



El Mercado de Textiles de Lana en Holanda 2016 / Oficina Comercial en La Haya



Resumen

- La presente ficha de mercado de textil lana, se ha enfocado en las prendas y complementos de vestir, de punto; número de glosa europea "61". Dentro de esta categoría se darán recomendaciones de las prendas de vestir de lana, según a estudios e informes sobre estos productos y de acuerdo a observaciones de nuestra oficina en Holanda .

PRINCIPALES PAÍSES PROVEEDORES

China, Bangladesh y Alemania son los principales países proveedores de prendas y complementos de vestir, de punto. Bajo esta categoría caen: abrigos, trajes, suéteres, camisas y otras prendas confeccionadas con tejidos de punto. En los primeros dos países la confección es mas barata y son los principales proveedores de tiendas grandes como: Zara, H&M y Primark. En el caso de Alemania, es el principal re-exportador de prendas para los Países Bajos.

EXPORTACIONES CHILENAS

En comparación con otros países, Chile exportó 73.127 euros en prendas de vestir de punto, ocupando el lugar número 66. Aunque la cantidad es baja, significó un aumento de un 70% en comparación con el año 2013 e incluso de los últimos 4 años. Según Trademap.org la exportación ha sido de suéteres, cardigans, jerseys y abrigos similares de punto.

ANÁLISIS Y COMENTARIOS

Para el mercado europeo y/o holandés, puede haber oportunidades para textiles de lana, sobre todo en las épocas de invierno. Según estudios de mercado del CBI, existen oportunidades en los **mercados de nicho**, con productos de alta calidad y a la moda. Otro mercado interesante es el de los **productos sustentables**, donde las prendas sean hechas de material reciclado, orgánico u otros tipos de materiales naturales. Mas información en párrafo: [Consumo](#)

PRINCIPALES PAÍSES PROVEEDORES DE TEXTIL

TOP 10 PROVEEDORES	TOTAL € 2014 (x1000euro)	CRECIMIENTO 2014 / 2013
CHINA	1.510.296	15,6%
BANGLADESH	1.049.070	19,2%
ALEMANIA	640.443	16,1%
TURQUÍA	537.393	1,6%
CAMBOYA	308.484	25,5%
BÉLGICA	213.360	15,4%
INDIA	190.527	22,1%
ITALIA	146.444	-/ - 7,6%
FRANCIA	113.981	10,3%
POLONIA	112.677	10,7%
66. CHILE	73,127	70,0%

Fuente: [Export Helpdesk UE](#)

La distribución y el consumo de prendas de lana en los Países Bajos

Los cambios continuos de la demanda, desarrollo de tecnología y precios han obligado a cambios en el canal de distribución para prendas de vestir. Mayor flexibilidad, reducción de tiempo de entrega a mercado de destino y la transparencia son elementos cruciales para los exportadores de los países en desarrollo y son claves para diferenciarse de los competidores. Según el centro de estudios de Europa, el CBI, exportadores con un nivel de experiencia mas alto tienen más oportunidades de entrar al mercado si aplican las nuevas tecnologías de distribución, ya que las ventas directa y en línea han ido creciendo en los últimos años. A la vez, se recomienda prospectar las oportunidades en el segmento medio y upper-medio, con una categoría de precio entre los 50,00 y los 500,00 euros por pieza de buena calidad, diferente y a la moda o de diseño. Estas mismas prendas son vendidas en tiendas individuales, ventas por correo, por medio de diseñadores y en los almacenes con departamentos de vestuario de lujo. Alianzas con diseñadores o el trabajo en conjunto con otros profesionales del país de destino, son métodos que se deberían de tomar en cuenta para entrar en el mercado holandés y dar a conocer el producto y la marca.

PORCENTAJE DE LOS CANALES DE VENTAS DE PRENDAS DE VESTIR – 2014

CANALES DE VENTA	PRENDAS DE VESTIR
ALMACENES	11,6%
TIENDAS INDIVIDUALES	69,9%
OTROS CANALES (WEB)	5,2%
VENTAS POR CORREO	3,4%
SUPERMERCADOS	1,6%
ZAPATERÍAS	1,2%
TIENDAS DEPORTIVAS	4,0%
AMBULANTE	1,1%
OTROS	2,0%

Fuente: [CBS Nederland](#)



Consumo

De acuerdo a las cifras del CBS, en el 2014 se ha consumido unos 7 billones de euros en prendas de vestir de damas, caballeros y niños. Per cápita serían aproximadamente 400 euros al año.

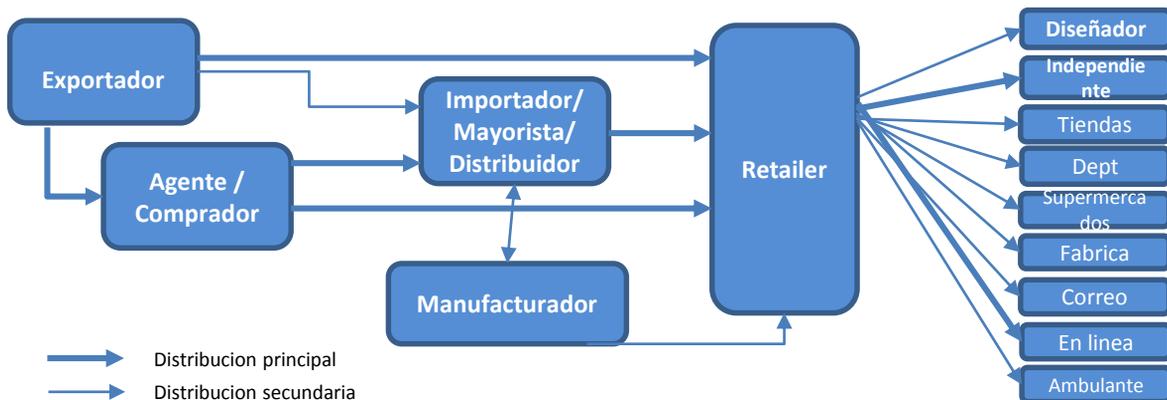
Como se observa en la tabla anterior, las prendas de vestir son compradas principalmente en tiendas individuales o cadenas, que tienen tanto una tienda física como en línea. El segundo punto de venta más importante son los almacenes grandes aunque, en los últimos años, se ha visto una caída de ventas por este canal. Los canales de ventas online han crecido notablemente. Según estudios de ING, se espera que en el futuro un 40% de las compras se realice por medio de las páginas web.

