

Cosméticos en UE/Inteligencia de mercados

## Canales de comercialización

Por: Legiscomex.com

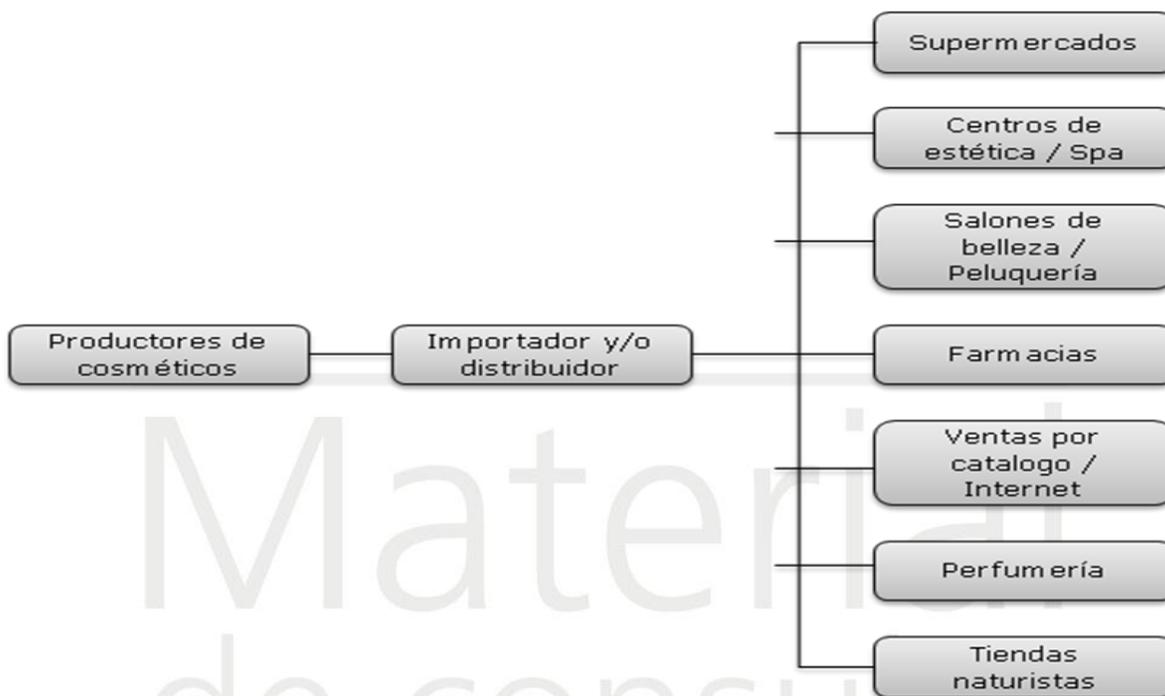
Junio 4 del 2014

Los canales de distribución para la comercialización de cosméticos en la UE pueden cambiar o variar según el tipo de producto o el país en el que va a distribuir la mercancía. Entre los canales más utilizados se encuentran:

- **Consumo masivo:** Hace referencia a la distribución que se hace en supermercados o hipermercados, en donde la competencia es más fuerte y tienen mayor potencial las marcas que ya están establecidas en el mercado.
- **Perfumerías:** En estas cadenas se venden productos especializados y exclusivos que se caracterizan por la buena calidad.
- **Farmacias:** En estos lugares hay góndolas que se dedican a los productos de belleza. Para este canal de distribución es muy importante la credibilidad, pues en ocasiones los clientes prefieren los productos que se presentan en este lugar así sean un poco más costosos.
- **Salones de belleza:** Representan un lugar de venta de productos de cosméticos y de belleza más especializados, ya que se trata de productos profesionales en muchos casos, o muy específicos.
- **Tiendas naturistas:** Son canales donde los productos son innovadores y se caracterizan por tener insumos naturales y orgánicos que no afectan el medio ambiente.
- **Venta de catálogos o internet:** Las ventas por catálogo e internet se han consolidadas en el mercado con la crisis, pues los clientes buscan facilidades al momento de comprar siempre exigiendo calidad y que tengan un valor agregado.
- **Otros:** Entre los que se encuentran los centros de estética o spa en donde generalmente se usan productos con componentes naturales.

En el caso de no tener ninguna experiencia, se recomienda ingresar los productos a través de empresas locales que importen, la cuales se encargan de distribuir la mercancía de forma equitativa teniendo en cuenta la saturación del mercado y las condiciones geográficas.

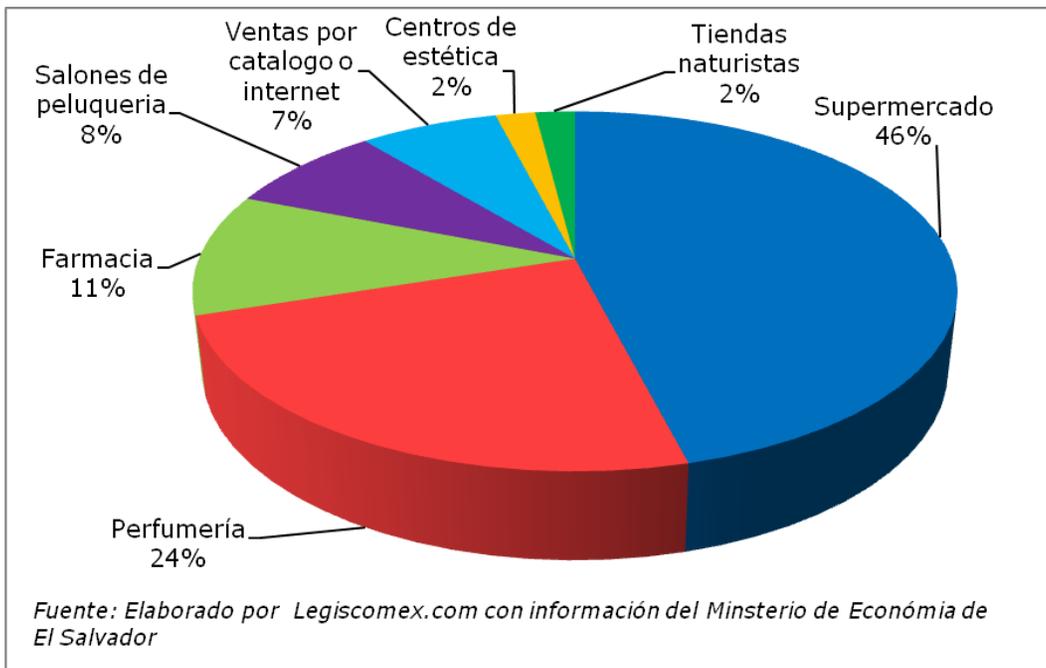
**Ilustración 1: Puntos de ventas minoristas**



*Fuente: Elaborado por Legiscomex.com con información del CBI*

Según el Ministerio de Economía de la República del Salvador, los hipermercados y supermercados fueron el principal canal de comercialización de los cosméticos en la UE, al concentrar el 46% del mercado. Le siguieron las perfumerías, las farmacias, los salones de belleza, ventas de catálogo o internet, spas o centros de estética y las tiendas naturistas.

**Gráfica 1: Principales canales de distribución de cosméticos en la UE**



de consulta  
LEGIScomex.com