

Evolución del mercado: Artículos de cuero y viaje (CN 42) — 2015–2025

Introducción

El capítulo 42 de la nomenclatura combinada agrupa manufacturas de cuero, artículos de talabartería, bolsos, maletas y otros continentes similares. Durante la década 2015–2025, el comercio extracomunitario de estos productos experimentó una transformación profunda: la Unión Europea pasó de un ligero déficit a un superávit creciente, impulsado por un fuerte aumento del valor de las exportaciones, mientras las importaciones crecieron de forma moderada. La siguiente tabla resume las magnitudes agregadas del período.

Indicador	2015	2025	Variación (%)
Exportaciones (miles de millones EUR)	11,35	19,50	+71,8
Importaciones (miles de millones EUR)	10,52	11,68	+11,0
Saldo comercial (miles de millones EUR)	0,83	7,81	+846,3
Volumen exportado (miles de toneladas)	118,0	106,9	–9,4
Volumen importado (miles de toneladas)	807,2	917,0	+13,6

Fuente: Vista general del comercio.

Este informe describe e interpreta los principales movimientos observados, organizados en tres ejes: el cambio del balance comercial hacia un fuerte superávit, la reordenación geográfica de los flujos y la dualidad estructural entre el segmento de lujo exportado y el de volumen importado.

De déficit a superávit: la consolidación de las manufacturas europeas de cuero

El valor exportado se dispara mientras el volumen apenas retrocede; la clave está en el precio unitario

Las exportaciones extra-UE alcanzaron un máximo de 21,44 miles de millones EUR en 2023 y cerraron 2025 en 19,50 miles de millones, un 71,8 % más que en 2015. En el mismo período, el volumen exportado descendió de 118,0 mil toneladas a 106,9 mil toneladas (–9,4 %). La divergencia se explica por la evolución del precio unitario de exportación, que pasó de 96 155 EUR/tonelada a 182 322 EUR/tonelada (+89,6 %). La tendencia apunta a una creciente orientación hacia artículos de mayor valor añadido.

El superávit comercial se multiplica y la industria se vuelve cada vez más exportadora

El saldo positivo con el exterior se amplió de 0,83 miles de millones EUR en 2015 a 7,81 miles de millones en 2025. La dependencia neta de las importaciones, que era del 7,97 % en 2015, se tornó fuertemente negativa (–364,22 % en 2024), señal de que el sector se ha convertido en un exportador neto de peso. La intensidad comercial pasó del 82,3 % al 137,8 % y la propensión exportadora se disparó del 68,6 % al 173,9 %, reflejando que una porción creciente de la producción se destina a mercados extracomunitarios.

La producción interna confirma la apuesta por la creación de valor

Los datos de producción de la UE muestran un volumen que avanzó de 99,8 millones de unidades (2015) a 109,7 millones (2024, +9,9 %), mientras el valor de la producción casi se triplicó, de 4 656 millones EUR a 10 804 millones EUR (+132,0 %). Este fuerte incremento del valor unitario producido es coherente con el encarecimiento de las exportaciones y subraya el ascenso de la gama alta europea.

Nuevos rumbos geográficos: Asia y América ganan peso, Suiza y el Reino Unido retroceden

China y Estados Unidos se convierten en los grandes motores de las exportaciones europeas

El mapa de los socios comerciales de exportación ha cambiado sustancialmente. Las ventas a China pasaron de 0,55 miles de millones EUR en 2015 a 3,01 miles de millones en 2025 (+448,6 %), y las destinadas a Estados Unidos de 1,66 miles de millones a 3,50 miles de millones (+111,7 %). Japón también duplicó su demanda (de 1,09 a 2,43 miles de millones). En contraste, Suiza —históricamente el mayor cliente— cayó de 1,51 miles de millones en 2015 a 0,91 miles de millones en 2025 (–39,8 %), con un pico atípico de 4,48 miles de millones en 2019 que desapareció rápidamente. El Reino Unido sufrió un retroceso (–12,2 %), acentuado tras el Brexit, aunque se mantiene como destino relevante.

