

EL MERCADO DEL CALZADO EN PAÍSES BAJOS

2025

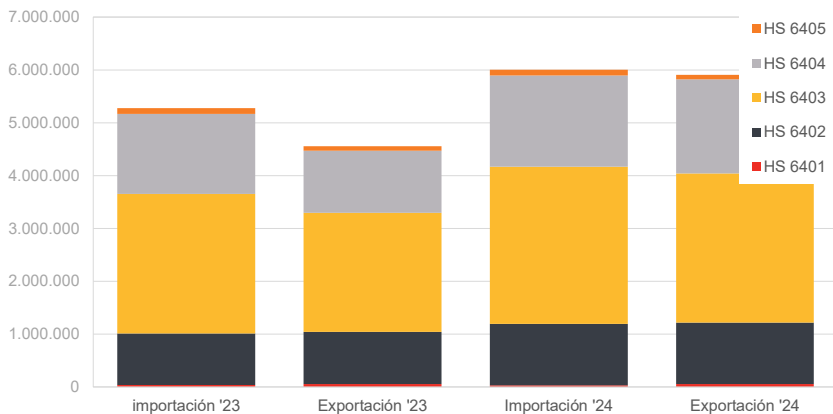
Definición del sector

Código HS	6401 – Calzado impermeable con suela y parte superior de caucho o plástico, cuya parte superior no está unida por costura o similares.
	6402 – Calzado con suela y parte superior de caucho o plástico (que no es impermeable).
	6403 – Calzado con suela de caucho, plástico o cuero y parte superior de cuero natural.
	6404 – Calzado con suela de caucho, plástico o cuero y parte superior de materia textil.
	6405 – Otros tipos de calzado no incluidos en las partidas anteriores.

Comercio exterior

Importaciones y exportaciones (2023 – 2024)

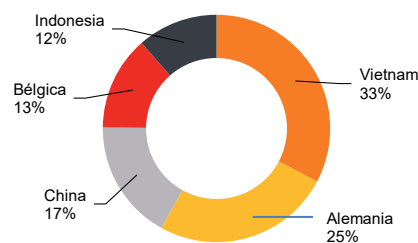
Datos en miles de euros



- En 2024, Países Bajos importó calzado por un valor de **6.032 millones** de euros. El crecimiento del **canal digital es especialmente significativo**: las ventas **online** ya representan entre **el 45 % y el 50 % del total del mercado**, consolidando el comercio electrónico como un pilar clave en la distribución de calzado.
- El país se consolida como un **nodo estratégico para la reexportación y redistribución en el noroeste europeo**, alcanzando en 2024 un volumen de exportaciones de **5.293 MEUR**.
- Los países europeos siguen desempeñando un papel clave, con **Alemania, Francia, Italia, Bélgica y España** a la cabeza. En conjunto, estos cinco mercados **concentran cerca del 80 % de las exportaciones de calzado neerlandés**.

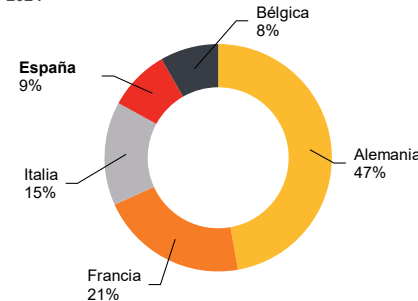
Principales países proveedores

2024



Principales países clientes

2024



Producción local

- La **manufactura de calzado en los Países Bajos** mantiene niveles reducidos, con un valor estimado de **185 millones de euros en 2025** y una tendencia negativa (CAGR 2020–2025: **-3,8 %**).
- Según el CBS, el **índice de producción del sector** cayó a **94,3 puntos en 2023**, lo que supone una **contracción del 8 %** respecto a 2022 y confirma la pérdida de capacidad productiva nacional.
- El país actúa principalmente como un **hub logístico y de redistribución internacional**, dependiendo de las importaciones para abastecer su mercado interno y para la **reexportación** hacia otros países europeos.

Demanda

- En sus decisiones de compra, el **consumidor neerlandés prioriza la comodidad**, con una predilección el uso de zapatillas deportivas, impulsada por la informalización del vestuario y la cultura ciclista del país.
- El **canal de ventas online** representa el principal motor de crecimiento.
- Las **grandes ciudades (Ámsterdam, Róterdam y Utrecht)** destacan por una mayor demanda de **calzado de diseño, sostenible y de gama alta**.

Precios

Fabricante → Minorista multimarca	Cuando el minorista importa directamente desde el fabricante, los márgenes suelen oscilar entre el 60 % y el 100 % sobre el coste del fabricante. Esto es equivalente a precios de venta que duplican o incluso triplican el coste original.
Importador → Mayorista	Los márgenes en este eslabón suelen estar entre 30 % y 40 % sobre el coste CIF (que incluye flete, seguro e impuestos), aunque en casos extremos pueden bajar a 15 % o llegar hasta 60 %, dependiendo del tipo de producto y volumen.
Calzado de lujo/premium	Generalmente aplican un markup del 45 % al 75 %, incluido el IVA, lo que implica que el precio final al público puede ser entre 3 y hasta casi 5 veces el precio CIF inicial del importador.
Fast Fashion	En el sector moda/deportivo, los precios minoristas suelen duplicar a octuplicar el precio FOB (precio de fábrica), lo que implica markups de 300 % a 700 % en algunos casos.

