

El canal online marca el crecimiento del PAE de Cuidado Personal



Con grandes posibilidades de crecimiento, gracias al amplio abanico de productos que engloba esta categoría, la necesidad de cuidar nuestra salud y mantener un nivel de vida sano sigue marcando la evolución de este sector.

La transformación de este sector, muy dinámico ya de por sí, se ha basado en aspectos como la innovación, la digitalización y la sostenibilidad. Pero, sin quererlo, el PAE de Cuidado Personal encontró un importante aliado en el confinamiento del año 2020 y las restricciones que continuaron a lo largo del pasado 2021. En este sentido, el cuidado personal y el consumo de productos beauty se trasladó a nuestro hogar, debido al cierre de los comercios durante la pandemia. Un hecho que se tradujo en situaciones críticas para las ventas, en la mayoría de los casos, debido a la importancia que tiene esta categoría para los establecimientos y el tráfico que se genera en ellos. Afortunadamente, el sector del PAE de Cuidado Personal experimentó a finales del 2020 un repunte considerable, si bien las determinadas limitaciones en el aforo que se están produciendo en algunas Comunidades Autónomas no han permitido el crecimiento que cabría esperar para un sector tan diverso.

Porque por muchas restricciones y situaciones anómalas que haya, el usuario no quiere renunciar a las comodidades de estos pequeños aparatos. Y es precisamente la cotidianidad en el uso de estos productos lo que los convierte en imprescindibles en el día a día. Si echamos un vistazo a los datos, cabe destacar cómo durante el confinamiento el canal online multiplicó su facturación casi por cinco en PAE Cuidado Personal, registrando un +378%. Principalmente, porque el consumidor optó en este periodo por artículos de más prestaciones y mayor precio, de tal manera que la facturación creció especialmente en productos destinados a recortar la barba y los cortapelos. Así, los productos "barberos" crecieron +42%, los cortapelos un +104% y los kits de multicuidado un +65%. Y es que, el hecho de que las peluquerías estuvieran cerradas, unido a la tendencia de dejarse la barba (que muchos siguieron durante el confinamiento), han tenido un claro impacto en las ventas de esos aparatos. Por lo que respecta a la evolución de los productos de PAE Cuidado Personal, los que protagonizaron los

mejores resultados fueron los moldeadores, que crecieron un 17% en valor y un 8% en unidades, confirmando una tendencia que viene notándose desde hace varios ejercicios, además de incrementar su precio medio un 9%. Esta categoría de producto ya representa el 5% de todas las ventas de PAE Cuidado Personal en valor, así como secadores, moldeadores de pelo, básculas de baño, planchas de pelo, afeitadoras masculinas, aparatos de depilación o productos para el aseo y cuidado personal, debido a las nuevas necesidades y nuevos hábitos de consumo que creó la pandemia. Respecto a los establecimientos, también fue significativo el crecimiento de las cadenas, un 8%, seguidas de los hipermercados (5%), mientras que Asociados e Independientes fueron los que experimentaron un incremento menos significativo, con solo un 4%.

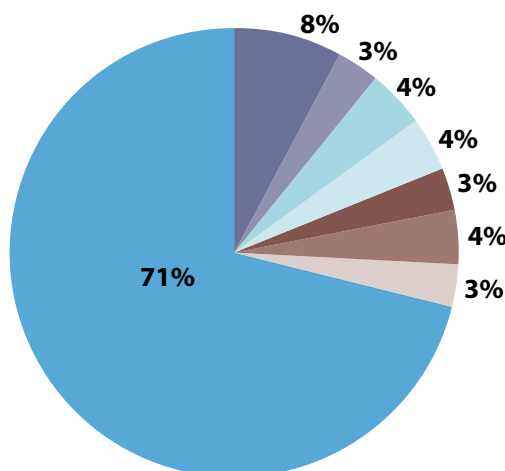
Auge de las ventas online

Con artículos para casi todas las necesidades y gustos, la familia de productos que conforman el área de PAE Cuidado Personal está creciendo a pasos agigantados. Además de los tradicionales productos de belleza y para el cuidado del cabello, a lo largo de los últimos años se han ido sumando un sinfín de productos relacionados con la salud y el bienestar. Desde cepillos de dientes eléctricos hasta equipos de medición de parámetros, como básculas, pulsómetros o tensiómetros. Desde pulseras de actividad o todo tipo de masajeadores, hasta secadores profesionales de uso doméstico o moldeadores, ejemplos todos ellos de cómo los nuevos hábitos de la población han generado una mayor preocupación por el autocuidado y la promoción de estilos de vida más saludables. En este sentido, el canal de venta online sirvió de revulsivo a un sector que vio cómo el confinamiento y las restricciones provocaba el cierre de los establecimientos y de las tiendas físicas, elementos clave de un sector que cuenta con productos que nos gusta "ver y tocar" físicamente.

