



INFORME  
DE FERIAS

---

2018



# COSMETISTA EXPO

**Casablanca**

**13-16 de Octubre 2018**

Oficina Económica y Comercial  
de la Embajada de España en Casablanca

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 FERIAS

12 de noviembre de 2018  
Casablanca

Este estudio ha sido realizado por  
Laura Pinillos Oroz

Bajo la supervisión de la Oficina Económica y Comercial  
de la Embajada de España en Casablanca.

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

NIPO: 060-18-044-9



# Índice

1. Perfil de la Feria	4
1.1. Ficha técnica	4
2. Descripción y evolución de la Feria	6
2.1. Gráficos y estadísticas	7
3. Tendencias y novedades presentadas	9
4. Valoración	11
4.1. Del evento en su conjunto	11
4.2. De la participación española	12
4.3. Principales países competidores	12
4.4. Recomendaciones	13
5. Anexos	14
5.1. Relación de empresas participantes	14
5.2. Plano del salón	19
5.3. Enlaces de interés	19
5.4. Direcciones de contacto	20



# 1. Perfil de la Feria

## 1.1. Ficha técnica

### COSMETISTA EXPO NORTH WEST AFRICA 2018



Fechas de celebración del evento	13-16 de Octubre de 2018
Fechas de la próxima edición	19-22 de Octubre de 2019
Frecuencia, periodicidad	Anual
Lugar de celebración	OFEC, <i>Office des Foires et d'Expositions</i> de Casablanca
Superficie	2.000 m <sup>2</sup>
Horario de la feria	Inauguración el 13 de Octubre. Apertura de 10-19 h.
Sectores y productos representados	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Cuidado de la piel</li> <li>• Cuidado del cabello</li> <li>• Higiene corporal</li> <li>• Aparatos y materiales</li> <li>• Maquillaje</li> <li>• Distribuidores</li> <li>• Revistas especializadas</li> <li>• Complementos alimenticios</li> </ul>



	<ul style="list-style-type: none"><li>• Cooperativas</li><li>• Asociaciones</li><li>• Laboratorios</li></ul>
Otros datos de interés	Stand patrocinador con lugar estratégico en el centro del pabellón de <i>Casabrand</i> s



## 2. Descripción y evolución de la Feria

El salón Cosmetista Expo tiene lugar en la OFEC de Casablanca de manera anual. Este año tuvo lugar la tercera edición entre los días 13 al 19 de octubre de 2018.

La asistencia a la feria fue de 16.000 visitantes y el número de expositores fue 95 con la presencia internacional de 10 de ellos provenientes de China, Emiratos Árabes, Francia, Turquía, Egipto, Brasil, Burkina Faso, Corea del Sur, Nigeria y Reino Unido. En cuanto a marcas internacionales presentes en la feria fueron 300 entre ellas varias españolas.



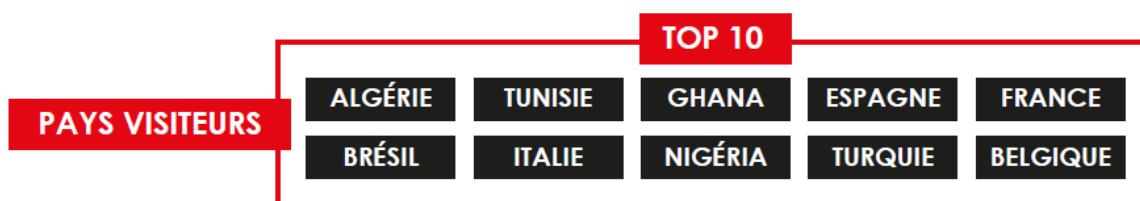
La distribución de los expositores se realizó en una superficie de 2.000 m<sup>2</sup> distribuidos en la mitad de la nave de la OFEC. El salón se ha dividido en 12 espacios (A, B, C, D, E, F, G, H, I, J, K, M). Asimismo, se reservaron varios espacios para realizar distintos tipos de actividades (Live show, demostraciones animadas por profesionales, workshops y masterclass). Cosmestista Expo contó con los siguientes **patrocinadores**:

- Patrocinador oficial: Casabrands (stand con lugar estratégico en medio de la feria), Zao Makeup / Bellaforme / Opel.
- Patrocinador institucional: Cluster Menara

## 2.1. Gráficos y estadísticas

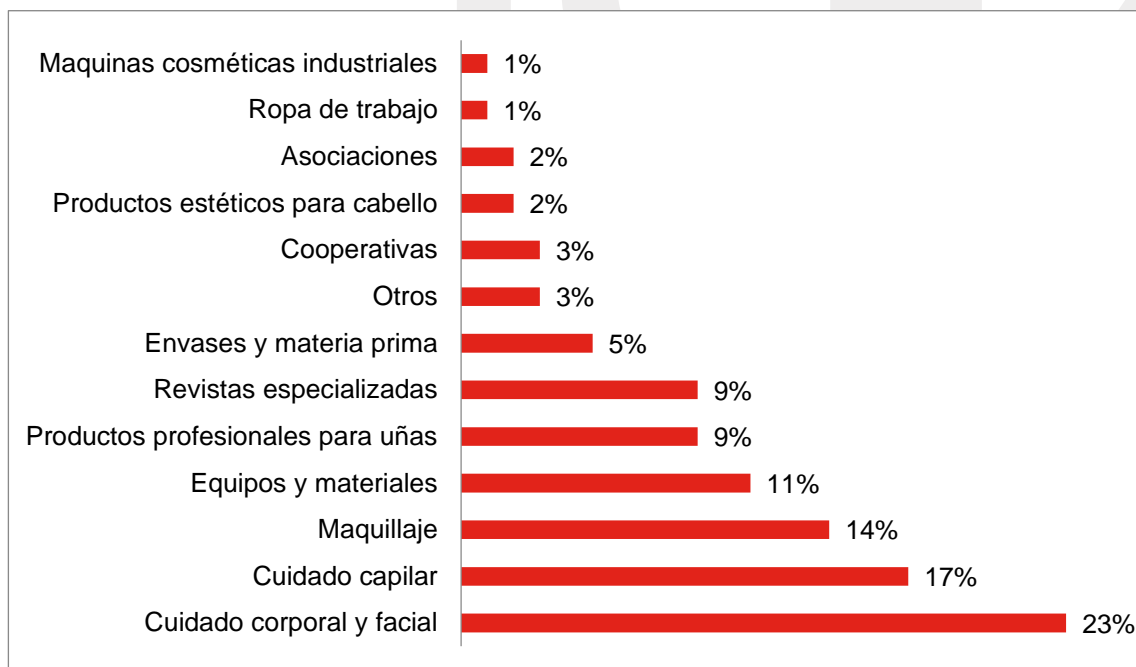
A continuación se muestran unos gráficos más detallados de los expositores según categoría profesional y visitantes según país de origen que pueden facilitar de manera visual la idea y éxito general de la feria para su posterior valoración.

Cabe destacar que el Top 10 de visitantes internacionales fueron de los siguientes países de procedencia: Argelia, Túnez, Ghana, España, Francia, Brasil, Italia, Nigeria, Turquía y Bélgica.



### EXPOSITORES

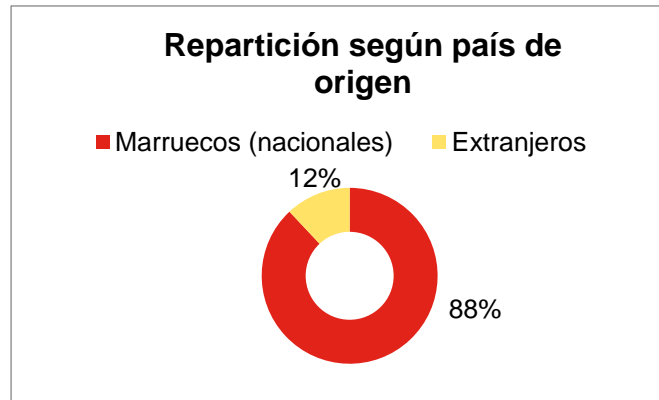
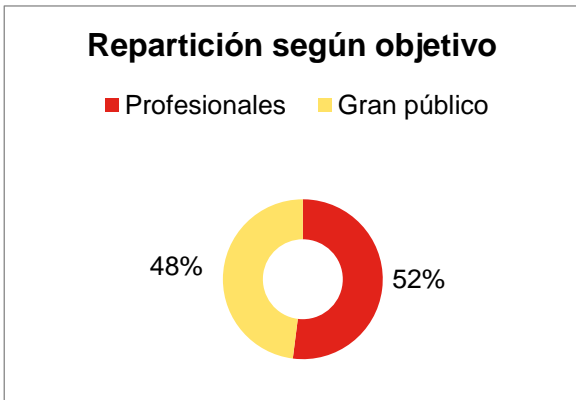
*Repartición de stands según categoría profesional*



