

Ficha Sector Moda Novias

Reino Unido 2008

Embajada de España en Londres

FICHA SECTOR

Abril 2008

MODA NUPCIAL

1. MERCADO

TAMAÑO DEL MERCADO:

Valor estimado del mercado de vestidos de novia¹ (2007): £124 millones

Valor de las importaciones de vestidos² (2007): £174.11 millones

Valor de las importaciones de velos³ (2007): £30.03 millones

IMPORTACIONES

Importaciones de vestidos ² al Reino Unido (millones de libras)				Importaciones de velos ³ al Reino Unido (millones de libras)			
País	2005	2006	2007	País	2005	2006	2007
Turquía	9,75	16,51	37,22	India	8,70	7,08	9,76
Italia	4,03	7,55	21,04	China	8,65	10,91	9,06
China	6,85	15,52	19,18	Italia	9,03	5,16	6,18
Hong Kong	4,22	7,61	17,94	Alemania	1,69	1,37	1,05
India	2,67	4,49	8,93	Francia	0,48	0,40	0,49
España	3,19	10,06	8,84
Francia	3,21	5,45	8,84	España	0,10	0,05	0,17
TOTAL	56,63	100,30	174,11	TOTAL	32,09	28,49	30,03

En 2007, España sigue ocupando el primer lugar en el ranking si consideramos únicamente las importaciones británicas de vestidos de la subpartida 610449, aunque su cuota ha caído del 41.4% en el 2006 al 28% en el 2007.

¹ Fuente: Mintel "Bridalwear UK" Diciembre 2007

² Partidas arancelarias 610441, 610442, 610443, 610444 y 610449: incluyen todo tipo de vestidos de señora y niña.

³ Partidas arancelarias 621430 y 621440: incluyen también bufandas, chales y pañuelos de cuello de fibras sintéticas y fibras artificiales.

COYUNTURA

A pesar de que el número de bodas continúa fluctuando, el mercado de moda de novias ha crecido un 23% entre el año 2002 y 2007, valorándose este último año en £124 millones. El mercado ha experimentado una polarización en el gasto ya que por un lado la entrada de cadenas de *high street* en sector de novias ha estimulado la demanda de vestidos de segmento bajo, y por otro lado las bodas de actrices y famosas han avivado el interés en vestidos de diseño. Sin embargo, a pesar de que la mayoría de las mujeres británicas que se casan por primera vez siguen soñando con una boda romántica tradicional, un 48% afirman querer una boda menos costosa y no gastar demasiado en el vestido que sólo se llevaría el día de la boda. En el año 2007, un 19% de las novias (una de cinco) compraron su vestido de una cadena de la *high street*.

SEGMENTACIÓN

El mercado de vestidos de novia británico se puede dividir en dos tipos de vestidos: los vestidos de novia tradicionales y los no tradicionales.

El segmento de los vestidos de novia tradicionales creció en un 16% entre 2002 y 2007, alcanzando ese año el valor de 120 millones de libras. En 2007 el precio medio de estos vestidos se situó en torno a las £826, lo que supone un aumento del 28% desde el año 2002, en el que estos vestidos costaban de media £700. Según el estudio publicado por Mintel, hay un único elemento que permanece inalterable en el cambiante mercado nupcial británico, y es el clásico vestido de novia. A pesar de que un 48% de las mujeres aseguran que las bodas de hoy en día son demasiado caras y recargadas, la mitad de éstas optan igualmente por el clásico vestido blanco de novia. Asimismo, una de cada tres de las mujeres que dicen preferir una boda sencilla, no descartan vestirse con un traje de novia tradicional.

Por vestidos de novia no tradicionales se entienden todos esos vestidos que puede llevar una novia el día de su boda pero que no fueron específicamente diseñados para ello. Aunque supone un porcentaje minúsculo del mercado total, sin embargo ha experimentado un crecimiento entre el 2002 y 2007 debido a cambios culturales en la población británica, el creciente número de novias de mayor edad y el elevado número de segundos matrimonios. Este segmento se valoró en 3 millones de libras a finales de 2007, y se espera que crezca. El precio medio de los vestidos no tradicionales subió un 17.5% en los últimos 5 años y cuestan hoy en día unas £235, una quinta parte del precio medio de los vestidos tradicionales.

