



INFORME  
DE FERIA

---

2024



**BEAUTY**

**Copenhagen**

**2 – 3 de marzo de 2024**

iCEX

Oficina Económica y Comercial  
de la Embajada de España en Copenhague

Este documento tiene carácter exclusivamente informativo y su contenido no podrá ser invocado en apoyo de ninguna reclamación o recurso.

ICEX España Exportación e Inversiones no asume la responsabilidad de la información, opinión o acción basada en dicho contenido, con independencia de que haya realizado todos los esfuerzos posibles para asegurar la exactitud de la información que contienen sus páginas.

icex



INFORME  
DE FERIA

07 de marzo de 2024  
Copenhague

Este estudio ha sido realizado por  
Lucía Pastor Villa

Bajo la supervisión de la Oficina Económica y Comercial  
de la Embajada de España en Copenhague

<http://dinamarca.oficinascomerciales.es>

Editado por ICEX España Exportación e Inversiones, E.P.E.

NIPO: 224240140



# Índice

1. Perfil de la Feria	4
1.1. Ficha técnica	4
2. Descripción y evolución de la Feria	7
2.1. Actividades paralelas de la feria	9
2.2. Participación española	11
3. Tendencias y novedades presentadas	13
4. Valoración	14
4.1. Recomendaciones	14
5. Anexos	16





# 1. Perfil de la Feria

## 1.1. Ficha técnica

### BEAUTY 2024

#### Fechas de celebración del evento

La feria para profesionales Beauty 2024 se celebró los días 2 y 3 de marzo de 2024

#### Fechas de la próxima edición

Todavía no se conocen las fechas de la próxima edición.

#### Frecuencia, periodicidad, cuántas ediciones lleva

La feria tiene carácter anual y se celebra generalmente en el mes de febrero o marzo.

#### Lugar de celebración (localización detallada)

Bella Center - Martha Christensens vej 18. 2300 København S.

#### Horario de la feria

De 10:00 a 17:00 el sábado 2 de marzo de 2024

De 10:00 a 16:00 el domingo 3 de marzo de 2024

#### Precios de entrada y del espacio

La entrada a la feria cuesta 120 DKK (aproximadamente 16 euros), 60 DKK (aproximadamente 8 euros) en el caso de ser estudiante. Sin embargo, la revista de la feria ofrecía la oportunidad de obtener entradas gratuitas al completar un formulario con tus datos personales. La entrada era gratuita para miembros de la Asociación Danesa de Profesionales de la Cosmética (*Dansk Kosmetolog Forening*).



El precio del alquiler del *stand* es de 800 DKK (aproximadamente 108 euros) por metro cuadrado. Existe una tarifa reducida de 700 DKK (aproximadamente 94 euros) por metro cuadrado para los miembros de la Asociación Danesa para Profesionales de la Cosmética. Esta tarifa de registro incluye la publicación de la marca en el catálogo online e impreso. Además, de la opción de delimitar el *stand* con paredes laterales y traseras.

### Sectores y productos representados

- Cosmética profesional
- Dermo cosmética
- Tratamientos cosméticos profesionales
- Tratamientos estéticos
- Maquillaje
- Cuidado de la piel
- Maquinaria para tratamientos cosméticos
- Productos para tratamientos
- Técnicas de bronceado artificial
- Técnicas de maquillaje permanente
- Técnicas de depilado
- Técnicas del cuidado y tratamiento de uñas
- Técnicas de pestañas y cejas



### Otros datos de interés

Los responsables de la organización de la feria fueron la Asociación Danesa de Profesionales de la Cosmética (Danks Kosmetolog Forening).