Fuente propia según datos de la organización

### VISITANTES

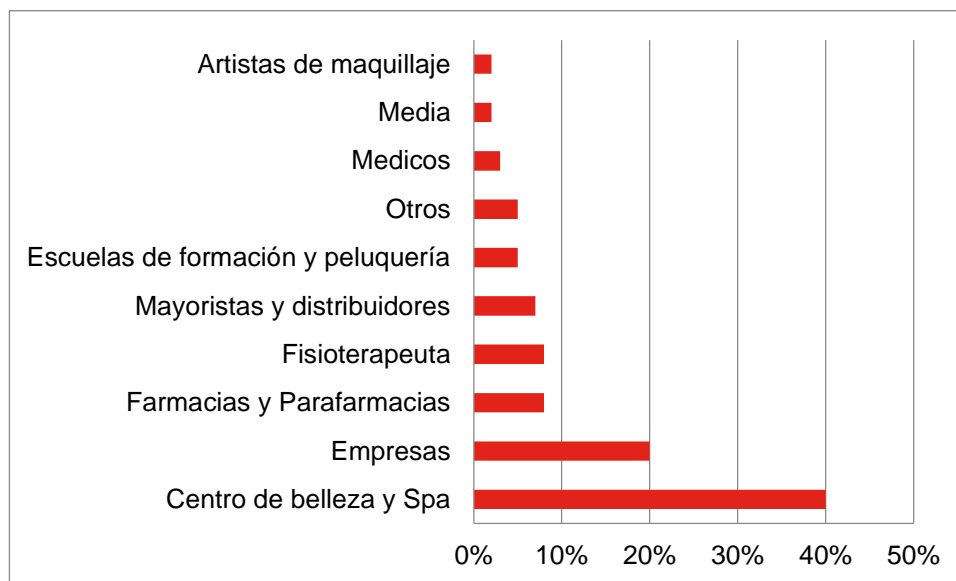
*Porcentajes de procedencia extranjera*



Fuente propia según datos de la organización

## VISITANTES

Repartición por categoría profesional



Fuente propia según datos de la organización



### 3. Tendencias y novedades presentadas

Las tendencias y novedades presentadas se dieron a conocer a través de diferentes medios de comunicación como redes sociales, radio, artículos de prensa y blogueras con millones de *followers* marroquíes.

Entre las novedades más destacadas presentes en la feria se encuentran la enzimoterapia, crioterapia y terapia de oxígeno. El primero relacionado con el cuidado capilar, la segunda novedad consiste en el cuidado cutáneo y la última relacionada con un uso más médico.

La tercera edición de esta feria ha permitido ver el gran impulso económico del mercado asiático que está creciendo en el sector llegando a posiciones de relevancia en cuanto a cuota de mercado y calidad de sus productos. También cabe mencionar en este informe el impulso de marcas nacionales como Yan&One que apuestan por productos de buena calidad y precios muy competitivos que luchan en contra de la tradicional predominancia de L'Oreal en el mercado magrebí.

Los productos locales también estuvieron representados a través de asociaciones y cooperativas marroquíes que promocionan productos orgánicos y naturales. A su vez, centros de formación, sobre todo en peluquería, aprovecharon el salón de exposiciones de la OFEC para informar a los visitantes de las oportunidades de aprendizaje en el sector con varias demostraciones en directo.

Cosmetista Expo dedicó un espacio entero a la animación y demostraciones en vivo de los productos y resultados que se podían apreciar directamente en el salón como peinados, productos de peluquería y maquillaje sobretodo. A su vez, también hubo conferencias/shows para exponer y explicar las últimas técnicas y tendencias.