Con respecto a las prendas de tejidos de lana, éstas, por cierto, se usan con mayor frecuencia en el invierno. Las prendas que más se utilizan son: bufandas, gorros, guantes, suéteres, y abrigos. En Europa el tema 'sustentable' es cada vez más importante en el mercado. Diseñadores o agentes que operan en menor escala, han notado este interés y han buscado como satisfacer este mercado por medio de innovación y reciclaje. Cabe señalar que en Holanda se desperdician anualmente 240 millones de kilos de textil, de los que un 5% es de lana. Un grupo de diseñadores ha reciclado esta lana, utilizando un 70% de la misma para crear nuevas prendas. Mas información <http://www.creativecitylab.nl/>

■ Principales actores en la distribución

IMPORTACIONES

Las prendas de vestir son importadas por un agente o directamente por el retailer y, en algunos casos, por un importador o distribuidor. Éstos se encargan que los textiles lleguen a los retailers o son reexportados a otros países europeos. Al llegar al retailer el producto es vendido en los distintos puntos de ventas.



Fuente: **CBI**

■ Principales actividades y ferias especializadas para Prendas de Textil de Lana y otros

- **MODE FABRIEK:** presentaciones, venta y exposición de marcas pequeñas, nuevos diseñadores – Enero / Julio 2016 – Amsterdam – www.modefabriek.nl
- **SWAN MARKET:** venta y exposición de marcas pequeñas, sustentables – Mensual – diferentes ciudades – www.swanmarket.nl
- Amsterdam Denim Days: presentación y lanzamiento de productos en combinación de textil denim – 15 / 16 abril 2016 – Amsterdam <http://www.amsterdamdenimdays.com/>
- Calendario y otra información del mercado: <https://fashionunited.com/events>

■ Normativas aplicables y requisitos importación. Links a fuentes

- Para cada tipo de producto existen distintas normativas. Las siguientes normativas son para el producto 'Suéteres' con un mínimo de 50% de lana con arancel 61101110 (UE):
- **ETIQUETADO:** para los Países Bajos, el etiquetado debe ser en idioma neerlandés, el cual puede ser agregado en cualquier etapa de la cadena de distribución. El etiquetado debe mencionar la composición de material de la prenda. Más detalles en www.exporthelp.europa.eu
- **QUÍMICOS:** la Unión Europea prohíbe algunos químicos utilizados para el tratamiento de los textiles. Información detallada en la pagina de la Unión Europea. www.exporthelp.europa.eu
- A las prendas de vestir se aplica un IVA de un 21%.

Para más información sobre la categoría de **PRENDAS DE TEXTIL** en LOS PAISES BAJOS o para participar en alguna de estas actividades por favor comuníquese con la Oficina Comercial en La Haya al e-mail prochile@prochile.nl



Conclusiones y recomendaciones

De acuerdo a estudios realizados en los Países Bajos, artículos de instancias seguidoras de trends y lo observado por la Oficina Comercial en La Haya, se concluye que existen algunas oportunidades para el sector de textil tanto de lana como de otros tipos de textiles, siempre y cuando se tome en cuenta algunos criterios para poder entrar a este mercado:

- Productos del segmento medio y upper-medio con precio entre 50 y 500 euros y productos que sean vendidos en tiendas pequeñas o boutiques. Para ello, son importantes las alianzas con diseñadores o agentes comerciales del mercado holandés. Es altamente recomendable que para trabajar en este segmento exista experiencia del exportador y conocimiento del mercado, ya que es un segmento complejo para acceder.
- Textiles compuestos de nuevos materiales o fibras naturales, orgánicos o sustentables, para poder competir con otros proveedores externos. Materiales o productos innovadores pueden llamar la atención del consumidor.
- Se sugiere establecer una relación con productores del Europa del Este, lo que podría ser un apoyo y contribuir a reducir barreras para exportadores chilenos interesados en entrar al mercado holandés y europeo en general.
- Implementar instrumentos tecnológicos en el canal de distribución. Por ejemplo: códigos de rastreo, disminución de materiales (*ser más sustentables*); instrumentos que faciliten el seguimiento del pedido y faciliten la comunicación entre el exportador y el receptor.

Para mantenerse al día en trends del mercado y oportunidades, se recomienda ver la página de la Unión Europea: http://ec.europa.eu/trade/policy/countries-and-regions/development/generalised-scheme-of-preferences/index_en.htm

Para más información sobre la categoría de *PRENDAS DE VESTIR* en Los Países Bajos o para participar en alguna de estas actividades por favor comuníquese con la Oficina Comercial en la Haya al e-mail prochile@prochile.nl