Con más tiempo para cuidarse, para dedicarse tanto a uno mismo como a su salud y a su bienestar, el usuario confinado empezó a adquirir productos que le ayudaran a llevar una vida más saludable. Así, el área del fitness experimentó crecimientos de tres dígitos, en algunos casos, gracias a las ventas de cintas de correr, bicicletas estáticas, cintas de andar y todo tipo de elementos para montarnos un gimnasio en casa. Los productos conectados también han experimentado un crecimiento significativo en estos últimos años, debido a la necesidad del consumidor de tener acceso a sus datos de salud directamente de la aplicación a su móvil. Gracias a las apps, la potencia de este tipo de artículos radica en que ofrece soluciones que van más allá de las simples mediciones de un producto convencional. Es el caso de los tensiómetros, termómetros y básculas de baño cuya conectividad permite la gestión y seguimiento de los datos a través de nuestros móviles de manera fácil y sencilla. Por su parte, los pulsómetros y los

PAE CUIDADO PERSONAL. PESO POR PRODUCTO.

• (Valor)

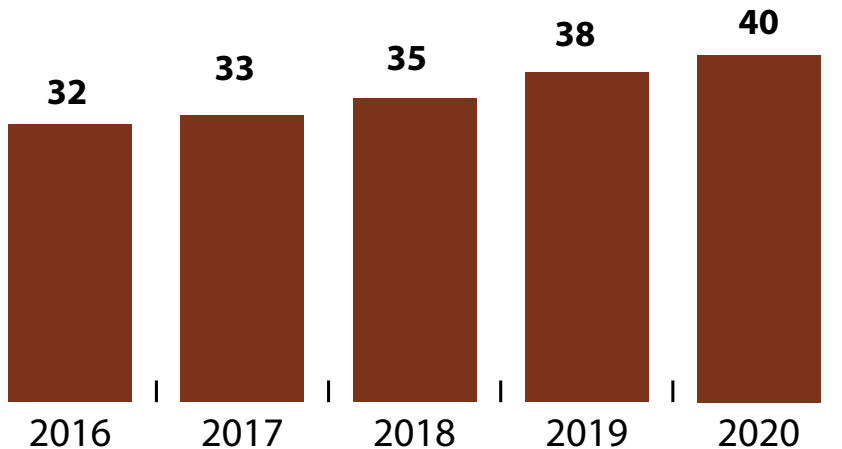


- Afeitadoras masculinas
- Cuidado dental
- Básculas de baño
- Sistemas de depilación
- Secadores
- Resto PAE
- Cortapelos
- Moldeadores

Fuente: Consultoras. Elaboración: Electromarket

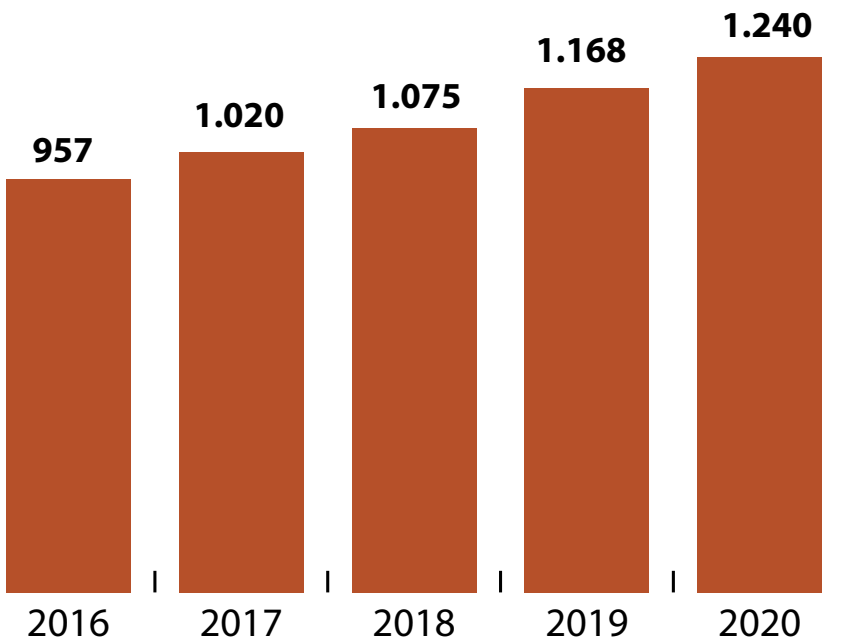
EVOLUCIÓN DEL MERCADO DEL PAE 2016-2020

• (Millones de unidades)



EVOLUCIÓN DEL MERCADO DEL PAE 2016-2020

• (Millones de euros)



Fuente: Consultoras. Elaboración: Electromarket

sensores de actividad, categoría que ha logrado estabilizarse, ofrecen tecnología bluetooth que, en combinación con apps móviles, ayudan al usuario a disponer de un seguimiento integral de su salud del usuario. Junto a ello, diversas aplicaciones cuentan, además, con un entrenador personal virtual que recomienda la actividad diaria y la dieta a seguir para alcanzar los objetivos deseados.

