



INFORME
DE FERIAS

2019



Dubai Derma

Dubái

18-20 de marzo 2019

Oficina Económica y Comercial
de la Embajada de España en Dubái

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

01 de septiembre de 2019
Dubái

Este estudio ha sido realizado por
Ainhoa Santana Manresa

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

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

NIPO: 114-19-041-8



Índice

1. Perfil de la Feria	4
1.1. Ficha técnica	4
2. Descripción y evolución de la Feria	5
2.1. Planos y organización	5
2.2. Expositores	6
2.2.1. Expositores por origen	6
2.2.2. Expositores por sectores	7
2.3. Visitantes	8
2.4. Presencia española	9
3. Tendencias y actividades	11
3.1. Actividades durante la feria	11
3.2. Tendencias	11
4. Valoración	12
4.1. Del evento en su conjunto	12
4.2. Participación española y competidores	12
4.3. Recomendaciones	12
4.3.1. Situación del sector	12
4.3.2. Participación en las próximas ediciones	14
4.4. Información práctica	15
5. Anexos	16
5.1. Datos de contacto	16
5.2. Fotos del evento	17





1. Perfil de la Feria

1.1. Ficha técnica

DUBAI DERMA 2019

Fechas de celebración del evento: 18-20 de marzo 2019

Fechas de la próxima edición: 16- 18 de marzo 2020

Frecuencia, periodicidad: anual

Página web: <https://dubaiderma.com/>

Lugar de celebración: Dubai World Trade Center

Horario de la feria: 10:00 – 18:00

Precios de entrada: gratuita previo registro para visitantes profesionales

Precio del espacio: tarifa obligatoria: 190 USD; instalación: 500 USD y 540 USD por metro cuadrado

Sectores y productos representados: dermocosmética, productos de cuidado de la piel y antienvjecimiento; dermatología; equipos y dispositivos de dermatología; equipos de láser; equipos y productos de tratamientos para el cabello; equipos y herramientas médicas y desechables.

Organizador: Index Conferences & Exhibitions.

Colaboradores: Pan Arab League of Dermatology, Arab Academy of Dermatology and Aesthetics y GCC League of Dermatologist.

Otras ferias relacionadas: Arab Health, Beautyworld Middle East, Professional Beauty GCC.

2. Descripción y evolución de la Feria

En marzo de 2019 tuvo lugar la 20ª edición de **Dubai World Dermatology and Laser Conference & Exhibition – Dubai Derma**, una de las ferias más importantes de la región de Oriente Medio, norte de África e India del sector de la dermatología, cuidado de la piel y equipos de láser.

En esta edición exhibieron **594 marcas internacionales** procedentes de **104 países diferentes** y en las convenciones participaron 291 ponentes. A continuación, se ofrecen una tabla con la evolución del evento en los últimos 5 años:

EVOLUCIÓN DE DUBAI DERMA EN PERIODO 2015-2019

Principales categorías

	2015	2016	2017	2018	2019
Visitantes	10.000	-	15.000	15.396	16.500
Marcas expositoras	375	500	540	540	594
Países	85	-	80	95	104
Superficie (m²)	8.000	7.000	11.500	11.500	20.000
Ponentes	110	-	276	265	291

Fuente: Post show reports desde 2015 a 2019, Dubai Derma, septiembre 2019

Durante el evento tuvieron lugar **79 talleres** en los que expertos en el sector hacían demostración de sus equipos de láser y otros dispositivos utilizados en dermatología. Además, se presentaron 111 casos de estudio al concurso de **“Case Report Presentation and Competitions”**.

2.1. Planos y organización

Como en las pasadas ediciones, **el organizador de Dubai Derma fue Index Conferences and Exhibitions**, empresa dubaití organizadora de eventos, ferias y conferencias relativos a cualquier sector de actividad que tienen lugar en EAU. El evento se realizó en el **Dubai World Trade Center (DWTC)**. A continuación, se ofrece el plano de la feria de este año:

PLANO DEL RECINTO FERIAL

Dubai Derma 2019



Fuente: Dubai Derma Post Show Report, septiembre 2019.

