

FICHA MERCADO – PRODUCTO

I. DATOS DEL REGISTRO DE LA FICHA				
1.1. Nombre de la OCEX	Londres		1.2. Fecha	Diciembre 2024
1.3. Elaborado por:	Nombres y apellidos	Valeria Prado		
	Cargo	Analista Comercial		
II. DATOS DEL MERCADO – PRODUCTO				
2.1 Producto	Prendas y complementos (accesorios), de vestir, excepto los de punto.			
2.2 Nomenclatura arancelaria (Ejem.; 0806.10)	Capítulo 62 62.01 62.02 62.03 62.04 62.05 62.06 62.07 62.08 62.09 62.10 62.11 62.12 62.13 62.14 62.15 62.16 62.17			
2.3 Denominación o nombre comercial en el país de destino	Articles of apparel and clothing accessories, not knitted or crocheted.			
2.4 Requisitos de acceso al mercado (aranceles, requisitos sanitarios y fitosanitarios, certificaciones, otros)	<p>El Acuerdo Reino Unido-Países Andinos firmado en 2019 por El Reino Unido de Gran Bretaña e Irlanda del Norte, por una parte, y la República de Colombia, la República del Ecuador y la República del Perú, establece preferencias arancelarias, requisitos sanitarios, cuotas y reglas de origen de mercancías. Para tener derecho a tipos de derechos preferenciales en virtud del acuerdo, se requiere un certificado de origen. Se debe asegurar de que su proveedor proporcione esta documentación para cada envío.</p> <p>Aranceles Todas las diferentes prendas y complementos de vestir (capítulo 62), excepto los de punto o crochet, están exentos de derechos de aduana, en el marco del acuerdo comercial entre el Reino Unido y los países andinos (Reino Unido, Perú, Colombia y Ecuador), y también del Impuesto sobre el Valor Añadido (VAT) a la importación. Por el contrario, las exportaciones de terceros países (aquellos que no cuentan con un acuerdo comercial con el Reino Unido) están gravadas por aranceles, según se indica en la siguiente tabla.</p> <p>Impuestos La ropa y los accesorios de vestir están sujetos a un VAT del 20% en el Reino Unido, aplicable tanto a bienes importados como a ventas nacionales. Existe una exención de VAT para ropa de bebé y ropa infantil.</p> <p>Requisitos y certificaciones Al importar prendas al Reino Unido, en particular prendas para niños o bebés, se debe</p>			

asegurar de que estos artículos estén claramente identificados en toda la documentación relevante, como facturas comerciales y listas de empaque, ya que no tienen IVA (0,0%).

Algunos textiles y prendas de vestir pueden requerir licencias de importación. Para determinar si es necesaria una licencia:

- 1) Obtener el código de clasificación de 10 dígitos de las prendas, [aquí](#).
- 2) Comuníquese con la Subdivisión de Licencias de Importación (ILB) del Departamento de Negocios y Comercio con el país de origen y el número de categoría textil para obtener orientación. Se puede escribir al correo electrónico: enquiries.ilb@trade.gov.uk

Seguridad general del producto

El cumplimiento de las normas de seguridad y calidad del Reino Unido es crucial para las importaciones de prendas de vestir. Las principales regulaciones son las General Product Safety Regulations 2005 (GPSR).

Estas regulaciones, vigentes en el Reino Unido, exigen que todos los productos destinados a los consumidores cumplan con estándares generales de seguridad para garantizar su protección. Los productos deben ser seguros bajo condiciones normales o razonablemente previsibles de uso, considerando aspectos como diseño, materiales, etiquetado, y advertencias.

Es crucial para los exportadores asegurarse de que sus productos cumplan con estas normas antes de entrar al mercado británico. Esto incluye evaluar riesgos potenciales, proporcionar información clara al consumidor y cumplir con las normativas específicas aplicables a su categoría de producto.

Para más detalles, puedes consultar la guía oficial [aquí](#).

