



INFORME
DE FERIAS

2018



A² International Education Fair

Casablanca

16-20 de noviembre de 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

30 de noviembre de 2018
Casablanca

Este estudio ha sido realizado por
Marta Sierra Amoedo

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	5
3. Tendencias y novedades presentadas	7
4. Valoración	8
4.1. Del evento en su conjunto	8
4.2. Principales países competidores	8
4.3. Recomendaciones	9
5. Anexos	10
5.1. Programa de la feria	10
5.2. Enlaces de interés	11
5.3. Direcciones de contacto	11





1. Perfil de la Feria

1.1. Ficha técnica

A² International Education Fair

Fechas de celebración del evento: 16-20 de noviembre de 2018

Fechas de la próxima edición: marzo 2019

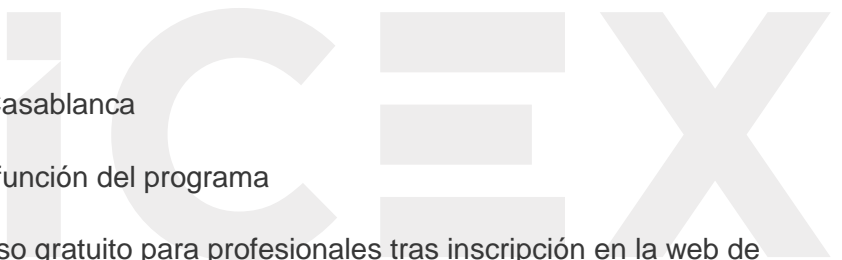
Frecuencia, periodicidad: semestral

Lugar de celebración: Hotel Farah de Casablanca

Horario de la feria: Horario variable en función del programa

Precios de entrada y del espacio: Acceso gratuito para profesionales tras inscripción en la web de la feria y presentación de una tarjeta acreditativa. Acceso al gran público gratuito, tras inscripción en la web de la feria o a través de los colegios.

Sectores y productos representados: Educación





2. Descripción y evolución de la Feria

La feria a² International education fair fall 2018 Morocco, con periodicidad semestral y relativa al sector educativo, fue organizada una vez más por a² Fairs, en las ciudades de Casablanca y Tánger.

A² Fairs es una empresa turca que trabaja desde hace 25 años en la orientación y contratación del sector educativo. Cuenta con 16 años de experiencia en la organización de ferias sobre la promoción de estudios en el extranjero. En la actualidad, alrededor de 850 instituciones provenientes de 56 países han participado en sus ferias.

Desde el año 2005, a² Fairs organiza en Marruecos dos ferias anuales dedicadas al sector de la educación. Para la elección de las fechas, la organización hace coincidir la celebración del evento con el calendario escolar, de modo que ofrece una edición en primavera y otra en otoño. Las ferias se organizan en diferentes ciudades marroquíes, en función de la demanda, siendo las más representativas Casablanca, Rabat, Marrakech o Tánger.

El objetivo principal del salón es dar a conocer a los estudiantes marroquíes y a sus familias todo tipo de oferta y programas educativos en el extranjero.

En el año 2018, las dos ferias organizadas fueron:

- Feria a² spring Morocco, celebrada en febrero en las ciudades de Casablanca y Marrakech
- Feria a² fall Morocco, celebrada en noviembre en las ciudades de Casablanca y Tánger.

En cuanto al programa de la feria a² fall Morocco 2018, las ferias organizadas fueron:

- Visita a centros escolares en Casablanca el 16 de noviembre
- Feria de estudiantes en Casablanca el 17 de noviembre
- Visita a centros escolares en Tánger el 19 de noviembre
- Feria de estudiantes en Tánger el 20 de noviembre

La feria tuvo lugar en el hotel Farah de Casablanca, en la sala de conferencias. Los expositores tenían la oportunidad de participar en las dos ciudades o en una de ellas. El programa de la feria se completa con la visita a cuatro colegios situados en Casablanca, donde se organizaron



pequeñas ferias, dando la posibilidad a los estudiantes de los centros escolares a conocer la oferta educativa. Los centros escolares fueron los siguientes:

- Groupe Scolaire Berrada
- Groupe Scolaire Al Yassamine
- Groupe Scolaire Al Madina
- Groupe Scolaire Riad

En estos centros escolares, los estudiantes que asistieron eran de diferentes cursos y muchos ellos estaban interesados en estudiar en el extranjero. Pudieron conversar con los expositores para valorar la oferta de titulaciones de grado, programas de idiomas y escuelas de verano.

