuero extranjero es mayor. De acuerdo al último informe de LEFASO en diciembre de 2015, cada año Vietnam importa aproximadamente 300 millones de dólares en cuero natural y artificial para la fabricación de sus productos. En total, entre el 25% y el 30% de la fabricación total de zapatos en Vietnam utiliza cuero real.

Las pieles se importan de una amplia variedad de países, donde destacan Corea del Sur, Italia o Brasil y resultan un elemento clave en la producción de calzado, ya que las materias primas representan entre el 68% y el 75% del precio final del producto, (aquí se incluye a demás del cuero materiales como pintura, lienzo, PVC o pegamento).

El cuero más utilizado es el de vacuno, principalmente para la elaboración de complementos y partes externas del calzado, mientras que el de cerdo se emplea en las áreas del zapato que están en contacto con la piel. También hay algo de demanda de piel de cabra y otros animales, pero en menor medida.

En cuanto al origen, de acuerdo a los empresarios de la industria, las compañías vietnamitas compran principalmente a India, por sus bajos precios; a Brasil, cuando se busca una mayor calidad, y a China, para una gama intermedia.

No se compra el cuero europeo directamente en Vietnam y todo el utilizado proviene de contratos firmados entre la marca extranjera y el productor de cuero. En estos casos la fábrica vietnamita

La industria del calzado y las manufacturas de cuero crece a un ritmo muy superior al de la producción local de cuero

EL MERCADO DEL CUERO Y EL CALZADO EN VIETNAM

recibe el cuero para la fabricación directamente. Esto suele hacerse con cueros de alta calidad de los que la marca quiere tener un mayor control.

En cuanto a la imagen de los cueros europeos, en el mercado se conoce el cuero italiano y el británico, que son considerados de alta calidad. Sin embargo, no existe una imagen clara respecto al cuero español.

Aunque el mercado parezca atractivo a primera vista, hay que considerar varias cuestiones para tener éxito:

En primer lugar, debido a que el sector de la moda tiene tiempos de producción cada vez más rápidos, es necesario que el fabricante sea capaz de suministrar el cuero en plazos competitivos dentro de la industria. El tiempo medio de fabricación y entrega es de 3-4 semanas para el cuero local y de 5-7 semanas para el comprado a otros países (3-4 de fabricación más 1-2 de transporte y entre 2 y 5 días en aduanas). Cumplir con estos plazos enviando la mercancía desde España puede ser complicado teniendo en cuenta que tan solo el envío por mar ya se estima que sea de entre 23 y 24 días.

Plazos de entrega competitivos

Buena relación calidad/precio

En segundo lugar, la alta competencia del mercado con productos indios y chinos hace que sea necesario ofrecer calidad para diferenciarse y al mismo tiempo tener un precio competitivo. Es recomendable llevar a cabo un estudio de viabilidad para ver a qué coste y con qué plazos se puede producir y si hay mercado en Vietnam para ello.

El rango de precios del cuero depende mucho de la calidad, el grosor, el animal, etc. Según empresarios de la industria, la piel de cerdo puede variar entre 1,5\$ el ft² a 2,6\$ el ft². Para el cuero de vacuno se utiliza un rango de referencia de entre 2,6 y 3,2\$ el ft² y el serraje tiene un precio medio de entre 1,5 y 1,6\$ el ft².

Por todo ello, en caso de que una empresa española quiera vender pieles y cuero a Vietnam con resultados satisfactorios se recomienda que elija una de las siguientes **formas de entrada**:

- **Acuerdo comercial con la empresa encargada del diseño.** Debido a que exportar cuero desde España resulta mucho más caro que comprarlo localmente y las compañías vietnamitas no tienen conocimiento sobre su calidad, la única solución viable es firmar un acuerdo con la marca que hace el pedido de producción a la fábrica vietnamita. En general la marca se encarga directamente de negociar los precios y las condiciones de compra de la piel, que suministra posteriormente a la fábrica. En estos casos el cuero suele entrar en régimen de reexportación, con lo que no es necesario el pago de aduanas.