Las importaciones mantienen una alta dependencia de China, pero ganan terreno nuevos proveedores asiáticos

Las importaciones siguen encabezadas por China, que en 2025 sumó 6,54 miles de millones EUR (el 56 % del total), tras una caída temporal en 2020 (4,21 miles de millones) debida a la pandemia. No obstante, otros países asiáticos han ganado cuota de forma rápida: Viet Nam (+49,5 %, hasta 0,95 miles de millones), Indonesia (+210,3 %, 0,32 miles de millones) y sobre todo Camboya (+922,7 %, de 24 millones a 249 millones EUR). El

Reino Unido, en cambio, redujo su peso en las importaciones comunitarias (–57,4 %, de 0,59 a 0,25 miles de millones).

La concentración de las exportaciones es baja, mientras que las importaciones permanecen concentradas en unos pocos orígenes

El índice de Herfindahl-Hirschman (HHI) de las exportaciones apenas varió de 928 (2015) a 981 (2025), confirmando una cartera de destinos diversificada. El HHI de las importaciones, por el contrario, se mantuvo elevado (3 164 en 2015 → 3 382 en 2025), reflejando la fuerte dependencia de China, aunque con un descenso temporal durante la perturbación pandémica.

La dualidad del mercado: exportación de lujo frente a importación de volumen

La partida 4202 (bolsos, maletas y continentes similares) domina y exhibe una enorme brecha de precios

El análisis por subpartidas muestra que la partida 4202 representa alrededor del 88 % del valor exportado y el 82 % del importado. En 2025, el precio unitario de exportación de estos artículos alcanzó 194 418 EUR/tonelada, mientras que el de importación se situó en apenas 11 623 EUR/tonelada. La diferencia de 16,7 veces ilustra una estructura dual: la UE importa masivamente productos de gama media-baja y exporta artículos de lujo, apoyada en marcas y diseño.

Las prendas de cuero (4203) y la talabartería (4201) muestran dinámicas de valor sólidas

La partida 4203 (prendas y complementos) exportó en 2025 por valor de 1 570 millones EUR frente a 1 332 millones en 2015, con un precio unitario que pasó de 139 756 a 230 845 EUR/tonelada. Los artículos de talabartería (4201) vieron crecer el valor exportado de 144 millones a 200 millones EUR, con precios que subieron de 26 094 a 33 707 EUR/tonelada. Estos segmentos, aunque mucho menores en volumen, confirman la tendencia general de encarecimiento de la oferta comunitaria.

La especialización productiva se concentra en Italia y Francia

Según el mapa de especialización en 2025, Italia (RSCA = 0,48) y Francia (0,36) son los Estados miembros más especializados en estas manufacturas. Italia participa con el 22,6 % del valor producido, muy por encima de su peso en el total industrial (8,0 %), mientras Francia contribuye con el 16,8 % frente a un 7,8 % de peso general. España y Portugal también muestran una especialización positiva, aunque más modesta. El auge

exportador de Francia, con un incremento del 136,6 % en sus ventas extra-UE (de 4,13 a 9,78 miles de millones EUR), refleja el poder de las grandes *maisons* de lujo en el mercado mundial.

Conclusión

El comercio extracomunitario de artículos de cuero y viaje ha vivido una década de mutación estructural. La balanza comercial ha girado hacia un superávit abultado gracias a la fuerte revalorización de las exportaciones, anclada en la producción de alta gama. La geografía de los flujos se ha reconfigurado: China y Estados Unidos han sustituido a Suiza como principales destinos, al tiempo que nuevos proveedores asiáticos ganan peso en las importaciones. La dualidad de precios entre lo que la UE importa (volumen, bajo precio) y lo que exporta (lujo, alto precio) se ha acentuado, apuntalada por la elevada especialización de Italia y Francia. La dependencia de un solo gran proveedor, China, sigue siendo el principal factor de vulnerabilidad, mientras que la volatilidad en las importaciones de Viet Nam y la abrupta caída de las exportaciones a Suiza advierten sobre posibles sobresaltos. No obstante, la sólida propensión exportadora y la diversificación de los mercados de destino sitúan al sector en una posición favorable para el futuro.

Generado el 2026-07-24 a partir de datos de tradedashboard.eu

Informe generado por una máquina: acelera el análisis humano, aun a riesgo de inducirlo a veces a error. Nunca puede reemplazarlo por completo.

Si necesita asesoramiento sobre la política comercial europea, o representación de sus intereses en Bruselas, no dude en contactarme en support@tradedashboard.eu. Encontrará mi CV en esta dirección.