La feria puso a disposición de los expositores varios espacios para facilitar los encuentros con los visitantes: 1 espacio B to B, 1 espacio de reuniones y 1 social stand. La organización de la feria ha mostrado de nuevo su interés en el tejido empresarial español, enumerando así las oportunidades y ventajas que tiene España para realizar negocios en Marruecos que permitan llevarse a cabo a través de un primer contacto en este salón.

A gran escala el salón ambiciona presentar las últimas tendencias e innovaciones en materia de cosmética, perfumería y bienestar. Asimismo, Cosmetista Expo se presenta como el salón de referencia de la cosmética en Marruecos, a pesar de contar con dos competidores, [CBH Expo](#) y [Morocco Beauty Expo](#).

ICEX



## 4. Valoración

### 4.1. Del evento en su conjunto

Esta edición ha reforzado la importancia de la feria en el país. El objetivo de la organización es que Cosmetista Expo sea un salón de referencia internacional del sector en el norte de África. Es por esta razón por la cual la dirección da a conocer la feria y se promociona así misma como abierta a todos los públicos y a oportunidades internacionales que puedan fomentar el intercambio empresarial entre otros países y Marruecos.

Sin embargo la feria posee un duro competidor que es CBH Expo sobretodo, y Morocco Beauty Expo, también dedicadas al sector de la cosmética, perfumería e higiene personal en Marruecos. La cuarta edición de la primera tendrá lugar en Diciembre y también goza de stands internacionales.

En cuanto a **número de expositores**, la cifra ha mejorado pasando de 80 empresas en 2017 a 95 en 2018. Sin embargo, en cuanto al **número de visitantes**, los datos han empeorado con una diferencia de 2.000 personas ya que el año pasado la feria gozo de un público total de 18.000 personas y esta edición tan solo de 16.000. (Véase las gráficas descriptivas del punto 2 del informe).

Según la información aportada por parte de la organización, el **grado de satisfacción** tras la asistencia por parte de los expositores, es del 84%. Estos afirman estar satisfechos con el volumen de visitantes a la feria, el 92% desearía participar en la próxima edición, y el 90% de los expositores estuvieron contentos con el desarrollo llevado a cabo entre su cartera de clientes.

La manera de dar a conocer la feria y recoger algo de información antes de su celebración fue sobre todo a través de una intensa **campaña de publicidad y marketing** en todas las redes sociales, ya que, cabe mencionar que ni antes ni durante la feria se pudo disponer de un catálogo, plano del salón o de un listado de empresas participantes.

Este año, como bien se confirmó el año pasado, la feria ha gozado de un espacio para la realización de reuniones internacionales B2B y también ha contado con el patrocinio de Maroc Export (establecimiento nacional de promoción de las exportaciones marroquíes). Sin embargo, no ha habido presencia de ningún pabellón francés como también se confirmó para esta edición.

## 4.2. De la participación española

Solamente en la primera edición hubo presencia española con la participación de dos empresas: Sairo y Mainsa. No obstante, en las dos ediciones siguientes, sí que ha habido presencia de productos españoles a través de distribuidores locales. En el caso de esta presencia edición hemos podido observar lo siguiente.

La empresa española Leventon fabricante y distribuidora de productos sanitarios desechables estuvo presente a través de su distribuidor Access Medical junto con también la española Anubis cosmetic. La española Dessata fabricante de cepillos para el pelo, su representación fue a través de Pelissard. Industrial Oriol (Eurostil) sin embargo estuvo presente a través de X-Eleven.

Por otra parte, la marca 'naturtint' de Laboratorios Phergal se pudo dar a conocer en la feria gracias al expositor Tradiphar Maroc. Light Irridiance expuso sus productos de la mano de Adka distribution y Cocoon y Sorisa a través de la marroquí Bella Forme.

Sobre la participación española, tanto la organización como, algunos expositores, afirman que, debido a la fase de expansión en la que se encuentra el sector y el hecho de que España sea uno de los primeros países exportadores a Marruecos, sería de gran utilidad ver en las futuras ediciones al tejido empresarial español del sector en la feria.

