

LA EMPRESA YA VENDE SUS PRODUCTOS EN LOS HIPERMERCADOS DE ALCAMPO



COLABORACIÓN. La responsable de Extenda en París, Llanos Carrasco, junto al propietario de Naetura, Roberto García.

Naetura refuerza su red comercial en Francia y entra en Carrefour España

La firma malagueña de cosméticos naturales ha suscrito un acuerdo con Extenda para aumentar su presencia en las farmacias y perfumerías galas

F. J.

■ MÁLAGA. Aunque el aloe vera tardó en llegar a España, en poco tiempo se ha convertido en el elemento estrella de cualquier formulación cosmética de moda y no sólo de los productos vendidos en farmacias y parafarmacias. Roberto García, un empresario malagueño, vislumbró sus posibilidades hace unos años y apostó por constituir la firma Naetura, con la que ahora se abre paso fabricando productos de belleza elaborados con ingredientes naturales.

Naetura se constituyó hace cinco años y, hasta ahora, han vendido su

producción a través de perfumerías y herboristerías de España, y en menor medida en Francia. Pero ahora la firma malagueña ha iniciado un plan de ampliación de su red comercial en el país gallo de la mano de la Agencia Andaluza de Promoción Exterior (Extenda), entidad pública dependiente de la Junta que promueve la internacionalización de las empresas andaluzas.

El propietario de Naetura, Roberto García, mantuvo recientemente una reunión con Llanos Carrasco, responsable de la oficina de Extenda en París para marcar una estrategia común de cara a establecer lazos comerciales con distribuidores

franceses en el canal de farmacias y tiendas especializadas, como las perfumerías, donde tienen gran aceptación los productos cosméticos de origen natural.

"Ya estábamos presentes en Francia pero tímidamente, y casi siempre de la mano de la gran distribución. Ha sido este año donde nos he-

CRECIMIENTO

La compañía espera doblar su facturación el próximo año tras reforzar su presencia en la gran distribución

mos planteado entrar en el país vecino de una manera sostenible a través de otros canales como las farmacias, parafarmacias y perfumerías" explicó García.

El responsable de la empresa incide en la importancia de entrar en estos canales, ya que las perfumerías tienen el 26 por ciento de la distribución de los cosméticos en Francia y las farmacias y parafarmacias el 11 por ciento.

No obstante, el crecimiento de estos canales en Francia en los últimos años ha sido dispar. Mientras que las farmacias aumentan progresivamente su cuota de mercado, las perfumerías se han quedado estancadas. "Las grandes cadenas han fagocitado el negocio del perfumero de toda la vida".

Al mismo tiempo la empresa está reforzando su presencia en el canal de la gran distribución en España. Naetura ya vende sus productos en Alcampo y acaba de entrar en Carrefour. La firma malagueña venderá sus productos en 14 hipermercados de la zona sudeste del país, que va desde Almería hasta Algeciras, pasando por Puerto Llano.

García espera doblar la facturación de la empresa el próximo año hasta los 360.000 euros gracias a los acuerdos alcanzados con la gran distribución y el aumento de la gama de productos de la firma. "Desarrollaremos media docena más de cosméticos que se lanzarán el año que viene", explicó.

La empresa importa los ingredientes para la fabricación de distintos países, elabora pequeñas cantidades de producto con sus propias fórmulas y, para hacer grandes cantidades, subcontratan a fábricas especializadas en el sector estético

EL DETALLE

Las propiedades del aloe vera

Científicos de todo el mundo investigan desde el pasado siglo los beneficios del aloe vera, una planta que sigue sorprendiendo por sus innumerables propiedades. Posee poderosos agentes activos que actúan como un filtro depurador del organismo. Pero es en el campo de la cosmética donde más se ha investigado. Es un perfecto acondicionador que protege y prepara la piel antes y después de la exposición solar también repara quemaduras, heridas, picaduras de insecto, erupción o cualquier otra afección cutánea.