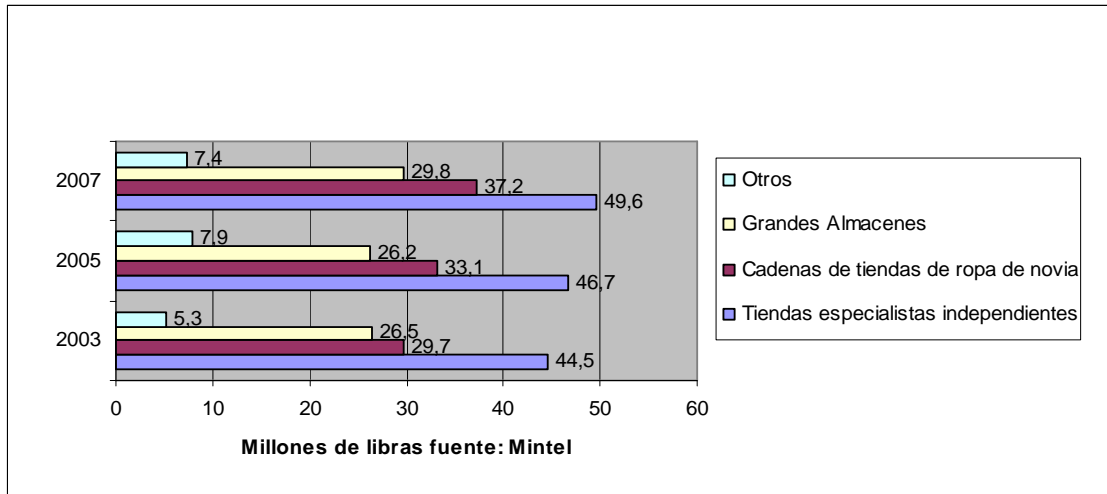
2. DISTRIBUCIÓN

La industria de moda nupcial británica está muy fragmentada, tanto por la parte de la producción como por la de la distribución de vestidos y accesorios de novia. Actualmente hay más de 200 empresas en el Reino Unido que se dedican a diseñar, suministrar y producir vestidos de novia aunque pocas de ellas tienen sus propios establecimientos. Sin embargo, a pesar del predominio de las pequeñas tiendas independientes, hay en el mercado dos marcas comerciales con tiendas propias en todo el país: *Pronuptia* y *Berketex Bride*.

La gran mayoría de tiendas de vestidos de novia del Reino Unido son tiendas independientes multimarca. Este tipo de establecimiento realizó unas ventas de 49.6 millones de libras en 2007, lo que supone un incremento del 11.5% entre el periodo 2003-2007. También existen cadenas de tiendas especialistas, con unas ventas de 37 millones de libras en 2007 (aumento del 25% desde 2003). Aparte de los especialistas, en el mercado británico también podemos encontrar moda para novias en los grandes almacenes, como Debenhams, House of Fraser, Liberty y Harrods, que en 2007 experimentaron un incremento de 12.5% en sus ventas con respecto a las de 2003.

Finalmente, hay otros tipos de tiendas que también incorporan vestidos y accesorios para novias en su oferta, como algunos *variety stores** –como Bhs- o *cadenas de moda* –como Monsoon-. Este último grupo realizó unas ventas de 6.2 millones de libras en 2007, un aumento del 17% en los últimos años.

Ventas de vestidos y accesorios para novias en el Reino Unido, por tipo de establecimiento.