Reglamento textil

En el Reino Unido, los requisitos de etiquetado para la industria de la confección garantizan que los consumidores tengan información precisa sobre los productos que compran.


Según el Reglamento de productos textiles (etiquetado y composición de fibras) de 2012, los aspectos clave incluyen:

- Composición de la fibra: las etiquetas deben especificar el contenido de fibra, como algodón o poliéster, para cumplir con el Reglamento de productos textiles (etiquetado y composición de fibras) de 2012/13. Esto se puede coser en la prenda, imprimir en ella o exhibir en boletos o empaques.
- Instrucciones de cuidado: Si bien no son obligatorios por ley, los símbolos de cuidado se utilizan y recomiendan ampliamente para brindar orientación sobre el lavado, secado y planchado para preservar la calidad del producto.
- País de origen: si bien no es un requisito legal en el Reino Unido indicar el origen de la prenda, están prohibidas las declaraciones de origen engañosas, como etiquetar un producto como fabricado en Gran Bretaña cuando no lo es.
- Etiquetado de tallas: no existe ningún requisito legal para incluir etiquetas de tallas y no existe un sistema de tallas estándar en toda la industria, que puede variar según las marcas.
- Advertencias de inflamabilidad: La ropa de dormir, especialmente para niños, debe cumplir con los estándares de inflamabilidad y puede requerir advertencias de "MANTENER LEJOS DEL FUEGO" cuando sea necesario.
- Requisitos de idioma: las etiquetas deben estar en el idioma del mercado objetivo. Para mercados multilingües como la UE, es posible que se requieran varios idiomas.

Productos químicos restringidos

La introducción del Reglamento REACH (Registro, Evaluación, Autorización y Restricción

	<p>de Productos Químicos) establece un marco normativo robusto para garantizar el uso seguro de sustancias químicas en productos vendidos o importados en la Unión Europea y el Reino Unido. Este reglamento tiene como objetivo principal proteger la salud humana y el medio ambiente, imponiendo a fabricantes e importadores la responsabilidad de identificar, evaluar y gestionar los riesgos asociados con estas sustancias. Además, REACH promueve la sustitución de productos químicos peligrosos por alternativas más seguras siempre que sea técnicamente y económicamente viable, asegurando una mayor seguridad en todos los niveles del ciclo de vida de los productos químicos.</p>
<p>2.5 Tendencias del mercado (no incluir estadísticas de comercio exterior)</p>	<p>El Reino Unido es una de las economías más grandes del mundo, ubicándose como la quinta a nivel global con un PIB estimado de 3,34 billones de USD en 2023, lo que representa aproximadamente el 3,32% de la economía mundial. Dentro de esta economía, la industria de confecciones desempeña un papel clave, valorada en aproximadamente £75,523 millones, consolidándose como el tercer mercado de confección más grande del mundo. Anualmente, los hogares del Reino Unido gastan alrededor de £45 mil millones en ropa y textiles, reflejando su importancia económica.</p> <p>A nivel global, la industria de confecciones enfrenta un panorama desafiante y dinámico, moldeado por presiones económicas, expectativas cambiantes de los consumidores y tendencias de mercado en rápida evolución. A pesar de estas dificultades, se prevé un crecimiento sostenido, con el mercado global de confecciones estimado en expandirse de 1,36 billones de USD en 2024 a 1,78 billones de USD en 2029, a una tasa de crecimiento anual compuesta (CAGR) del 4,63%. Este incremento se atribuye a factores como la urbanización, el aumento de los ingresos en mercados emergentes y la creciente demanda de moda deportiva y sostenible.</p> <p>Sin embargo, el optimismo en el sector es moderado. Entre las principales preocupaciones se encuentran la inflación, el aumento de los costos de producción, las interrupciones en la cadena de suministro y las tensiones geopolíticas, factores que impactan tanto en la rentabilidad como en el gasto del consumidor. Adicionalmente, los minoristas enfrentan un cambio hacia compras más conscientes, basadas en el valor y la sostenibilidad, lo que los obliga a innovar y mantener los costos bajos simultáneamente.</p> <p>En el Reino Unido, el consumo de ropa y calzado representa aproximadamente el 4% del presupuesto de los hogares. El país, a pesar de desafíos como el Brexit y la pandemia, mantiene un elevado PIB per cápita y un enfoque en tecnología, innovación y sostenibilidad. El comercio electrónico, que experimentó un auge significativo tras la pandemia, sigue transformando la industria. Las marcas invierten en estrategias digitales, personalización y experiencias omnicanal para captar a los consumidores. Paralelamente, la sostenibilidad y la producción ética se han convertido en exigencias clave, con una creciente demanda de transparencia en las prácticas de abastecimiento y fabricación.</p> <p>El informe "Apparel Market: Five Key Trends to 2025" destaca que las ventas online dominarán el mercado británico, proyectándose que representarán el 60% del sector para 2025. No obstante, persisten desafíos como altas tasas de devoluciones (27% en compras online frente al 12% en tiendas físicas) y márgenes de beneficio más ajustados. Las tiendas físicas están evolucionando hacia centros experienciales que combinan personalización, interacción sensorial y micro-localización para fortalecer tanto las ventas en tienda como en línea.</p> <p>La innovación digital, incluyendo el comercio social y el metaverso, está redefiniendo las interacciones con los clientes. Plataformas como TikTok e Instagram facilitan el comercio integrado en aplicaciones y experiencias inmersivas de marca. Por otro lado, el aumento de costos en materiales, transporte y mano de obra ha intensificado la presión sobre las cadenas de suministro, incentivando estrategias como el nearshoring y una gestión de inventarios más eficiente. Finalmente, la sostenibilidad y los objetivos ESG son prioritarios, con consumidores británicos inclinándose hacia opciones de segunda mano y reventa, impulsados por preocupaciones éticas y ambientales.</p>