## 4.3. Principales países competidores

Respecto a la representación y asistencia de otros países, destacar que esta feria por el momento no tiene una visión internacional claramente predominante. Esta edición ha estado marcada por una fuerte presencia marroquí y una presencia internacional muy limitada, al igual que la pasada edición, a pesar de una mejora en cuanto al número de expositores internacionales.

Según la lista de expositores que se puede encontrar en los anexos de este informe, fueron **23 empresas de procedencia internacional** las que asistieron como expositores a la feria (16 empresas más que la pasada edición). 1 de Brasil dedicada a la fabricación y comercialización de productos capilares sobretodo keratina, 1 de Pakistán dedicada a la distribución de instrumental estético y medical, 2 de Turquía dedicada a distribuir marcas internacionales del sector y otra al cuidado de los pies, 1 italiana dedicada a la fabricación y consultoría acerca de máquinas cosméticas, 11 empresas procedentes de China, 8 de ellas corresponden a la misma empresa y sus filiales de producción cada una encargada de un proceso distinto en la cadena de fabricación de los productos (Guangzhou), las otras 2 corresponden a la empresa Shantou y Shaoxing y la última a la empresa china Yuyao Mingzhou.

También pudimos encontrar una empresa proveniente de Corea del Sur, fabricante tanto de productos para la piel como para el cuidado del cabello. Francia también estuvo representada a través de Logeopack, especialista en *packaging* y Sac Chic and Beauty. Emiratos Árabes gozó de



presencia internacional a través de esta feria con una empresa dedicada a la fabricación de mascarillas faciales. Por último, encontramos también una empresa de Nigeria, una de Egipto y otra de Reino Unido (Tansi Cosmetics).

#### 4.4. Recomendaciones

Al igual que en el resto de las ferias en Marruecos se aconseja lo siguiente:

- ❖ Planificación de entrada de los productos que se expondrán en la feria para evitar problemas de tránsito y administrativos en la aduana.
- ❖ Supervisión de la preparación del stand con los organizadores.
- ❖ Para que la captación de clientes y contactos sea efectiva, se recomienda que la persona que se envíe a la feria sepa hablar francés. En muchas ocasiones, se valora mucho también que se hable un poco de árabe o darija (dialecto del árabe en Marruecos), refleja interés por su cultura y costumbres.
- ❖ Respecto a los folletos publicitarios e informativos, se aconseja la traducción al francés. El francés es el idioma utilizado en los negocios, y la lengua extranjera más hablada dentro del país, el inglés no está tan extendido como ocurre en Europa.
- ❖ Seguimiento tras la feria. Normalmente en la feria no se cerrarán los contratos, por ello es importante hacer un seguimiento de los contactos establecidos y mantener la relación que se comenzó.



## 5. Anexos

### 5.1. Relación de empresas participantes

EXPOSITOR	PAÍS
ACCESS MEDICAL	Marruecos
ADKA DISTRIBUTION	Marruecos
AFRICAINA GATE	Marruecos
AGILISE COSMETICOS	Brasil
ALINA DISTRIBUTION	Marruecos
A.M. NEELAM CORPORATION	Pakistan
ATLAS COSMETIC	Marruecos
ASSOCIATION COSMETIQUES MAROC-COSMEM	Marruecos
ASSOCIATION H.E.D	Marruecos
ARGANIS	Marruecos
AVON	Marruecos
BEAUTY TECH	Marruecos
BEAYUTY ISTANBUL	Turquía
BELLA FORME	Marruecos





<b>BELMA KOSMETIK</b>	Marruecos
<b>BIORH</b>	Marruecos
<b>BLOUSE SHOP</b>	Marruecos
<b>BRASAL</b>	Marruecos
<b>BYS COSMETICS</b>	Marruecos
<b>CASABRANDS</b>	Marruecos
<b>CELLULIFT</b>	Marruecos
<b>CHADA FM</b>	Marruecos
<b>CLUSTER MENARA</b>	Marruecos
<b>COOPÉRATIVE ARRAYANE</b>	Marruecos
<b>DIMA COSMETICA</b>	Marruecos
<b>DMC SRL</b>	Italia
<b>DUO AFRIQUE</b>	Marruecos
<b>ELLE &amp; ELLES SARLOU</b>	Marruecos
<b>FAROUK SYSTEM</b>	Marruecos
<b>GOOD BRANDS MOROCCO</b>	Marruecos
<b>GROUP CHERRAT</b>	Marruecos
<b>Guangzhou Boyan Meet Industrial Co., Ld</b>	China
<b>Guangzhou Jennier Cosmetic Company</b>	China
<b>Guangzhou Bluesky Chemical Technology Co</b>	China
<b>Guangzhou Chuyan</b>	China