De acuerdo con datos de la organización, la cifra total de asistentes a los diferentes eventos organizados estuvo en torno a los 4.111, con 3.243 estudiantes acudiendo a las ferias de ambas ciudades y 594 la relativa a los estudiantes de los colegios en Casablanca.

icex



3. Tendencias y novedades presentadas

Desde el año 2005, a² organiza en Marruecos esta feria dos veces al año; esta edición constituye la segunda de ellas. El objetivo de la feria es ofrecer a los estudiantes marroquíes una oferta académica en el extranjero para el próximo curso académico.

Marruecos es el segundo país del norte de África que registra mayor número de estudiantes nacionales en el extranjero. Este número ha crecido progresivamente en los últimos años. Por esto, el encuentro entre instituciones educativas extranjeras y estudiantes marroquíes constituye una cita anual de atracción tanto para expositores como para visitantes.

La organización del evento asegura que la feria cubre todo tipo de programas educativos y una variedad de niveles. Asimismo, es una ocasión para ampliar la red de contactos del sector a nivel nacional e internacional.

Los organizadores afirman que la visita a centros escolares tanto públicos como privados constituye uno de los puntos fuertes del programa para los expositores, puesto que además de tener contacto directo con los estudiantes, pueden descubrir el funcionamiento del sistema educativo marroquí.

Por último, a² ha llevado a cabo una pequeña campaña publicitaria para promocionar la feria, por ejemplo radio, redes sociales, invitaciones enviadas a las instituciones educativas del país o carteles colocados en escuelas y campus universitarios.

4. Valoración

4.1. Del evento en su conjunto

Diferentes factores del mercado marroquí conforman el potencial que el sector de la educación tiene para las instituciones educativas extranjeras. El mercado internacional de estudiantes marroquíes está aumentando su visibilidad y presencia. La economía de Marruecos constituye una de las más fuertes de la región y las familias marroquíes invierten gran parte de su presupuesto en la educación internacional de sus hijos. Además, los estudiantes marroquíes son bilingües, siendo sus dos idiomas el árabe y el francés y tienen gran interés en aprender nuevos idiomas.

Por otro lado, las familias marroquíes se plantean cada vez más la posibilidad de enviar a sus hijos a estudiar a España por varias razones: proximidad geográfica, estabilidad del país e interés en aprender español, así como la valoración positiva de la cultura española. Muchos marroquíes aseguran que tener una formación en España les ofrece un amplio abanico de oportunidades profesionales a nivel internacional.

En cuanto al evento, se trata de una feria pequeña con un número reducido de expositores y visitantes. Este número se mantiene constante a lo largo de todas las ediciones celebradas en Marruecos desde el año 2005, aunque los organizadores afirman que en función de la edición, el número de expositores y visitantes registrados puede variar.

Respecto a la valoración de los expositores, la mayoría de ellos ha mostrado satisfacción por la evolución del salón y la calidad de los contactos. Gran parte de los asistentes eran estudiantes que se encuentran en los últimos años de estudios de educación secundaria. La mayoría de los visitantes buscaban una formación en el extranjero y reunían las condiciones para poder inscribirse en un centro educativo en otro país.

4.2. Principales países competidores

Respecto a la representación y asistencia internacional, el número total de expositores en la feria fue de 26 instituciones provenientes de 13 países: Canadá, China, Francia, Hungría, Italia, Kazajistán, Malasia, Marruecos, Polonia, Turquía, Reino Unido, Ucrania y Estados Unidos.



La presencia europea ha estado fuertemente representada por la presencia francesa e inglesa. El continente americano también ha estado muy representado.



4.3. Recomendaciones

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

- Planificación de la 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 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 las inscripciones de estudiantes, por ello es importante hacer un seguimiento de los contactos establecidos y mantener la relación que se comenzó.