Para la firma de este tipo de contratos se recomienda asistir a las principales ferias del sector: dentro de Vietnam se organizan IFLE, SaigonTex y Vietnam int'l Textile and Garment Industry Exhibition, y a nivel internacional destaca LINEAPELLE en Milán,

EL MERCADO DEL CUERO Y EL CALZADO EN VIETNAM

- **Contratar un almacén y un agente en Vietnam.** Debido a los tiempos de transporte desde España, una opción es hacer envíos regulares de un tipo de piel utilizada habitualmente en la industria y contar con un agente que se encargue de la parte comercial. El coste de un almacén es muy bajo y debido a que la piel no tiene problemas de conservación, no es especialmente arriesgado. El inconveniente principal de este estilo de venta es que es muy difícil prever el tipo de piel del que habrá demanda en cada temporada y solo funciona con productos estándar para los que no es complicado encontrar un comprador.
- **Fabricación en Vietnam.** Una tercera opción es abrir una tenería en Vietnam, combinando el know-how y la dirección españolas con la mano de obra y las materias primas locales. En este caso el coste de fabricación y los tiempos de envío pueden competir con los de las empresas vietnamitas. La dificultad aquí radica en conseguir la licencia para abrir la tenería, ya que debido al uso intensivo de químicos y contaminantes, el gobierno tiene una regulación estricta al respecto.

Para los dos últimos casos se recomienda situarse en el sur del país, ya que alrededor de tres cuartas partes de las empresas de calzado y manufacturas de cuero se sitúan en Ho Chi Minh o en las provincias circundantes. De estas, un 90% son grupos privados de capital vietnamita.

Otras oportunidades

Además del cuero, existen otras industrias auxiliares que podrían tener potencial de exportación para la empresa española. Se ha analizado la de la **maquinaria para el calzado** y las manufacturas de cuero, que se espera que experimente un incremento en la demanda con el crecimiento de la industria del calzado y la marroquinería.

Sin embargo, este sector no tiene un gran volumen de ventas y ya existe en el mercado un alto nivel de competencia con las exportaciones de China, Corea del Sur e Italia, que copan el 90% de la cuota de mercado. La maquinaria de calidad competiría con las marcas italianas, ya establecidas en el sector y conocidas por los fabricantes. Además, debido al hecho de que lo que prima en Vietnam es la fabricación manual a bajo coste, las inversiones en tecnología no son muy altas y puede observarse en las fábricas del país maquinaria ya obsoleta. Por lo tanto, aunque las previsiones de demanda sean optimistas, puede ser complicado vender maquinaria española si no puede competirse en coste ni en prestigio.

También ofrecen oportunidades de negocio otros **productos de fabricación auxiliar** como químicos para el tratamiento de las pieles y el cuero (destaca el Cromo 3, comprado principalmente a India y Alemania), las colas, los hilos, el plástico, etc. o **industrias de más alto valor añadido**, como del diseño de moda, las acciones de marketing y distribución, la consultoría y la construcción de infraestructuras de tratamiento de aguas u otros residuos.

Perspectivas del sector

Como se ha mencionado anteriormente, según fuentes del sector se espera un crecimiento de la industria de entre un 15% y un 20% anual en los próximos 5 años.

Este crecimiento vendrá respaldado por un incremento de las exportaciones e importaciones gracias a la firma de acuerdos de libre comercio con la Unión Europea, con la Unión aduanera de Rusia, Bielorrusia y Kazajistán, el TPP, y el acuerdo de la Comunidad económica de ASEAN. Gracias

EL MERCADO DEL CUERO Y EL CALZADO EN VIETNAM

al tratado de libre comercio firmado entre la Unión Europea y Vietnam, en un plazo de como máximo 6 años desaparecerán todos los aranceles de la venta de pieles, cueros y maquinaria europea a Vietnam. Estos acuerdos favorecerán además la inversión extranjera directa que, sumado al aumento de costes de producción en China, puede producir una relocalización de la industria hacia Vietnam.

También el gobierno local está tomando medidas para apoyar las exportaciones nacionales y la atracción de nuevos inversores con un *Programa nacional de promoción al comercio*, al que se destinan 4.05 millones de dólares anuales.

Por otro lado, se está siguiendo un modelo de crecimiento basado en la atracción de inversión extranjera debido a los bajos costes laborales, la poca inversión en la mejora de la producción y la innovación, el marketing y las infraestructuras. El reto de la industria es corregir esta situación durante los próximos años.

Otro problema es el de la contaminación: la industria del cuero está categorizada como una de las más contaminantes del país. Esto es especialmente importante para las pequeñas empresas de teñido situadas cerca de los núcleos urbanos que no cuentan con recursos para paliar la contaminación que generan.

Durante los últimos años ya se ha empezado a actuar para mejorar esta situación, tanto desde el gobierno, con la apertura en 2012 una planta de tratamiento de aguas en el clúster de tenerías de Ho Chi Minh City; como con iniciativas privadas, como el establecimiento de Saigon Tantec Leather, la primera compañía vietnamita en producir cuero respetuoso con el medio ambiente y los trabajadores.