<b>Cosmetics Co., Ld</b>	
<b>Guangzhou Jiaxing Glass products Co., LTD</b>	China
<b>Guangzhou Leikou Cosmetic Co., LTD</b>	China
<b>HEURE DU JOURNAL</b>	Marruecos
<b>HOUSE OF CHEATHAM-CVGD</b>	Marruecos
<b>Jiangyin Viting Daily Packing Co., LTD</b>	China
<b>Jiaxing Haohong Cosmetic Packaging Co., LTD</b>	China
<b>JOAHBOX</b>	Corea del Sur
<b>KALINYA BEAUTY</b>	Marruecos
<b>KENZFES</b>	Marruecos
<b>LALA FATIMA</b>	Marruecos
<b>LALLA+</b>	Marruecos
<b>LAPITAK</b>	Turquía
<b>LISQA</b>	Marruecos
<b>LMF</b>	Marruecos
<b>LOGEO PAKAGING</b>	Francia
<b>L'OREAL PARIS</b>	Marruecos
<b>L'OREAL PRO</b>	Marruecos
<b>FAIR BUSINESS COMPANY</b>	Marruecos
<b>MATIN PREMIERE</b>	Marruecos







<b>MFM</b>	Marruecos
<b>NAJIA COSMETICS TRADING</b>	Emiratos Arabes
<b>NATURA &amp; NATURO</b>	Marruecos
<b>NATUS MARRAKECH</b>	Marruecos
<b>NECTAR BEAUTY HUB</b>	Egipto
<b>NEFERTARY</b>	Egipto
<b>NEROLIM</b>	Marruecos
<b>NRJ MAROC</b>	Marruecos
<b>ODARYM</b>	Marruecos
<b>OPEL</b>	Marruecos
<b>PARADIS DES HUILES</b>	Marruecos
<b>PELISSARD</b>	Marruecos
<b>PREMIUM BRANDS</b>	Marruecos
<b>PROJECT BEAUTE</b>	Marruecos
<b>PROPHARMA</b>	Marruecos
<b>RIAD DES AROMES</b>	Marruecos
<b>RUEBER</b>	Marruecos
<b>SAFOU</b>	Marruecos
<b>SANTE+</b>	Marruecos
<b>SAREPTA</b>	Marruecos
<b>SAS CHIC AND BEAUTY</b>	Francia
<b>SAVON ET BEAUTE</b>	Marruecos