<p>2.6 Estacionalidad de la producción local</p>	<p>El papel del Reino Unido como importante importador y exportador de accesorios es evidente en los datos comerciales. En 2023, el Reino Unido importó accesorios por un valor aproximado de 12 000 millones de dólares, siendo los principales proveedores China (que representa el 30 % de las importaciones), Italia (22 %) e India (15 %). En cuanto a las exportaciones, las marcas de accesorios británicas generaron más de 7800 millones de libras, siendo los mercados más importantes la UE (45 %), Estados Unidos (20 %) y Asia- Pacífico (15 %). El Brexit ha introducido aranceles adicionales sobre los bienes comercializados con la UE, lo que ha aumentado los costes de importación en una media del 8-10 %, lo que afecta especialmente a las marcas de moda rápida que dependen de proveedores europeos.</p>
<p>2.7 Principales puntos de ingreso del producto al mercado (puertos y/o aeropuertos)</p>	<p>Las importaciones de prendas en tejido plano al Reino Unido son transportadas principalmente por vía marítima y aérea, ingresando a través de diversos puntos estratégicos. Entre 2022 y 2024, los principales puntos de entrada fueron Felixstowe, Eurotunnel, London Gateway, Southampton y London Heathrow, que representaron el 33.2%, 20.4%, 18.0%, 14.9% y 13.5% del valor total importado, respectivamente. Felixstowe, el puerto de contenedores más grande y activo del Reino Unido, lidera con 9.6 millones de libras en importaciones de este tipo de prendas, gracias a su ubicación estratégica en la costa este de Inglaterra y su conectividad con Europa, el principal proveedor de textiles a nivel mundial. Eurotunnel, por su parte, facilitó importaciones valoradas en 5.9 millones de libras, destacándose como una alternativa eficiente para el comercio terrestre con el continente.</p>
<p>2.8 Descripción de la cadena de distribución y comercialización del producto en el mercado (identificar los principales actores en cada eslabón de la cadena)</p>	 <pre> graph LR A[Productor/exportador fulares y complementos] --> B[Agente/intermediario] A --> C[Importador/Mayorista/Distribuidor] B --> D["Minoristas Tiendas multimarcas Cadenas ropa especializada Supermercados Ventas por catalogo Tiendas online Boutiques 'Pop-up shops'"] C --> D D --> E[Consumidor final] </pre>
<p>2.9 Criterios de los actores claves de los canales de distribución y comercialización para la selección de proveedores (en orden de importancia)</p>	<p>Certificaciones de calidad y sostenibilidad</p> <p>Los actores clave en los canales de distribución y comercialización del Reino Unido, como grandes almacenes, minoristas especializados y boutiques de lujo, priorizan trabajar con proveedores que cumplan con altos estándares de calidad y sostenibilidad. Certificaciones reconocidas como GOTS (Global Organic Textile Standard), Fair Trade, OEKO-TEX y BSCI son altamente valoradas, ya que garantizan prácticas responsables en la producción textil, desde el cultivo de las fibras hasta la confección de las prendas. Estas certificaciones no solo aseguran la calidad de los productos, sino también su alineación con las crecientes demandas de los consumidores por prácticas éticas y sostenibles. Proveedores que puedan demostrar el cumplimiento con estas certificaciones tienen una ventaja competitiva significativa.</p> <p>Precios competitivos y cumplimiento de plazos</p> <p>El mercado británico de confecciones enfrenta retos logísticos importantes debido a factores como el Brexit y los cambios en las cadenas de suministro globales. Esto ha incrementado la necesidad de proveedores que puedan ofrecer precios competitivos y cumplir con estrictos plazos de entrega. Los compradores buscan colaboradores confiables que puedan garantizar un flujo constante de productos para evitar interrupciones en sus operaciones y satisfacer la demanda de los consumidores sin comprometer la calidad o los costos.</p>

