

Las ventas de cosmética natural se disparan en Europa

La edición número 299 del estudio “European Natural Cosmetics Market”, realizado por la empresa de consultoría e investigación “Organic Monitor”, indica que los cosméticos naturales y ecológicos se han visto afectados por las consecuencias de la crisis económica. Sin embargo, el crecimiento del consumo se mantiene debido a una mejora en la distribución de los productos y a una importante demanda por parte de los consumidores de productos “químicamente limpios y éticos”.

Mercados

El mercado británico es uno de los más afectados. El crecimiento del sector descendió de un 16% en 2008 a un 8% en 2009. Uno de los factores que intervinieron en este descenso es la enorme dependencia de la distribución de estos productos en comercios especializados en alimentación ecológica y distribuidores de complementos alimenticios.

Los mercados francés y alemán son los que más rápido progresan en Europa. Las elevadas tasas de crecimiento se producen conjuntamente con la creciente penetración de marcas ecológicas en los comercios clásicos. En estos dos países se han multiplicado los lanzamientos de marcas de distribuidores en los últimos años. Tanto en Francia como en Alemania, los cosméticos naturales y ecológicos certificados y comercializados con marcas de distribuidores han registrado un gran éxito. En Alemania, estos productos representan el 10% de las ventas totales.

En Europa, los productos naturales y ecológicos representan un 3% del total de las ventas, en Austria, Alemania y Suiza su cuota de mercado supera el 4%. Se espera que el crecimiento continuo del mercado alemán logre una cuota de mercado de 10% en los próximos años.

Tiendas conceptuales

Además de las marcas de distribuidores, una de las principales tendencias en materia de distribución es el creciente número de tiendas conceptuales dedicadas a los productos de belleza natural. Estos establecimientos se dedican exclusivamente a la venta de productos de cosmética natural y ecológica y son gestionados por marcas líderes del sector, por grandes grupos o por inversores privados.

La creciente competencia está llevando a las grandes marcas de cosmética natural y ecológica a comercializar sus productos en canales de distribución convencionales.

Según “Organic Monitor”, el éxito será para quienes logren diferenciar su producto y sepan dirigirse al tipo de consumidor y al canal de distribución adecuado.

Fuente

(fin del artículo)