EL MERCADO DEL CALZADO EN PAÍSES BAJOS

2025

Percepción del producto español

El producto español goza de una buena reputación en el mercado neerlandés, gracias a la **imagen positiva del Made in Spain en diseño, artesanía y calidad-precio**. Marcas como Camper, El Naturalista, Hispanitas y Munich ya están presentes en Países Bajos, y **el enfoque en sostenibilidad y estilo mediterráneo ofrece una ventaja competitiva** frente a otros países europeos, especialmente Italia.



Canales de distribución

Comercio al por mayor

La estructura mayorista está centrada en la reexportación. Su potente infraestructura logística —**puerto de Róterdam, aeropuerto de Schiphol y centros de distribución avanzados**— facilita la entrada y redistribución de productos, especialmente desde Asia, hacia otros mercados clave, convirtiéndole en una puerta de entrada ideal para marcas que buscan expandirse en Europa.

Comercio al por menor

El comercio minorista combina **grandes cadenas, tiendas multimarca e independientes**, aunque el número de zapaterías se ha reducido a la mitad entre 2012 y 2024. El **canal online** tiene un peso significativo, con más del 80 % de la población comprando por internet y una fuerte actividad en compras transfronterizas. Los **marketplaces** que lideran el mercado son Zalando.nl, Bol.com y Amazon.nl.

Perspectivas del sector

- El mercado neerlandés entra en una fase de **crecimiento moderado y alta madurez**.
- Las importaciones crecieron un **12,4 % en el primer trimestre de 2025**, reflejando demanda interna y reexportación activa.
- La competencia se concentra en la **gama media**; el crecimiento vendrá por diferenciación en diseño, sostenibilidad y nichos técnicos.
- El **canal online seguirá ganando peso** (facilita surtido profundo, devoluciones y “drops” de colección), mientras **el físico se especializa** (experiencia, asesoramiento, *pick-up/returns*). Se refuerzan estrategias omnicanal y una gestión dinámica de inventario en el canal **retail**.
- Crece la preferencia por calzado cómodo, especialmente sneakers, impulsada por la **informalización del vestuario (versneaking)**, junto con una **mayor demanda de colecciones sostenibles**.

Acceso al mercado

Fiscalidad

Se aplica el **IVA estándar del 21 %** para calzado. Existen regímenes especiales para pequeñas empresas (*reverse charge - import VAT deferment*).

Normativa

Directiva 94/11/CE

El calzado debe cumplir con la normativa europea sobre etiquetado, seguridad y composición.

Ayudas y financiación

WBSO

Incentivo fiscal dirigido a empresas que realicen actividades de investigación y desarrollo (I+D).

BMKB-C

Facilita el acceso a financiación para pymes mediante garantías estatales parciales de hasta 1,5 millones de euros cuando no disponen de aval suficiente.

DTIF

Ofrece financiación, garantías y préstamos para apoyar la exportación e internacionalización de empresas neerlandesas, adaptándose a las necesidades de cada proyecto.

Oportunidades

- Sneakers funcionales para commuting**: modelos funcionales y cómodos para clima húmedo y uso urbano, en línea con la informalización del vestuario laboral.
- Confort, salud y bienestar**: calzado adaptado a públicos senior y teletrabajo, con demanda estable en mercados maduros.
- Outdoor urbano/ híbridos**: híbridos *sneaker*-bota con diseño técnico y rotación estacional, orientados a funcionalidad y viajes intraeuropeos.
- Private label / “near-Europe”**: desarrollo ágil para **retailers** neerlandeses, aprovechando el rol logístico de Países Bajos como **hub** paneuropeo.

Información práctica

Ferias	Publicaciones	Asociaciones
Amsterdam Shoes Show amsterdamshoesshow.com	Tred vakblad.tred.nl	FGHS – Dutch Association of Sporting Goods Suppliers fghs.nl/en/
Preview Footwear & Accessories cast.nl/en/preview-footwear-accessories	Schoenvisie schoenvisie.nl	FNL – Dutch Federation of Leather Manufacturers rompaleather.com
Comfortable Fashion Days cast.nl/nl/events/comfortable-fashion-days-2025-2	Euromonitor – Footwear in NL euromonitor.com	VGS – Association of Large Shoe Retailers vgs-shoenen.nl
		Dutch Shoemakers Association (Nederlandse Schoenmakers Vereniging) Shoemaker.nl
		MITEX – Dutch Association of Fashion Retailers mitex.nl

Más info

[Accede aquí](#) al estudio de mercado completo

Realización
Jacobó Delgado Álvarez

6 de octubre de 2025
La Haya

Supervisión
Oficina Económica y Comercial de la Embajada de España en La Haya

<http://paisabajos.oficinascomerciales.es>

Editado
ICEX España Exportación e Inversiones, E.P.E.

Este documento tiene carácter exclusivamente informativo y su contenido no podrá ser invocado en apoyo de ninguna reclamación o recurso. ICEX España Exportación e Inversiones no asume la responsabilidad de la información, opinión o acción basada en dicho contenido, con independencia de que haya realizado todos los esfuerzos posibles para asegurar la exactitud de la información que contienen sus páginas.

Si desea conocer todos los servicios que ofrece ICEX España Exportación e Inversiones para impulsar la internacionalización de su empresa contacte con:

Ventana Global
913 497 100 (L-J 9 a 17 h; V 9 a 15 h)
informacion@icex.es
www.icex.es

OCTUBRE, 2025 · NIPO 224250273