Asimismo, otra de las familias que logró sacar rédito al confinamiento, con picos de ventas elevados para el momento económico y sanitario en el que estábamos inmersos, fue el de los purificadores de aire. Con una preocupación constante por la salud de toda la familia y evitar la propagación del virus del Covid-19, así como la proliferación de nuevos hábitos relacionados con la desinfección, la ventilación o la higiene de manos y ropa, destacó el creciente interés mostrado por productos para el tratamiento del aire, como los humidificadores y los mencionados purificadores de aire, soluciones innovadoras para garantizar la salud dentro del hogar. De hecho, las ventas de productos de tratamiento del aire crecieron alrededor de un 20% en 2020, coincidiendo con los primeros meses de confinamiento.

Resultados profesionales

Por lo que respecta a la familia del PAE de belleza y cuidado personal, la nueva tendencia del “hazlo tú mismo” ha llevado a los hogares una tecnología semiprofesional. En este sentido, el mercado cuenta con numerosos productos, como cortapelos, aparatos de depilación, secadores profesionales, moldeadores, planchas de pelo, barberos, etc., equipados con unas prestaciones y resultados que, hasta hace poco, sólo se podían conseguir en salones de belleza y establecimientos especializados.

Las nuevas tendencias y hábitos de consumo se reflejan, asimismo, en la elevada demanda de productos y gadgets de belleza orientados al cuidado personal, como depiladoras, planchas de pelo o aparatos de pedicura, por ejemplo. Una situación similar ocurre con productos para el cuidado masculino (como barberos y cortapelos), motivada, entre otros factores, por el cierre de las peluquerías y barberías que tuvo lugar durante la pandemia, lo que ha permitido que estas categorías de producto logaran un crecimiento de dos dígitos. Sobre todo, porque los fabricantes se han esforzado en



ofrecer al mercado productos innovadores para satisfacer esa necesidad surgida inesperadamente: recortadoras de barbas con cuchillas de titanio, acabados premium, kits multifunción para recortar, perfilar y afeitar, o modelos que permiten afeitarse en seco y en mojado, además de incorporar peines con hasta 10 niveles de corte o baterías de litio recargables.

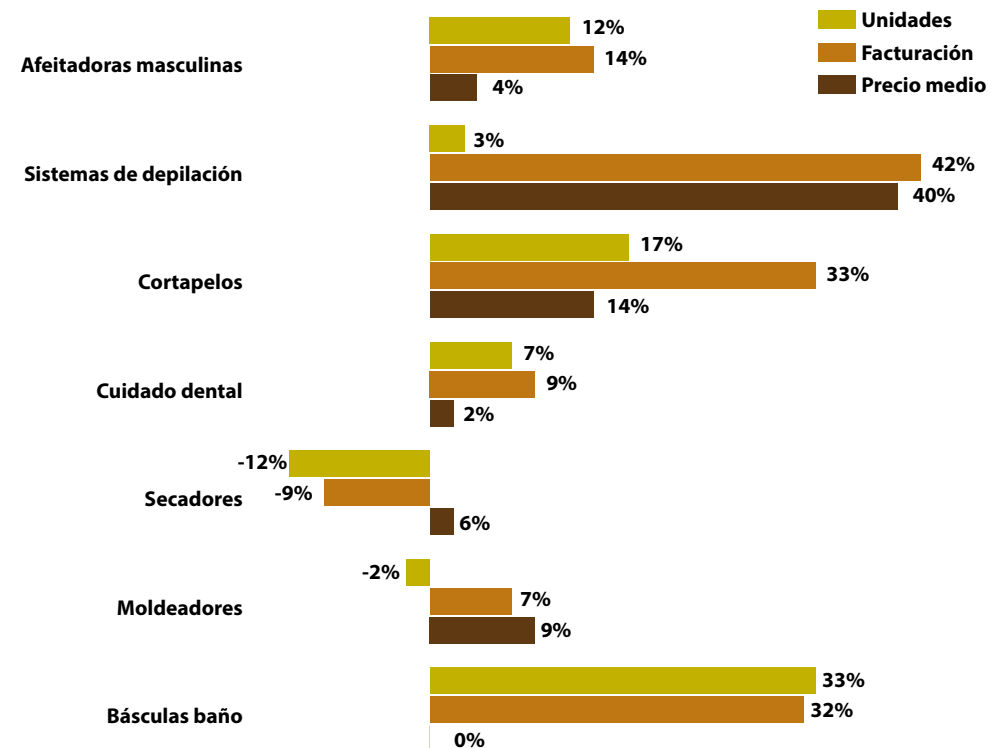
Por otro lado, el cuidado del cabello siempre ha sido uno de los pilares del PAE Cuidado Personal y la categoría por excelencia del sector. Con un mercado cada vez más especializado y orientado a la necesidad concreta de cada usuario, la gama de cuidado personal comienza a abarcar todo tipo de productos. Entre ellos, microacondicionadores, depiladoras, productos para cuidar y tratar el cabello, anticelulíticos, rizadores, productos para el cuidado de la piel, cepillos rotatorios o térmicos, y un largo etcétera. Todos ellos con el objetivo puesto en tratar de hacer la vida más fácil al consumidor. Es el caso, por ejemplo, de modelos que incorporan tecnología iónica que evita el encrepamiento del pelo y le aporta brillo; microacondicionadores que hidratan el cabello; rizadores y cepillos que cuidan el cabello teñido o con mechas; funciones inteligentes para rizar, alisar, ondular y dar efecto volumen; nuevos diseños que ofrecen la máxima comodidad en todo momento; o aquellos otros que disponen de sensores de temperaturas que previenen los daños ocasionados por los constantes cambios en la estructura del pelo provocados por los tintes, el sol, etc. Resultados profesionales en la comodidad del hogar que han permitido al sector desarrollar productos de gama más alta, más eficientes y que respetan el cabello.