	<p>Diseño y alineación con las preferencias del mercado</p> <p>Los consumidores británicos están cada vez más interesados en prendas que combinen diseño sofisticado, funcionalidad y sostenibilidad. Los actores clave en los canales de distribución buscan proveedores que ofrezcan productos que reflejen las tendencias actuales, como piezas de corte minimalista, colores neutros, o diseños inspirados en la moda atemporal. Además, existe una creciente demanda por prendas confeccionadas con fibras naturales, como algodón Pima y alpaca, debido a sus propiedades únicas y su percepción como productos de lujo. Proveedores que puedan ofrecer diseños atractivos alineados con las preferencias del consumidor tienen mayores posibilidades de éxito.</p> <p>Innovación y diferenciación del producto</p> <p>La innovación es un criterio clave para los compradores en el segmento de tejido plano. La capacidad de los proveedores para diferenciar sus productos a través de diseños exclusivos, nuevos acabados textiles o el uso de fibras innovadoras puede ser un factor decisivo. Por ejemplo, tejidos con propiedades anti microbianas, resistentes al agua o reciclados están ganando popularidad en el Reino Unido. Asimismo, los compradores valoran la incorporación de elementos culturales auténticos, como técnicas de bordado tradicionales o estampados inspirados en el patrimonio peruano, lo que agrega un elemento distintivo que resalta en un mercado altamente competitivo.</p> <p>Competencia en el mercado</p> <p>El mercado de prendas en tejido plano está dominado por proveedores de Asia y Europa del Este, quienes se benefician de economías de escala y costos de producción bajos. Sin embargo, la creciente demanda de prendas sostenibles y de alta calidad está abriendo oportunidades para nuevos proveedores emergentes como Perú. Las fibras naturales peruanas, como el algodón Pima, ofrecen una ventaja competitiva al no ser comunes en el mercado británico, lo que permite a los exportadores peruanos posicionarse como proveedores diferenciados en el segmento de lujo.</p>
<p>2.10 Presencia de la oferta peruana en el mercado (temporadas, puntos de venta)</p>	<p>La oferta peruana de fibras naturales, como la alpaca y el algodón pima, está ganando visibilidad en el mercado británico, aunque aún se encuentra en una etapa de consolidación. Reconocidas por su alta calidad, sostenibilidad y origen ético, estas fibras han comenzado a posicionarse como productos premium en sectores de moda y textiles. Sin embargo, su presencia todavía es limitada en comparación con otros proveedores internacionales. La alpaca peruana, por ejemplo, está siendo promovida como una alternativa de lujo a la lana tradicional, destacándose en nichos de alta gama. De manera similar, el algodón pima peruano es valorado por su suavidad y durabilidad, características que lo hacen ideal para prendas exclusivas. Este panorama refleja tanto desafíos en términos de penetración en el mercado como oportunidades para capitalizar el creciente interés del consumidor británico por materiales sostenibles y éticos, alineados con las tendencias actuales de moda responsable.</p>
<p>2.11 Actividades de promoción idóneas para promover el producto</p>	<p>Pure London</p> <p>Este evento es uno de los más importantes del Reino Unido para la moda, especialmente para marcas emergentes y boutiques. Es una feria de moda que se celebra dos veces al año en Londres y reúne a diseñadores, marcas y compradores. Participar en Pure London permite a las marcas mostrar sus productos directamente a minoristas y consumidores, estableciendo relaciones comerciales y aumentando la visibilidad de la marca en el mercado británico.</p> <p>Fashion London SVP</p> <p>Este evento está centrado en la creación y la producción de moda, donde se presentan los últimos avances en textiles, confección y diseño. Es una excelente oportunidad para las marcas que buscan proveedores o socios en el Reino Unido y otras partes de Europa. Participar en este tipo de evento es útil para hacer networking y posicionarse como parte de la cadena de valor de la moda internacional.</p> <p>London Fashion Week</p> <p>Participar en este prestigioso evento de la moda es una excelente manera de ganar</p>

