

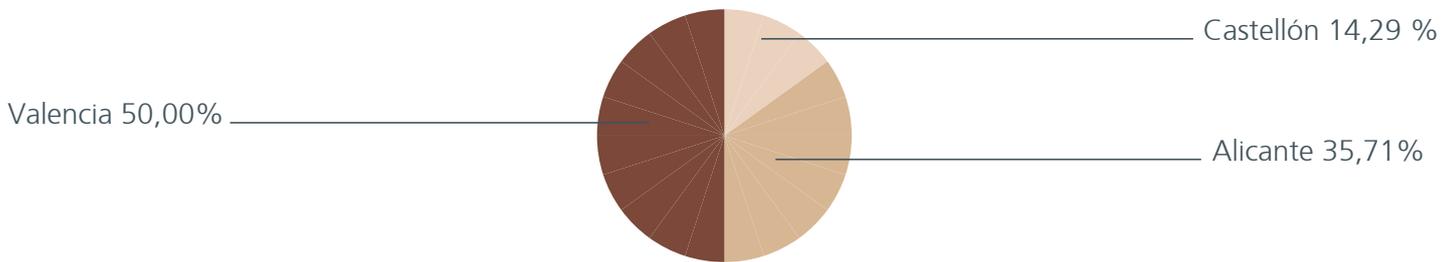
CONTEXTO SECTORIAL

El mercado global para productos orgánicos estaba estimado en 2017 en 81 mil millones de euros, y el 88% de ese mercado global de productos ecológicos se concentraba en EE.UU. y Europa. Los productos ecológicos europeos se consolidan como un mercado importante, siendo sus ventas en 2017 de 37.000 millones de euros.

A nivel europeo, la demanda de productos ecológicos supera la oferta, siendo singular el caso de España, que en 2017 dedicó a la agricultura ecológica 2.082.172,8 hectáreas y exportó el 90% de su producción. La Comunitat Valenciana es la 6ª autonomía española donde la agricultura ecológica tiene mayor peso, con un total de 3.013 operadores dedicados a la producción, elaboración y comercialización de productos ecológicos.

El gasto medio anual por habitante en productos ecológicos en España es de aproximadamente 42 euros. Existen órganos de control y certificación de las producciones ecológicas autorizadas por la Unión Europea y por las Comunidades Autónomas y organizaciones privadas.

DISTRIBUCIÓN TERRITORIAL DE COMERCIOS DE PRODUCTOS ECOLÓGICOS, COMUNITAT VALENCIANA, 2019 (%)



DAFO

AMENAZAS

- Fuerte competencia internacional y aumento en la nacional.
- Competencia en la venta de productos ecológicos en otro tipo de establecimientos.
- Alta presión de los productos sustitutivos.
- Elevada competencia en los servicios básicos, especialmente en la alimentación.
- Dificultad de contar con datos estadísticos fiables dentro del sector.

OPORTUNIDADES

- Incremento en el nivel de vida y de renta disponible.
- Mayor importancia a la calidad que al precio.
- Cambios en los hábitos de consumo.
- Ingreso al mercado ecológico de algunos de los grandes de la industria alimenticia.
- País con buenas condiciones para el cultivo ecológico.
- Fomento de la inversión y el desarrollo.
- Apoyo por parte de las Administraciones Públicas.

PUNTOS FUERTES

- Productos con un alto nivel de confianza y calidad.
- Importancia al trato personalizado a cada cliente.
- Alta fidelidad de la clientela y promoción boca-oído.
- Condición de negocio especializado.
- Amplia cartera de productos. Oferta variada.
- Posibilidad de ofertar servicios complementarios.
- Alto grado de asociacionismo.
- La ecoetiqueta.

PUNTOS DÉBILES

- Necesidad de una buena logística y el desarrollo de nuevas tecnologías.
- Estacionalidad.
- Poder de negociación frente a las empresas proveedoras cada vez más bajo.
- Sobrepeso de los productos ecológicos.
- Dificultades a la hora de encontrar personal.
- No notoriedad de marca.

ANÁLISIS DE LA DEMANDA

TAMAÑO DEL MERCADO

La población en la Comunitat Valenciana susceptible de consumir productos ecológicos se estima en 2.194.491 habitantes. El 29% de las personas consumidoras de productos ecológicos lo hacen de manera exclusiva en el canal especializado.

CLIENTES

La persona consumidora de tipo de productos ecológicos tiene entre 26 y 55 años, está trabajando y es de clase social media o media alta.

ANÁLISIS COMPETITIVO EN LA COMUNITAT VALENCIANA

La mayor parte de las tiendas de productos ecológicos se sitúan en la provincia de Valencia (50%) y Alicante (36%), mientras que en Castellón se localizan el 14% restante.

Las tiendas de productos ecológicos facturan aproximadamente entre 250.000 y 300.000 euros anuales. Suelen tener una plantilla formada por entre 1 y 5 personas empleadas, y cuentan con un local que oscila entre los 60 y 120 m².

La forma jurídica predominante en este tipo de tiendas es la de persona autónoma (50%), seguida por otras fórmulas jurídicas como la Sociedad Limitada (38%) y Comunidad de Bienes (12%).

¿QUÉ SERVICIOS PUEDO OFRECER A MI CLIENTE?

SERVICIOS BÁSICOS	SERVICIOS COMPLEMENTARIOS
<ul style="list-style-type: none"> · Productos alimenticios ecológicos: lácteos, frutas, hortalizas, aceites, pastas, etc. · Productos de jardinería, floristería, semillas. · Bebidas · Productos de limpieza. 	<ul style="list-style-type: none"> · Herboristería y productos dietéticos. · Ropa, artesanía, cosméticos. · Productos de comercio justo. · Publicaciones relacionadas con el sector ecológico (libros, revistas).

CARACTERÍSTICAS BÁSICAS DE LA TIENDA DE PRODUCTOS ECOLÓGICOS TIPO

CNAE/SIC	477 / 53.99
IAE	641 / 642 / 643 / 644 / 645 / 647 / 651
Condición jurídica	Persona autónoma
Facturación	276.480 euros
Localización	Entornos urbanos
Personal y estructura organizativa	Emprendedor y 1 dependiente (ambas en jornada completa).
Instalaciones	Local de 100 m ²
Clientes	Particular, con trabajo, de 26 a 55 años, de clase media/media alta.
Herramientas promocionales	Boca-oído, escaparate, rótulo del local, asistencias a ferias y elementos corporativos.
Valor de lo inmovilizado/Inversión	30.200 euros
Importe gastos anuales	43,894,10 euros
Resultado bruto (%)	15,88%

RECOMENDACIONES

Estudia el territorio donde pretendes asentarte y el perfil del público objetivo al que te vas a dirigir.

Diferénciate de la competencia ofreciendo productos ecológicos complementarios y servicios adicionales.

Es importante no romper la cadena de conservación de los productos ecológicos, cuenta con una buena logística para evitar mermas y pérdidas en la mercancía.

Contrata personal formado con nociones de atención al público, es importante ofrecer un servicio personalizado basado en la amabilidad y el conocimiento.

Promociona la cultura ecológica mediante jornadas, folletos y medios de comunicación (prensa, radio y/o televisión).

ENLACES DE INTERÉS

www.agroecologia.net · vidasana.org · www.larevistaintegral.net · www.agroambient.gva.es · www.caecv.com · www.mapa.gob.es