Modaes

Empresa

La moda nupcial, en jaque: el sector pierde su temporada y se prepara para los ‘plantones’

La epidemia de coronavirus impacta de lleno en la temporada de bodas en mercados como España. Las empresas de moda nupcial preparan protocolos ante cancelaciones de bodas y pedidos de vestidos.

P. Riaño
23 mar 2020 - 04:57



La Princesa Beatrice, nieta de la reina Isabel II, tenía previsto casarse con Edoardo Mapelli Mozzi el próximo 29 de mayo. Sin embargo, si la crisis sanitaria del coronavirus sigue adelante, sólo dos personas podrán acudir al enlace. Con tamaña celebración, ¿se pospondrá el enlace? Y, ¿qué hará Beatrice con su vestido? Esto es lo que está sucediendo con todas las bodas que deben tener lugar en las próximas semanas, cuando da comienzo la temporada de enlaces en países como España, poniendo contra las cuerdas y activando las alertas de pérdidas millonarias en las empresas de moda nupcial.

https://www.modaes.com/empresa/la-moda-nupcial-en-jaque-el-sector-pierde-su-temporada-y-se-prepara-para-los-plantones

El presente contenido es propiedad exclusiva de Modaes Información, SLU, sociedad editora de Modaes (www.modaes.com), que se acoge, para todos sus contenidos, y siempre que no exista indicación expresa de lo contrario, a la licencia Creative Commons Reconocimiento. La información copiada o distribuida deberá indicar, mediante cita explícita y enlace a la URL original, que procede de este sitio.

Según los últimos datos disponibles, correspondientes a 2018, junio es el mes del año en que más enlaces se celebran en España. La temporada de bodas comienza en abril y se alarga hasta septiembre. **Entre el cuarto y el noveno mes del año, se concentran alrededor del 65% de los enlaces que tienen lugar en España**, con picos en junio, julio y septiembre, que copan el 15%, 12% y 15%, respectivamente, del total de las ceremonias del año.

La prohibición de celebrar actos con alta concentración de personas, primero, y el decreto del estado de alerta, después, está provocando cancelaciones de celebraciones. En el mejor de los casos, las bodas se posponen, aunque sin fecha definida. Por un lado, la incertidumbre sobre la duración de la pandemia imposibilita definir fecha y, por otro, los espacios dedicados a convites no tienen fechas disponibles.

Los grandes grupos podrán asumir las cancelaciones, pero el sector está altamente atomizado

En esta situación, un gran número de novias están optando por dejar en *stand by* los pedidos de sus vestidos. Sin embargo, **en las bodas más inmediatas estas prendas estaban ya sólo pendientes de los últimos arreglos y, también, de la última parte del pago** .

En el modelo de negocio que siguen la mayor parte de empresas europeas de moda nupcial, el vestido se adapta (no es cien por cien a medida) a cada novia, que paga por adelantado una parte de la prenda y, en el momento de la entrega, hace frente al resto del importe. Tal y como explica Pronovias en su página web, las novias suelen acudir a la tienda seis meses antes de la boda: **el día del encargo abonan un tercio del importe total; el día de la prueba, el siguiente tercio, y el día de la entrega, el último tercio**.

Según fuentes del sector, las compañías del negocio de la moda nupcial se encuentran actualmente definiendo protocolos de actuación en caso de que las novias decidan darles *plantón* por la cancelación de la boda. **Las empresas plantean incluso la devolución del dinero**, aunque sólo podrían hacerlo en sus tiendas propias y lo tendrían más complicado en las franquicias y en el canal multimarca.

Además, medidas de este tipo sólo podrían ser asumidas por compañías de tamaño

El presente contenido es propiedad exclusiva de Modaes Información, SLU, sociedad editora de Modaes (www.modaes.com), que se acoge, para todos sus contenidos, y siempre que no exista indicación expresa de lo contrario, a la licencia Creative Commons Reconocimiento. La información copiada o distribuida deberá indicar, mediante cita explícita y enlace a la URL original, que procede de este sitio.

grande, y el negocio de la moda nupcial se caracteriza por su alta atomización, con empresas de tamaño pequeño e incluso talleres artesanales.