visibilidad internacional. Las marcas que deseen destacar en el mercado del lujo o la alta moda pueden aprovechar las pasarelas y presentaciones en este evento para atraer la atención de los medios y consumidores de alto perfil.




Pop-Up Shops en Londres


La capital británica es conocida por su vibrante cultura del retail, y abrir una tienda temporal (pop- up shop) en áreas de alto tránsito como Soho y Covent Garden puede ser una forma efectiva de atraer a los consumidores locales y turistas.

Campañas de Influencers Locales

Los influencers británicos en Instagram o YouTube tienen una gran capacidad para generar impacto en su audiencia. Colaborar con ellos para promocionar productos en sus plataformas puede aumentar la visibilidad y atraer a un público más amplio.

ANEXO
PRECIOS DE REFERENCIA EN LOS DIFERENTES CANALES SEGÚN ORIGEN DEL PRODUCTO

Punto de venta	Precio (US\$ por unidad)	Origen del producto	Fecha de toma de información	Características o forma de presentación	Foto
Amano Knitwear	£95	Fibra peruana, producción en Ecuador	Diciembre 2024	Boat Neck Alpaca Sweater in Golden Yellow Relaxed fit Peruvian Alpaca sweater with drop sleeves and simple boat neck.	
Spirit of the Andes	£59	Perú	Diciembre 2024	Ramona Classic Fit Pima Cotton Top 100% silky soft Peruvian Pima Cotton.	
Uniqlo	£79.90	Cambodia/Vietnam	Diciembre 2024	100% Cashmere Crew Neck Jumper	

Uniqlo	£14.90	India/Vietnam	Diciembre 2024	100% Supima Cotton Crew Neck T-Shirt	 <p>Height: 5'7" / 171cm Size: S</p>
<i>(Agregar las filas que sean necesarias)</i>					

* Incluir información en distintos puntos de la cadena (mercados mayoristas, distribuidores y puntos de venta final) y de diferentes países de origen.