<b>Carácter</b>	Profesional
<b>Web CIFF</b>	<a href="https://www.beauty2024.dk/">https://www.beauty2024.dk/</a>



En cuanto a los medios de transporte para ir a El Bella Center, este se encuentra a una distancia de 6 kilómetros desde el aeropuerto y a 8 kilómetros desde el centro de la ciudad. En lo que respecta a los **medios de transporte** disponibles para acceder a la feria, destacan los siguientes:

- **Metro:** La línea M1, que circula entre Vanløse y Vestamager, llega a la estación de metro "Bella Center", situada a pocos minutos a pie del Bella Center Copenhagen. Para obtener más información, se recomienda visitar [www.m.dk](http://www.m.dk)
- **Autobús:** los horarios se pueden consultar en el siguiente sitio web: <https://www.publictransport.dk/>
- **Taxi:** El costo estimado del trayecto desde el centro de la ciudad hasta el Bella Center es de 200 DKK (aproximadamente 27 euros), mientras que desde el aeropuerto se sitúa entre 150 y 200 DKK (aproximadamente 20 a 27 euros).
- **Tren:** Los trenes regionales hacen parada en Ørestad Station, desde donde se puede hacer transbordo al metro para llegar al Bella Center. No obstante, los trenes interurbanos actualmente no ofrecen esta opción de conexión.

### **Actividades de promoción de las ferias por parte de la Oficina Económica y Comercial de España en Copenhague**

El equipo de la Oficina Comercial de Copenhague asistió a la presente edición de la feria Beauty 2024 con dos objetivos clave.

El principal propósito fue identificar potenciales distribuidores y representantes daneses interesados en información y posibles colaboraciones con compañías españolas, así como empresas danesas que buscan fabricar en España. Por otro lado, participar en ferias es esencial para examinar innovaciones y avances en este sector, que está experimentando un crecimiento significativo en Dinamarca. También resulta valioso conocer las actividades promocionales y comprender mejor el estado actual del consumo de productos y tratamientos de belleza en Dinamarca.

El equipo realizó una visita a BEAUTY durante la primera jornada, en la que se observaron las nuevas tendencias del sector de belleza y se establecieron nuevos contactos locales con distribuidores de productos de este sector.

## 2. Descripción y evolución de la Feria

La feria Beauty es un evento anual de renombre en el ámbito de la belleza y el cuidado personal tanto en Dinamarca como a nivel internacional que tiene lugar en Copenhague. Organizada por la Asociación Danesa de Profesionales de la Cosmética (DKF), esta feria reúne a diversos actores del sector, como esteticistas, cosmetólogos y expertos en maquillaje, entre otros.

Con una amplia participación de expositores, desde marcas establecidas hasta nuevas empresas, así como profesionales y distribuidores, la exposición presenta las últimas tendencias e innovaciones en belleza, cuidado de la piel, maquillaje, cuidado capilar, bienestar y más. Además de ser una plataforma de exhibición, la feria brinda oportunidades para establecer contactos comerciales, participar en conferencias y seminarios, y conocer las tendencias del mercado. Es un evento imprescindible para aquellos que desean mantenerse al día en la industria y explorar nuevas oportunidades de negocio.



Imagen 1. Plano feria. Fuente: revista Esthetique.

Cabe destacar que, en la feria, la mayoría de los *stands* estaban ocupados por agentes y distribuidores de marcas tanto danesas como internacionales. Su principal propósito era promocionar estas marcas, entablar relaciones con clínicas para su distribución y ampliar su *portfolio* con nuevas marcas.

Como se muestra en el plano, en esta ocasión, la feria tuvo lugar en la planta baja de El Bella Center. La mayor parte del espacio estaba ocupado por los *stands* de las marcas participantes. Sin embargo, también había un espacio destinado a actividades dirigidas al *networking*.

Asimismo, el espacio estaba dividido en tres secciones diferenciadas, Área B0, B1 y B2. Las marcas participantes en cada una de las áreas se especifican a continuación:

**OMRÅDE B1**

STAND	UDSTILLER
001,002,003	Brands of Beauty
004,005,006	Marilou Lashes
007	Style2work
008	Cair Danmark
009	Beautycenter Cosmetics
010,011,012,013,014	Beauty Angel
017,018,019,020,021	Beauty Angel
015	GM Medical Lasers
016	GM Trading
022,023,024	Beauty Business Company
025	Radiant Professional Makeup
026	Top Clinic Selected
027	Work & Clothes
028,029,034,035	Nails Beauty and Wellness
030	Beautystyle
031	Ampullab
032	Hellesen Import
033	Men's Room by Men's Room
036,037,038,039,040	All About You
041	GreenÉtiq Denmark
042, 043	Kallistos
044	Admind
045	Harley Waxing
046	Abeauty
047,048,049	Allure Beauty Group
049a	Scharff Tech
051	BCL SPA Danmark
053	Lidtluksus.dk

