



Missió empresarial en el marc de la fira InterCharm Moscou Sector de la Cosmètica

Del 23 al 26 d'octubre de 2018

La missió empresarial a Rússia té com objectiu ajudar les empreses catalanes a conèixer l'ecosistema del sector de la cosmètica al mercat rus per poder valorar la millor estratègia d'entrada en aquest mercat. En aquest sentit, proposem la visita a Rússia en el marc de la Fira InterCharm, la fira sectorial més important de l'Europa oriental.

La indústria de la cosmètica a Rússia ha mantingut la seva tendència de creixement a pesar de la crisi econòmica que ha petit la Federació Russa durant els últims anys.

L'interès del consumidor rus per als productes de bellesa, especialment per productes innovadors i les noves tecnologies ha resultat atractiu per a fabricants de marques estrangeres.

Els segments més dinàmics del sector a Rússia serien els perfums, productes de tractament facial, tractament capil·lar, productes de maquillatge i productes professionals per a tractaments estètics professionals, entre d'altres.

La majoria de les marques tant estrangeres com nacionals tenen un tradicional canal de distribució: botigues retail entre les quals lideren L'Etoile, Al Campo, Magnit i Lenta. Una de les noves tendències és el notable creixement de les cadenes de drogueries com ara Magnit Cosmetics, Mosjoztorg, Produzhka, etc.

També cal destacar que a Rússia, com passa en altres mercats, la compra on-line està experimentant un alt creixement per aquests tipus de productes.

El bon posicionament d'algunes marques catalanes del sector professional a Rússia, ha fet créixer l'interès dels professionals per nous productes procedents de Catalunya.

En aquest sentit, hem identificat una bona oportunitat de negoci per productes anti aging com els fillers, o també peelings i productes de mesoteràpia. El mercat rus també mostra interès per a l'equipament professional sempre que aporti alguna innovació al mercat.

Per últim, la creixent producció nacional (ex. Natura Siberica i Organic Shop) però també la implantació productiva de marques internacionals a Rússia, ha generat una bona oportunitat de negoci per empreses d'ingredients de qualitat, olis essencials, packaging, etc.

A qui va dirigit

Empreses de la cadena de valor del sector de la cosmètica:

- ✓ Empreses fabricants de productes de bellesa tant amb marca pròpia com marca blanca.
- ✓ Fabricants de ingredients i olis essencials per a la indústria de la cosmètica
- ✓ Empreses de serveis per a la indústria cosmètica

Programa previst

Arribada a Moscou tarda/nit (aprox. a les 20:00h a l'hotel)	Visita a la Fira (Reunions amb associacions locals, assistència a presentacions, seminaris, etc.) Agenda Individual	Agenda Individual	Retail Tour Tornada Barcelona
Dimarts 23/10	Dimecres 24/10	Dijous 25/10	Divendres 26/10

CONDICIONS ECONÒMIQUES

El **cost de participació** a la missió per part de l'empresa és de **1.400 €**, inclosa quota d'inscripció de **400 € + IVA**

Nota: aquest és un pressupost aproximat que inclou les despeses indicades a l'apartat següent. El pressupost pot variar en funció del número d'empreses participants i del moment de reserva de vols i hotels.

Què inclou

- ✓ Vol Barcelona – Moscou – Barcelona
- ✓ 3 nits d'hotel
- ✓ Agenda comuna
- ✓ Agenda individual (segons les necessitats de cada empresa)
- ✓ Material informatiu
- ✓ Coordinació de l'equip d'ACCIÓ a Barcelona i a Rússia

ACCIÓ

Les empreses participants podran gaudir d'un ajut de **826 EUR (import borsa viatge)** en concepte de bossa de viatge (segons normativa). El nombre de bosses de viatge és limitat i es concedirà per ordre d'inscripció. Subjecte a l'aprovació de pressupost.

Nota: *l'import de la bossa de viatge es descomptarà directament de la factura de l'agència de viatges seleccionada per ACCIÓ.*

Nota: *el programa de l'agenda comuna es provisional i es detallarà en funció del grup d'empreses participants a la missió.*

No inclou

- ✓ Despeses de trasllats interns (visites individuals)
- ✓ Transfers hotel – aeroport - hotel
- ✓ Manutenció
- ✓ Intèrpret*

Nota: l'oficina exterior recomana que les empreses contractin els serveis d'un intèrpret per l'agenda individual, en el cas de que l'empresa russa no parli anglès. El preu aproximat per dia/hora és: 100 EUR/DIA (8 hores)

Opcional: Seguiment/Aftercare posterior a la missió per ajudar al seguiment dels acords iniciats i suport en la reorientació estratègica. Cost per determinar en funció del nombre de contactes.

Termini d'inscripció

En cas d'estar-hi interessats, cal **emplenar la inscripció** i enviar-la **abans del 22 de juny** a:

Leyre Alfonso

lafonso@gencat.cat

Tel. 93 484 96 17