El sector de trajes de novias es un caso excepcional en comparación con el resto de sectores de moda: las tiendas independientes cuentan con una cuota de 40% del mercado y son las que lo dominan. La principal razón se encuentra en el producto en sí, ya que para las novias cada vestido es único y cada compra precisa de un nivel de atención al cliente muy elevado, que sólo las tiendas independientes pueden ofrecer. Estas tiendas suelen tener una muestra de cada vestido y cuando una novia se decide por un modelo, pasan un pedido al proveedor incluyendo una serie de modificaciones o correcciones en el modelo, para que se adapte mejor a la novia en cuestión. A pesar de ser el canal predominante, en 2007 se notó que las tiendas independientes se enfrentaron a la competencia de las cadenas e incluso a la de las marcas de la *high street*, que mejoraron su oferta, especialmente en el segmento los vestidos de novia no tradicionales.

Sin embargo, de este predominio de las tiendas independientes y de la alta fragmentación del mercado deriva la principal dificultad para las empresas españolas: es muy difícil dar con un cliente grande que haga pedidos importantes. Se requiere mucha paciencia y dedicación para ir consiguiendo clientes, que suelen ser casi siempre pequeños. La escasez, por otro lado, de agentes de moda especializados en este sector, hace la tarea aún más difícil.

Los grandes almacenes, por otro lado, mantienen estable su cuota y muchos de ellos están aumentando la superficie dedicada a estos productos y ampliando su oferta.

3. EVOLUCIÓN PREVISTA DEL MERCADO

El futuro del mercado de moda nupcial se presenta favorable, ya que Mintel prevé un crecimiento significativo en el número de bodas en los próximos cinco años. También se estima que el segmento de población de las mujeres de edad comprendida entre 25-34 va a crecer, y cada vez más mujeres dejan el matrimonio para después de los treinta con lo cual, llegado el momento, se encuentran en una situación económica mucho más desahogada, y se muestran dispuestas a gastar cada vez más dinero en la celebración. Mintel estima que las ventas por volumen van a permanecer estables, mientras que

* Establecimiento similar a gran almacén, con menor gama de productos (M&S, Bhs, Littlewoods, Woolworths).

en términos de valor se prevé un crecimiento de 17% a precios corrientes hasta el 2012, alcanzando así los £145 millones.

Hay algunos nichos de mercado con posibilidades de crecimiento, como el segmento de vestidos de novia de tallas grandes, o el de novias pre-mamá. El sector de moda nupcial también se ha visto afectado por el creciente interés en el comercio ético, y los vestidos reciclados - es decir, los vestidos de segunda mano - tienen cada vez más aceptación.

4. REVISTAS

Profesionales:

- ▶ **Bridal Buyer**
www.bridalbuyer.com
Tel: +44 (0) 20 7431 2259
bridalbuyer@rogolgoodkind.co.uk
- ▶ **Drapers**
www.drapersonline.com
Tel: +44 (0) 207728 5000

Del consumidor:

- ▶ **You & Your Wedding**
www.youandyourwedding.co.uk
Tel: +44 (0) 20 7439 5000
- ▶ **Wedding Ideas**
www.weddingideasmagazine.co.uk
Tel: +44 (0) 1823 288344
- ▶ **Brides**
www.bridesmagazine.co.uk
Tel: +44 (0) 207 7499 9080

5. FERIAS

- ▶ **British Bridal Exhibition**
Lugar: Harrogate International Center
Fechas: feria bianual, meses de marzo y septiembre
Tel. +44(0) 1423 770 120
Web site: www.ukbridalshow.co.uk

6. ASOCIACIONES

- ▶ **Association of Bridal Industry Suppliers (BIS)**
www.bridalindustrysuppliers.co.uk
Tel/Fax: +44 (0) 1992 621 912
info@bisassociation.co.uk
- ▶ **British Bridalwear Association (BBA)**
www.bbabridalwear.com
Tel/Fax: +44 (0) 121 321 3939
enquiries@bbabridalwear.com
- ▶ **Retail Bridalwear Association (RBA)**
www.rbaltd.org.uk
Tel: +44 (0) 1494 445155