**OMRÅDE B0**

STAND	UDSTILLER
002	Wellnessudstyr - Pearismile Danmark
005	Gellish Danmark
006	Dansk Kosmetolog Forening

**OMRÅDE B2**

STAND	UDSTILLER
001,002	Insight Cosmetics
003	Scandinavisk Cryo Teknik
005	Académie Danmark
006	Trontveit
007,008	Medex
009	Brillbird Denmark
010	Melumi
013,014	Skin Solutions
015,016	Femmeunique
017,018	Dermaoxy
020a,020b,020c	SkinMed Solutions
020e	Medinordic Aesthetics
020f	Skön Academy
021	Fair Nature
022,023	Mesolab
024	El Kadife Nordic
025	Cosmaderm

Imagen 2. Listado *stands* Fuente: revista Esthetique.





## 2.1. Actividades paralelas de la feria

Durante la feria, se llevaron a cabo múltiples **actividades complementarias** con el fin de exhibir las tendencias más recientes, marcas y productos en el ámbito del cuidado personal y la belleza, además de fomentar el establecimiento de contactos profesionales.

Así pues, las actividades que se llevaron a cabo fueron:

- **Competiciones para profesionales** para demostrar habilidades y competir en la Industria de la belleza. Se celebraron concursos en las categorías:

- Uñas:

- División 1: participantes que nunca han ganado el primer lugar en ninguna competencia práctica de la División 1 reconocida internacionalmente.
- División 2: para los participantes que hayan obtenido el 1.º, 2.º y 3.º lugar en la competición práctica reconocida internacionalmente en la división 1.
- División 3: para participantes que hayan obtenido el 1.º, 2.º y 3.º lugar en la competencia práctica reconocida internacionalmente división 2 y 3.

Dentro de cada una de las divisiones se podía competir en:

- Uñas acrílicas y uñas de gel: división 1 y 2.
- Uñas *Stiletto*, *Soak off*, *Salon style*, *French twist*, *Mixed media* y *Fantasy*: división 1,2 y 3.

- Maquillaje: el tema de esta edición ha sido el de “Maquillaje del Futuro”. Este tuvo lugar el sábado 2 de marzo.

- Extensiones de pestañas: las categorías en las que se podía participar eran:

- Clásico (*Vipper Klassisk*)
- Volumen (*Vipper volumen*)
- DKF *Lash Open fantasy art*
- *Lashlift*
- *Browlamination*



El precio para participar en los concursos depende del número de competiciones en el que se participe:

NÚMERO COMPETICIONES	CUOTA PARTICIPACIÓN
1	900 coronas danesas (350 si eres miembro DKF)
2	1.700 coronas danesas (450 si eres miembro DKF)
3	2.300 coronas danesas (550 si eres miembro DKF)
4	2.900 coronas danesas (650 si eres miembro DKF)
5	3.900 coronas danesas (750 si eres miembro DKF)

- **Charlas de interés para profesionales.**

- Descubra el beneficio del colágeno: ¡un viaje hacia la salud y la belleza!: Linda Myrberg, fundadora de *Nordic Superfood by Myrberg*, ofreció una conferencia reveladora sobre el colágeno y la belleza holística, destacando los beneficios del colágeno marino frente al bovino. También exploró su papel en los desafíos de la menopausia, así como las nuevas tendencias en salud y belleza con colágeno y ventosas.
- Diseño de protocolos y planes de tratamiento para pacientes con problemas cutáneos: exploró cómo evaluar la piel y crear planes de tratamiento personalizados, basados en los últimos conocimientos y tecnologías. Abordó los mitos y oportunidades de productos cosméticos y el uso apropiado de micro agujas, entre otras.
- La botánica de encuentra con la medicina: cómo usar los ingredientes activos de la naturaleza en la piel y cómo las plantas medicinales contribuyen a la piel.
- La belleza se une a la inteligencia artificial: ¡explora el futuro de la transformación en Beauty2024!: charla sobre cómo la inteligencia artificial está transformando la industria de la belleza. Exploró las oportunidades y zonas grises cuando la IA se integre en la industria de la belleza.