Otra familia a tener en cuenta es la de los moldeadores, las planchas para el pelo y los secadores. Mención especial merecen estos últimos, de gama profesional para uso doméstico, que han sido dotados con motores profesionales AC, de dos velocidades, con boquillas con características especiales, tecnología que garantiza un cuidado superior y que ayuda a proteger el pelo de la contaminación, modelos que disponen de tecnología iónica que evita el encrepamiento, y otros muchos ultrarrápidos, digitales, con un menor consumo y de diseño premium.

Salud y deporte

Otra de las categorías que ha experimentado un repunte significativo ha sido la de los gad-

PAE CUIDADO PERSONAL. EVOLUCIÓN DE LAS VENTAS. 2019-2020



Fuente: Consultoras. Elaboración: Electromarket

gets relacionados con la práctica deportiva, motivado, sin duda, por el creciente interés del consumidor por cuidarse y hacer más ejercicio en casa. El mercado dispone de diversas gamas de producto centradas en la salud y la práctica deportiva, tanto dispositivos de fitness, entre ellos, monitores de actividad, relojes deportivos para running, multideporte, dispositivos para ciclismo, buceo, etc., como relojes GPS, auriculares bluetooth o wearables, es decir, relojes y pulseras centradas en la mejora de hábitos saludables o la monitorización de determinadas métricas y valores sobre su salud. Productos, todos ellos, enfocados a satisfacer las necesidades y los objetivos del usuario, tanto en lo relacionado con un cambio de hábitos saludables como para la práctica deportiva y evitar una vida sedentaria. Un interés que va más allá del mero culto al cuerpo. La preocupación por la salud y la curiosidad marcan tendencia no sólo en la alimentación y en nuestros hábitos de vida, sino que también generan tendencia en la tecnología, que

despliega su alfombra roja ante estos nuevos dispositivos, para hacerlos más asequibles a todos los segmentos de la sociedad y con diseños cada vez más compactos e innovadores. Inteligencia, conectividad, eficiencia, ligereza, ergonomía, simplicidad y control son las premisas que guían la innovación en este ámbito, con dispositivos cada vez más sencillos, intuitivos y completos que, además, incorporan conectividad de última generación para estar en contacto con familiares y amigos o bien para recibir información de interés en tiempo real.

Nuevos dispositivos, cada vez más avanzados, que no olvidan la apuesta por el diseño. Diferentes acabados, estilos minimalistas, deportivos a la par que elegantes, con formas cuidadas y estilizadas, acabados premium, de primera calidad, resistentes al agua, es decir, modelos que buscan ofrecer un plus de comodidad al usuario y que son ideales para llevarlos en cualquier momento del día, tanto si se está haciendo deporte como si vas a la oficina o a tomar una copa con los amigos. ▶

El cuidado del cabello siempre ha sido uno de los pilares del PAE Cuidado Personal y la categoría por excelencia del sector