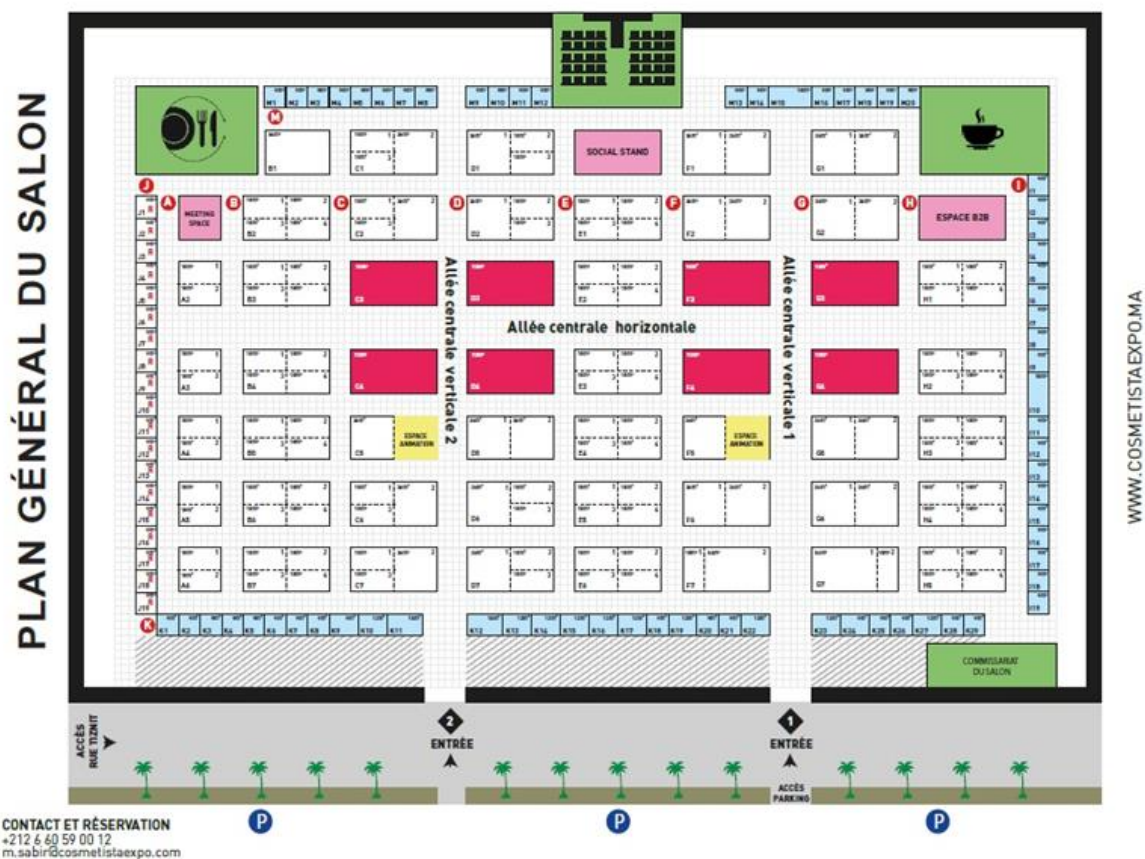




<b>SHANTOU TESTONL COSMETIC CO., LTD</b>	China
<b>SHAOXING SHANGYU HONGDAPLASTICS INDUSTRY CO., LTD</b>	China
<b>SPECTA</b>	Marruecos
<b>STE HAJAGHI FES</b>	Marruecos
<b>TAAJ</b>	Marruecos
<b>TANSI COSMETICS</b>	Reino Unido
<b>T-CUTE</b>	Marruecos
<b>TRADIPHAR</b>	Marruecos
<b>WATCHHOUSE</b>	Marruecos
<b>WOJJOH</b>	Marruecos
<b>WORLD SYNERGY</b>	Marruecos
<b>YUYAO MINGZHOU SPRAYERS.CN</b>	China



## 5.2. Plano del salón



## 5.3. Enlaces de interés

- Página web oficial del salón:  
<http://www.cosmetistaexpo.com/>
- Vídeos sobre la feria:  
<https://www.youtube.com/watch?v=kNRVuBReFLc>
- Redes sociales de la feria:  
<https://www.instagram.com/cosmetistaexpo/>  
<https://www.facebook.com/Cosmetistaexpo/>
- Noticias de la feria:  
<https://bit.ly/2zBFGgo> // <https://bit.ly/2SXiOkc> // <https://bit.ly/2D90dvY>



## 5.4. Direcciones de contacto

### Marina SABIR

Directora General de Cosmetista Expo  
Teléfono: + 212 (0) 660 59 00 12  
E-correo: [m.sabir@cosmetistaexpo.com](mailto:m.sabir@cosmetistaexpo.com)

### Meryem RIAD

Jefa de proyecto  
Teléfono: + 212 (0) 622 57 92 63  
E-correo: [m.riad@cosmetista.ma](mailto:m.riad@cosmetista.ma)

### Ghita Lakhlifi BELARBI

Jefa de proyecto  
Teléfono: + 212 (0) 661 606 027  
E-correo: [g.belarbi@cosmetistaexpo.ma](mailto:g.belarbi@cosmetistaexpo.ma)



# 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**

900 349 000 (9 a 18 h L-V)  
informacion@icex.es

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



**ICEX** España  
Exportación  
e Inversiones