- **Cena y after party.** Con el objetivo de crear contactos, recuerdos y celebrar la industria de la belleza, se celebró el 2 de marzo a las 19:00 en el propio Bella Center, una fiesta que incluía comida, fiesta y baile hasta las 02:00.

El precio por entrada era de 820 coronas danesas (110 euros) por persona. Si se era miembro de la DKF el precio fue de 450 coronas danesas (60 euros).

## 2.2. Participación española

La presencia de España en la feria se dio a través de la presentación de marcas españolas por parte de sus representantes o distribuidores en la industria.

Así pues, las marcas españolas que se encontraron fueron:

DISTRIBUIDOR/ AGENTE	MARCA ESPAÑOLA
Marilou Lashes	Imperium Beauty Group
Skin Expert	IT Pharma
Liv Illianna Voss	Ekseption Fusion Meso



Imagen 3. Imperium Beauty Club. Fuente: Oficina Económica y Comercial en Copenhague.



Imagen 4. IT Pharma. Fuente: Oficina Económica y Comercial en Copenhague.



Imagen 5. Ekseption. Fuente: Oficina Económica y Comercial en Copenhague.



Imagen 6. Fusion Meso. Fuente: Oficina Económica y Comercial en Copenhague.

## 3. Tendencias y novedades presentadas

Tres son las tendencias que se vieron más presentes durante el transcurso de la feria.

- **Neuro Glow:** la conexión entre la belleza física y la salud mental es particularmente relevante en los países nórdicos. Las personas en estos países tienden a cuidarse mucho, especialmente durante los meses de invierno, para prevenir problemas de salud graves. Una buena salud mental también está estrechamente relacionada con una apariencia física saludable. Puede manifestarse en el tono de la piel, la luminosidad, la expresión facial y la postura corporal, lo que resalta la importancia de cuidar tanto del bienestar mental como del físico.
- **Inteligencia artificial:** la implementación de inteligencia artificial revolucionará la industria de la belleza, promoviendo la personalización, la eficacia y la eficiencia de los productos y servicios. Sin embargo, se subraya la importancia de establecer una sólida gobernanza y garantizar la transparencia en este proceso para asegurar un crecimiento sostenible y ético. Además, es crucial considerar aspectos éticos y de privacidad en el desarrollo y uso de estas tecnologías para mantener la confianza del consumidor y maximizar su aceptación en el mercado.
- **Simplicidad, sofisticación y ética:** la industria del cuidado personal está en la cúspide de un cambio significativo, impulsado por la creciente demanda de productos que no solo sean efectivos y de alta calidad, sino también sostenibles y respetuosos con el medio ambiente. Este cambio de paradigma refleja una evolución en las preferencias de los consumidores, quienes ahora valoran no solo los resultados cosméticos, sino también el impacto ambiental y social de los productos que eligen. Es fundamental para las marcas adaptarse a esta nueva mentalidad y ofrecer productos que no comprometan la eficacia ni la calidad, al tiempo que minimizan su huella ambiental y promueven prácticas sostenibles en toda la cadena de suministro.



## 4. Valoración

La organización de la feria Beauty 2024 ha sido muy efectiva, brindando información de manera transparente a través de su sitio web y perfiles en redes sociales. Además, la DKF ha promocionado el evento mediante la revista *Esthetique*, una publicación dirigida a profesionales con cuatro ediciones anuales que ofrece las últimas tendencias, artículos y un espacio para anuncios del sector.

Después de evaluar la participación de los expositores en la feria, se determinó que el enfoque principal del evento es el comercio entre empresas (B2B). Esto se debe a que la mayoría de los expositores eran distribuidores o representantes que buscaban identificar nuevas clínicas interesadas en adquirir sus productos. Es importante señalar que los expositores presentaban tanto marcas nórdicas como internacionales, lo que destaca la naturaleza cada vez más internacional de la feria en los últimos años.

