

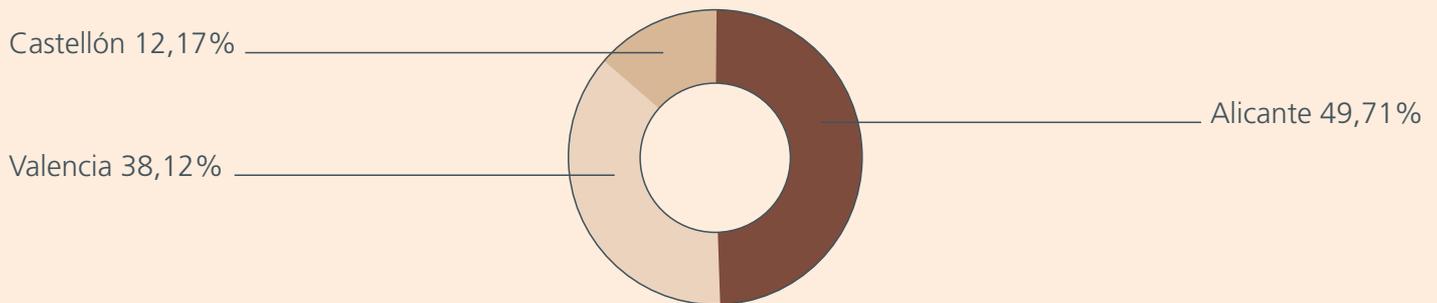
CONTEXTO SECTORIAL

Según Camerdata, en España hay un total de 15.800 empresas dedicadas a la venta de calzado, de las cuales 2.243 se encuentran en la Comunidad Valenciana.

En la actualidad, 22.794 empleados integran el sector del calzado y componentes en España, de los cuales, 13.929 pertenecen a la Comunidad Valenciana.

La Comunidad Valenciana es la primera región española tanto productora como exportadora de calzado. En cuanto a la facturación, a nivel nacional el importe neto de la cifra de negocios fue de 2.437.852 euros, de los cuales 1.457.858 euros pertenecían a la Comunidad Valenciana.

DISTRIBUCIÓN DEL COMERCIO AL POR MENOR DE CALZADO, COMUNIDAD VALENCIANA, 2015 (%)



DAFO

AMENAZAS

- Competencia de grandes superficies comerciales, grandes almacenes, mercados ambulantes y tiendas de ropa deportiva
- Liberalización del comercio textil y complementos.
- Entrada de productos *dumping* (exportaciones de productos a precios por debajo de su "valor normal")
- Impacto de las importaciones chinas

PUNTOS FUERTES

- Diseño avanzado de productos y calidad del servicio
- Atención personalizada
- Diversificación de productos y servicios complementarios
- Capacidad de fidelización de la clientela

OPORTUNIDADES

- Mayor preocupación por la moda de complementos; calzado
- Ayudas al comercio de calzado por parte de las instituciones (ICEX, IVEX, INESCOP, etc.)
- Plan de competitividad del sector del calzado y componentes 2005-2007, Conselleria de Empresa Universidad y Ciencia
- Plan de Reindustrialización del Ministerio de Industria, Turismo y Comercio
- Incremento de las compras de calzado vía online
- Formas de promoción más mediáticas y económicas

PUNTOS DÉBILES

- Negocios pequeños con escasos recursos, que les impide evolucionar a mercados más amplios
- Concentración geográfica de los establecimientos generando mayor competencia

ANÁLISIS DE LA DEMANDA

TAMAÑO DE MERCADO

La Comunidad Valenciana cuenta con 4.751 comercios minoristas de textil; de los cuales, el 47,21% corresponde a tiendas de calzado. En 2014, el gasto medio por hogar en prendas de vestir y calzado fue de 1.368 euros.

CLIENTES

Los clientes tipo de las tiendas de calzado valoran el precio, la exclusividad y la calidad, pero por encima de todo, valoran el diseño de dichos establecimientos. El pago lo suelen realizar al contado o con tarjeta y en la mayoría de los casos si el cliente no está satisfecho se devuelve el dinero.

Los clientes del sector del comercio de complementos están muy influidos por los ciclos económicos.

ANÁLISIS COMPETITIVO EN LA COMUNIDAD VALENCIANA

La mayor parte de los comercios minoristas de confección y complementos se sitúan en la provincia de Alicante, concretamente en Elche, Elda y Villena (49,71%) y Valencia (38,12%), mientras que en Castellón se localiza el 12,17% restante.

¿QUÉ PRODUCTOS PUEDO OFRECER A MI CLIENTE?

SERVICIOS BÁSICOS	SERVICIOS COMPLEMENTARIOS
Calzado de mujer, hombre, niño y personas mayores	Artículos de piel (agendas, cinturones, etc.) Maletas y artículos de viaje (carteras, bolsos, billeteras, carteras de mano, bandoleras, etc.)

CARACTERÍSTICAS BÁSICAS DE LA TIENDA DE CALZADO TIPO

CNAE/SIC	4772/5661
IAE	6516
Condición jurídica	Autónomo
Localización	Zonas urbanas
Personal y estructura organizativa	Emprendedor y un trabajador (jornada completa)
Instalaciones	70 m ²
Clientes	En función del público objetivo: calzado mujer, caballero, niño o personas mayores
Herramientas promocionales	Boca-oído, imagen corporativa, web, redes sociales y anuncios ocasionales en prensa y radio local
Facturación	euros
Valor de lo inmovilizado/Inversión	75.300 euros
Importe gastos anuales	135.464 euros
Resultado bruto (%)	19,63%

RECOMENDACIONES

Es recomendable potenciar las ventas durante todo el año con descuentos o promociones, consiguiendo así que el cliente anticipe sus compras.

Tanto la atención personalizada al cliente como ofrecer un producto especializado, variedad y de calidad son elementos de diferenciación entre las empresas.

El emprendedor deberá obtener recursos suficientes para financiar el período temporal entre el momento en que se produce el gasto y el momento en que se realiza el ingreso.

ENLACES DE INTERÉS

www.avecal.es · www.fice.es · www.aeccc.com · www.inescop.es · www.quemepongo.es · cec.footwearindustry.eu