Incluso las empresas estadounidenses, cuyo modelo de negocio no pasa por la medida, sufrirán las consecuencias. David's Bridal, uno de los gigantes del sector, ha cerrado sus 300 tiendas hasta el 1 de abril, en uno de los periodos del año más fuertes en ventas, igual que otros grandes distribuidores del país, como Kleinfeld Bridal.

El impacto de la cancelación de celebraciones va más allá del vestido de novia. Con el objetivo de hacer frente a la caída en el número de bodas, las empresas y comercios multimarca han diversificado hacia el vestido de fiesta, dirigido a las invitadas. Si no hay ocasión para ponerse estos vestidos, no se venderán.

Antes del cierre de tiendas, el sector ya sufrió la ruptura de su cadena de suministro, basada en China

Pero no sólo eso. El sector ha encadenado los decretos de cierre de tiendas en prácticamente todo el mundo con la ruptura de su cadena de suministro. **China es la mayor fábrica del mundo de vestidos de novia y la crisis del coronavirus provocó el cierre de fábricas** y la paralización del transporte, provocando retrasos en la entrega de vestidos y de diferentes componentes.

El vestido de novia es uno de artículos textiles más complejos a la hora de su elaboración, lo que hace del aprovisionamiento una pieza clave de la cadena de valor del negocio. Con 10,6 millones de unidades, según los últimos datos disponibles, China es el mayor fabricante mundial de vestidos de novia.

Vietnam, con una industria similar a la de China, ocupa la segunda posición en el ránking de los mayores fabricantes de moda nupcial, seguido por Estados Unidos, con una producción de 1,8 millones de unidades. España es otro de los grandes exportadores del mundo de moda nupcial.

El presente contenido es propiedad exclusiva de Modaes Información, SLU, sociedad editora de Modaes (www.modaes.com), que se acoge, para todos sus contenidos, y siempre que no exista indicación expresa de lo contrario, a la licencia Creative Commons Reconocimiento. La información copiada o distribuida deberá indicar, mediante cita explícita y enlace a la URL original, que procede de este sitio.



Los tiempos del sector

Según un informe publicado el pasado febrero por Global Industry Analysts, el negocio mundial de los vestidos de novia supera los 33.000 millones de dólares y está previsto que crezca hasta 74.900 millones de dólares hasta 2025. España es uno de los mercados de referencia en el negocio, no tanto por su tamaño sino por el perfil de sus operadores.

Los tiempos de la moda nupcial son diferentes a los del resto del sector. El gran momento de la moda nupcial española y europea llega en febrero, cuando las empresas reúnen a sus clientes multimarca para mostrarles las colecciones del año siguiente.

Aunque las fases iniciales del proceso industrial ya han comenzado, tras la convención las compañías inician la producción de los muestrarios, que se entregarán en las tiendas de los clientes entre julio y septiembre. Estas prendas son las que las futuras novias se probarán en los puntos de venta durante todo el año siguiente. A medida que las novias van encargando sus vestidos, los clientes (el canal multimarca) van solicitando repeticiones.

Las empresas, que entre julio y agosto ya han comprado los tejidos, no comenzarán la producción hasta octubre. De todos modos, las marcas adelantan parte de su fabricación previendo cuáles serán los vestidos que más se venderán o los que más quieren empujar.

https://www.modaes.com/empresa/la-moda-nupcial-en-jaque-el-sector-pierde-su-temporada-y-se-prepara-para-los-plantones

El presente contenido es propiedad exclusiva de Modaes Información, SLU, sociedad editora de Modaes (www.modaes.com), que se acoge, para todos sus contenidos, y siempre que no exista indicación expresa de lo contrario, a la licencia Creative Commons Reconocimiento. La información copiada o distribuida deberá indicar, mediante cita explícita y enlace a la URL original, que procede de este sitio.