En lo que respecta al nivel de interés en la feria, los expositores informaron que se había registrado un notable aumento en la participación este año.

Además, la oferta de actividades abiertas al público en general y las demostraciones de productos realizadas en los *stands* de los expositores agregaron un elemento de entretenimiento a la feria, permitiendo que los consumidores finales experimentaran los productos de primera mano.

En conclusión, a pesar de ser una feria relativamente pequeña y local, cuenta con la participación de numerosas marcas. Para muchos expositores, el principal objetivo al asistir a Beauty es la búsqueda de nuevos clientes, aunque también consideran importante el cuidado de sus clientes actuales.

### 4.1. Recomendaciones

El mercado danés presenta un interés creciente por los productos españoles, aunque aún existen agentes y profesionales que desconocen estos productos en su mayoría. Destacar la relevancia del mercado danés como punto de entrada hacia otros países del Norte de Europa, dado que muchos agentes daneses operan también en esos mercados.

La competencia es fuerte y el mercado exigente, por lo que la calidad y la adaptación a los gustos y necesidades del consumidor local son fundamentales. Se sugiere ingresar al mercado a través de agentes o distribuidores y mantener una presencia activa en redes sociales, especialmente en Instagram y TikTok, dada la inclinación de la población escandinava por el contenido relacionado con belleza y cuidado personal.



Los subsectores de la industria con mayor potencial de éxito en el mercado nórdico son la maquinaria para tratamientos de belleza profesional y las marcas españolas especializadas en cuidado facial, que están ganando cada vez más protagonismo.

icex

## 5. Anexos

Fuentes de información más relevantes:

- Página oficial de Beauty 2024: <https://www.beauty2024.dk/>
- Revista em formato físico Ethetique. Februar 2024. NR. 1

### FOTOGRAFÍAS DE LA FERIA

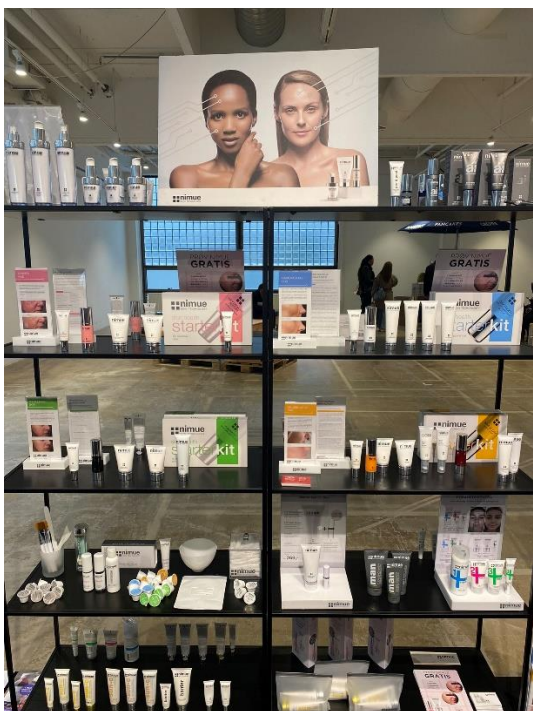


Imagen 7 y 8. Feria Beauty 2024. Fuente: Oficina Económica y Comercial en Copenhague.





Imagen 9 y 10. Feria Beauty 2024. Fuente: Oficina Económica y Comercial en Copenhague.



Imagen 11 y 12. Feria Beauty 2024. Fuente: Oficina Económica y Comercial en Copenhague.

# icex

Si desea conocer todos los servicios que ofrece ICEX España Exportación e Inversiones para impulsar la internacionalización de su empresa contacte con:

**Ventana Global**

913 497 100 (L-J 9 a 17 h; V 9 a 15 h)

[informacion@icex.es](mailto:informacion@icex.es)

Para buscar más información sobre mercados exteriores [siga el enlace](#)

[www.icex.es](http://www.icex.es)



**icex** España  
Exportación  
e Inversiones