5. Anexos

5.1. Programa de la feria

 	
a2 INTERNATIONAL EDUCATION FAIRS FALL 2018 MOROCCO FAIRS ITINERARY NOVEMBER 16 - 20, 2018	
NOVEMBER 15, 2018 - CASABLANCA	
18:00 - 19:00	Fair Registration & Networking at Hotel Farah, Casablanca (Ex Golden Tulip) Exhibitors manuals and name badges will be distributed along with a cup of coffee at Hotel Farah Casablanca (Ex Golden Tulip) Lobby. Those who miss the registration on November 15th, will be able to get their Welcome Packs on November 15th., before High School Visit
NOVEMBER 16, 2018 - HIGH SCHOOL VISITS & COLLEGE FAIRS IN CASABLANCA	
8:45	Meeting at Hotel Farah, Casablanca (Ex Golden Tulip) Lobby
9:00	Departure from the hotel (Transportation will be provided by a2)
09:00 - 10:30	Groupe Scolaire Berrada
11:00 - 12:30	Groupe Scolaire Al Yassamine
13:00 - 14:00	Light Lunch
14:30 - 15:30	Groupe Scolaire Al Madina
16:00 - 17:00	Groupe Scolaire Riad
17:00	Departure to Hotel Farah (Ex Golden Tulip)
20:00	Departure from the Hotel to the Gala Dinner (Transportation will be provided by a2)
20:30 - 23:00	Gala Dinner at Basmane
NOVEMBER 17, 2018 - STUDENT FAIR IN CASABLANCA at HOTEL FARAH	
13:00 - 14:00	Exhibitor Set-up
13:00 - 15:00	Lunch @ Hotel Farah Casablanca (Ex Golden Tulip)
<i>Coffee/tea room for exhibitors will be in service between 14:00-19:00</i>	
14:00 - 19:00	FAIR OPEN TO PUBLIC - HOTEL FARAH CASABLANCA (Ex Golden Tulip)
19:00	Closing Time Fair closes for students. Exhibitors can begin to clear their table.
NOVEMBER 18, 2018 - Travel day to Tangier	
8:00	Meeting at Hotel Farah, Casablanca (Ex Golden Tulip) Lobby



8:15	Departure from the Casablanca to Tangier (Transportation will be provided by a2)
13:00	Arrival at the Hotel Solazur in Tangier
18:00	Tour of Tangier plus a cup of tea watching sunset at Cap Spartel
NOVEMBER 19, 2018 - HIGH SCHOOL VISITS & COLLEGE FAIRS IN TANGIER	
8:45	Meeting at Hotel Solazur Tangier Lobby
9:00	Departure from the hotel (Transportation will be provided by a2)
10:00 - 11:30	Lycée Ennour
12:00 - 13:00	Groupe Scolaire Moulay Abdelazziz
13:00 - 14:00	Light Lunch
14:30 - 16:00	Alycée Abou Abbas Sebti
16:30	Departure to Hotel
NOVEMBER 20, 2018 - STUDENT FAIR IN Tangier	
13:00 - 14:00	Exhibitor Set-up
13:00 - 15:00	Lunch @ Hotel Solazur Tangier
<i>Coffee/tea room for exhibitors will be in service between 14:00-19:00</i>	
15:00 - 19:30	FAIR OPEN TO PUBLIC - HOTEL SOLAZUR TANGIERS
19:30	Closing Time Fair closes for students. Exhibitors can begin to clear their table.

5.2. Enlaces de interés

- Página web oficial del salón:
<http://www.a2fairs.com>
- Programa completo de la feria:
http://www.a2fairs.com/forms/a2_Morocco_Itinerary_Fall_2018.pdf

5.3. Direcciones de contacto

Contacto en Marruecos

- Abdellarif Mazous
Móvil: +212 (0) 600 608 602
- Ozge Toksozer
Teléfono: +90 532 271 65 16
E-mail: ozge.t@a2fairs.com



Contacto organizadores

- Sera Sandra Arpacı – Manager
Teléfono: +90 (212) 244 00 95
E-mail: sera@a2fairs.com
- Basak Aras – Representante comercial
Teléfono: +90 (212) 244 00 95
E-mail: basak@a2fairs.com

icex

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



icex España
Exportación
e Inversiones