

MERCADO DE LA INDUSTRIA QUÍMICA PARA PRODUCTOS DE COSMÉTICA, LIMPIEZA E HIGIENE EN ARGELIA

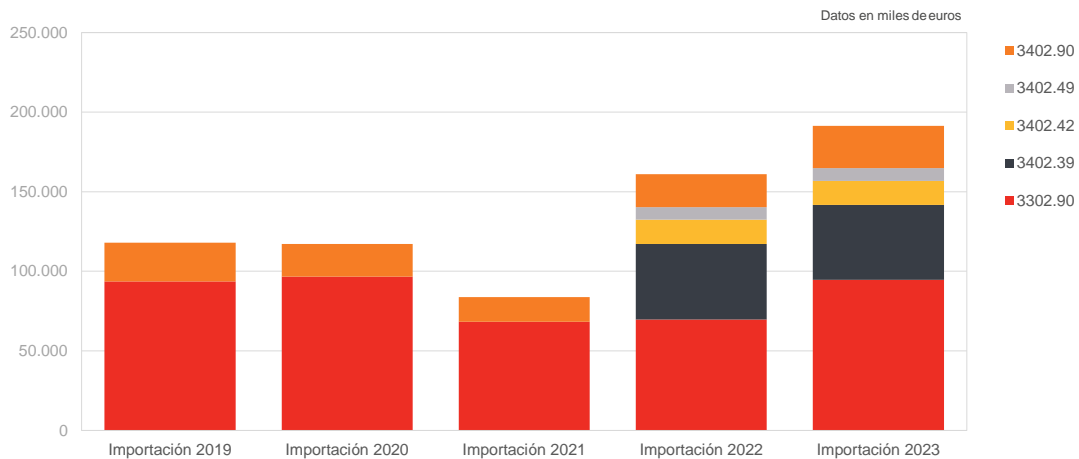
2024

Definición del sector

Capítulos	28 Productos químicos inorgánicos	Principales regiones	Argelia
	29 Productos químicos orgánicos		
	32 Extractos curtientes o tintóreos	Principales productos demandados	Aceites esenciales y resinoides, preparaciones de perfumería, de tocador o cosmética (3302.90); agentes de superficie orgánicos, preparaciones para lavar y preparaciones tensoactivas (3402.39 / 3402.49 / 3402.90); agentes de superficie orgánicos no iónicos (3402.42).
	33 Aceites esenciales y resinoides		
	34 Jabón y agentes de superficie orgánicos		
	38 Productos diversos de las industrias químicas		

Comercio exterior

Importaciones (2019-2023)



Las importaciones de productos químicos en Argelia han experimentado una evolución marcada por factores globales y locales. La **pandemia de COVID-19** en 2020 provocó una fuerte caída debido a interrupciones en las cadenas de suministro, restricciones de transporte y aumentos en los costes logísticos. Sin embargo, **a partir de 2021, la recuperación económica global** y la estabilización de estas cadenas permitieron una mejora del mercado, con un aumento significativo en la demanda de ciertos productos en 2022.

A pesar de esta recuperación, las importaciones desde algunos proveedores tradicionales como **España, Estados Unidos y Egipto** disminuyeron. En particular, **España** sufrió un impacto notable debido a las restricciones bancarias impuestas unilateralmente por Argelia en 2022, lo que afectó al flujo comercial. Paralelamente, Argelia ha diversificado sus fuentes de suministro, incrementando importaciones desde la **India y China** en busca de precios competitivos, estabilidad en los envíos y menor dependencia de los mercados europeos.

Francia e Italia continúan siendo socios comerciales destacados de Argelia. Por otro lado, en el ámbito asiático, **China** ha recuperado terreno en el mercado argelino, mientras que la **India** ha consolidado su posición estratégica, reforzando significativamente sus lazos comerciales con el país.

Empresas del sector en Argelia

NACIONALES

SAIDAL
ALSOCHM
ATEX CHEMICAL
DISTRIM

INTERNACIONALES

GRUPO MERCK
BASF

En términos de competencia, se observa una dinámica cambiante donde **los exportadores tradicionales se enfrentan a la creciente presencia de países no europeos**. Esta competencia ha llevado a ajustes estratégicos entre los exportadores para adaptarse a las preferencias cambiantes del mercado argelino y a las condiciones globales

Demanda

El crecimiento poblacional de Argelia, que alcanzó los 46,6 millones de habitantes en 2023 y se proyecta que llegue a 57,6 millones en 2040, conlleva un **aumento en la demanda** de productos de consumo en general, incluidos aquellos derivados de la industria química utilizados en cosméticos, limpieza e higiene.

