

Les claus del mercat dels EUA pels productes cosmètics

16 de desembre de 2019 a les 16.00h.

ACCIO (Passeig de Gràcia 129)

Ets una empresa del sector de la cosmètica i vols entrar al mercat dels Estats Units? T'expliquem com!

En aquesta sessió presentarem un informe de les barreres a la importació per als productes cosmètics als Estats Units. A més a més, coneixeràs els elements claus de l'estratègia d'entrada al mercat Nord Americà.

Informació sobre el sector de la cosmètica als EUA

La indústria de cosmètica als Estats Units d'Amèrica concentra la major quota de mercat del món. El 2018 el sector manufacturer de cosmètics als EUA va generar uns ingressos de 48.631 milions de dòlars i s'estima que el sector creixi a una taxa del 3,8% anual fins el 2026. El nombre d'empreses dedicades a la manufactura de cosmètics als EUA va arribar a 4.055 operadors el 2018 (Plunkett Research, 2019).

En aquest informe el sector cosmètic fa referència als productes cosmètics, productes pel cabell, perfums i colònies, productes per a la pell, entre d'altres.

El mercat cosmètic dels EUA es caracteritza per una baixa concentració d'empreses i una alta competitivitat. Les empreses amb major quota de mercat són *Estee Lauder Companies, Inc* (13,2%) i *L'Oreal USA Inc* (7,2%).

Les tendències actuals del mercat de cosmètic als EUA són una creixent demanda pels productes ecològics, naturals i orgànics. Cada cop hi ha més consciència i preocupació sobre l'impacte dels ingredients que componen els productes cosmètics, així com els envasos utilitzats, en la salut i el medi ambient.

Per altra banda, l'acceptació pels productes de bellesa masculins està creixent i es preveu que els ingressos d'aquest subsector augmentin en els propers anys. Cal destacar, però, que el segment de l'antienvelliment és el que més oportunitats de creixement presenta.

Accedir al mercat de cosmètics dels EUA es pot fer a través d'un distribuïdor, d'un representant, d'una xarxa de distribució pròpia, d'exportació directa o bé venda online.

És necessari per tant que, tant l'exportador com l'importador, coneguin bé els tràmits duaners, les regulacions i obligacions de les parts per tal que puguin introduir satisfactòriament el producte cosmètic al mercat dels EUA.

PROGRAMA

- 16.00h Benvinguda i presentació del seminari – Leyre Alfonso, consultora d'estratègia internacional, sector salut i benestar
- 16.10h Presentació de l'informe de barreres a la importació per a empreses del sector de la cosmètica als EUA – Sergi Mata, director Oficina Exterior d'ACCIO a Nova York i Washington
- 16.30h Elements claus a tenir en compte per definir la teva estratègia d'entrada al mercat – Conchita Muñoz, directora Oficina Exterior d'ACCIO a Miami
- 16.50h Raons per considerar els EUA com un mercat prioritari – Ivan Borrego, general manager del Cluster Beauty Barcelona
- 17.05h Presentació de la missió empresarial als EUA – Cristina Madrid, coordinadora de les oficines exteriors d'ACCIO a Amèrica del Nord.
- 17.15h Precs i preguntes
- 17.30h Tancament de la sessió