Entre las diversas **variables** que los fabricantes de productos de cosmética, limpieza e higiene en Argelia consideran al elegir materias primas, las más influyentes son el **precio y la disponibilidad constante del suministro**. Dado que los costes impactan directamente en la competitividad, las empresas intentan equilibrar la calidad con el precio para mantener márgenes rentables. Además, asegurar un suministro continuo de materias primas es esencial para evitar interrupciones en la producción, sobre todo en un entorno donde las cadenas de suministro pueden enfrentar obstáculos.

Precios

El precio de estos productos químicos que una empresa española exporta a Argelia se ve afectado por varios factores que inciden en su coste final para los fabricantes argelinos. Argelia depende en gran medida de las importaciones de materias primas, especialmente aquellas utilizadas en la industria química para la producción de cosméticos, productos de limpieza e higiene. El precio de estas materias primas aumenta debido a costes adicionales relacionados con el proceso de exportación. Cabe señalar los **gastos logísticos y de transporte, los aranceles y otros impuestos a la importación**, así como los **seguros y el riesgo asociado a las fluctuaciones del tipo de cambio**. Estos costes adicionales afectan la competitividad de los productos españoles en el mercado argelino.

MERCADO DE LA INDUSTRIA QUÍMICA PARA PRODUCTOS DE COSMÉTICA, LIMPIEZA E HIGIENE EN ARGELIA

2024

Percepción del producto español

La percepción en el mercado argelino de los productos químicos españoles utilizados en la fabricación de productos cosméticos, de limpieza e higiene es muy **positiva tanto entre los fabricantes de estos productos finales como entre los consumidores**. Los fabricantes valoran la alta calidad, fiabilidad y el cumplimiento de normativas internacionales de los productos españoles, lo que les garantiza que sus productos finales estarán a la altura de los estándares exigidos. Sin embargo, los costes asociados con la importación, como los aranceles, el transporte y los seguros, pueden ser un desafío, ya que aumentan el precio final de las materias primas, lo que podría afectar sus márgenes de beneficio. Por otro lado, **los consumidores finales** en Argelia también confían en los productos que contienen ingredientes españoles, asociándolos con mayor seguridad y efectividad. Esta confianza influye directamente en las decisiones de los fabricantes, quienes buscan ofrecer productos que respondan a las expectativas de calidad de los consumidores. De este modo, **aunque los costes puedan ser elevados, la percepción positiva de las materias primas españolas en Argelia sigue impulsando su demanda tanto entre los productores como entre los compradores finales**.

Canales de distribución

Distribuidores mayoristas	Compran grandes volúmenes de productos directamente de los fabricantes, los almacenan y los venden a minoristas a través de distribuidores especializados. Tienen una red establecida de clientes en diversos sectores industriales.
Agentes y representantes comerciales	Actúan como intermediarios entre los fabricantes y los distribuidores locales. Estos intermediarios ayudan a negociar precios, gestionar pedidos y coordinar la logística.
Venta directa	Los fabricantes venden productos químicos directamente a clientes finales, como empresas o laboratorios, sin intermediarios. Adecuado para productos especializados que requieren alto grado de precisión o asesoría técnica.
Venta a través de una filial	Permite a los fabricantes extranjeros vender de manera más directa, superando barreras comerciales y adaptándose mejor a las regulaciones locales. Esto mejora la relación con los clientes argelinos y asegura un suministro constante.

Perspectivas del sector

El mercado de materias primas químicas en Argelia para productos de cosmética, limpieza e higiene atraviesa un **momento clave**. A pesar de los esfuerzos gubernamentales por reducir la dependencia de las importaciones, el país sigue necesitando ciertos insumos para la fabricación de productos terminados. Las plantas de producción locales enfrentan importantes desafíos, como la falta de tecnología avanzada y una infraestructura limitada, lo que dificulta la fabricación de productos de alta calidad. Aunque se ha incrementado la producción local de insumos básicos, la percepción de que los productos nacionales son de menor calidad sigue afectando el crecimiento de la industria. Para mejorar la competitividad y reducir esta dependencia, es esencial impulsar políticas que fomenten la innovación, la capacitación técnica y la colaboración con socios internacionales.

Información práctica

Ferias					
Cosmetica Algérie		EVE		Algeria Chem	
Sector	Cosmética, industria de la belleza	Sector	Cosmética, perfumes, moda, alimentos, electrodomésticos	Sector	Industria química
Web	https://cosmeticaalgeria.com/	Web	https://www.wtcalgeria.com/eve/	Web	https://algeriachem.com/

Más info [Accede aquí](#) al estudio de mercado completo

Realización
Claudia Ruanes Gómez

Supervisión
Oficina Económica y Comercial de la Embajada de España en Argel

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

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.

9 de diciembre de 2024. Argel

<http://argelia.oficinascomerciales.es>

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
www.icex.es