Como se puede observar en la siguiente imagen, la feria se dividió en dos partes:

- La parte de **exposición** tuvo lugar en los **Halls 5, 6, 7 y 8**
- Las **conferencias** tuvieron lugar en los **Halls 1, 2, y 3** en Sheikh Maktoum Hall

2.2. Expositores

En esta 20ª edición de Dubai Derma han expuesto un total de 594 marcas internacionales, lo que supone un incremento de 54 respecto al año anterior. A continuación, se detallará la procedencia de tales expositores, así como los sectores a los que pertenecen:

2.2.1. Expositores por origen

En esta edición de Dubai Derma aumentó la participación de países en 104. Los países más representados durante la feria fueron los siguientes:

PRINCIPALES PAÍSES EXPOSITORES

Top 10

Posición	País	Posición	País
1	Corea del Sur	6	Alemania
2	China ¹	7	Reino Unido
3	EAU	8	Suiza
4	Italia	9	EE. UU.
5	España	10	Francia

Fuente: Dubai Derma Post Show Report, septiembre 2019.

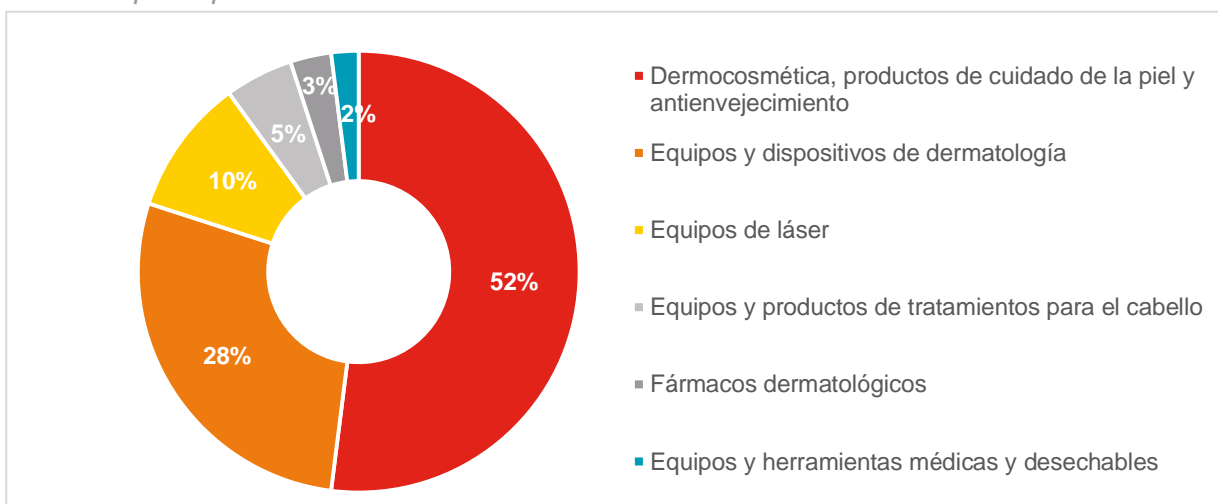
Este año los países que **más presencia han tenido durante la feria han sido Corea del Sur y China**. Los países asiáticos destacan en el sector de la dermatología y la cosmética. Después de los expositores asiáticos, el país que más participó fue EAU, seguido por Italia, como primer país expositor proveniente de Europa. Por último, cabe destacar la presencia de España como 5º expositor más notorio durante esta edición. La alta presencia de expositores europeos durante el evento se debe a la percepción que tiene el mercado sobre los productos, así como los expertos procedentes de Europa.

2.2.2. Expositores por sectores

A continuación, se incluye el gráfico con la cuota de participación de los expositores agrupados por sectores:

PRINCIPALES CATEGORÍAS DE PRODUCTOS DE LOS EXPOSITORES

Cuota de participación en %



Fuente: Dubai Derma Post Show Report, septiembre 2019

¹ Las empresas de Hong Kong no se han incluido en el cómputo total de China.



En Dubai Derma **la dermocosmética y los productos para el cuidado de la piel y antienvjecimiento fue es el sector con más presencia**, con más del 50% de la cuota de participación. Muy por detrás, con un 28%, se encuentra los equipos y dispositivos de dermatología. En tercera posición, con un 10% de cuota, se encuentran los equipos de láser.

2.3. Visitantes

En 2019 Dubai Derma recibió a **16.500 visitantes** procedentes de distintas partes del mundo y con perfiles profesionales diferentes. Esta cifra de visitantes supone un aumento de más del 6% con respecto a la edición de 2018. En cuanto a la procedencia de los visitantes, la gran mayoría proceden de países de Oriente Medio:

PRINCIPALES PAÍSES VISITANTES

Top 10

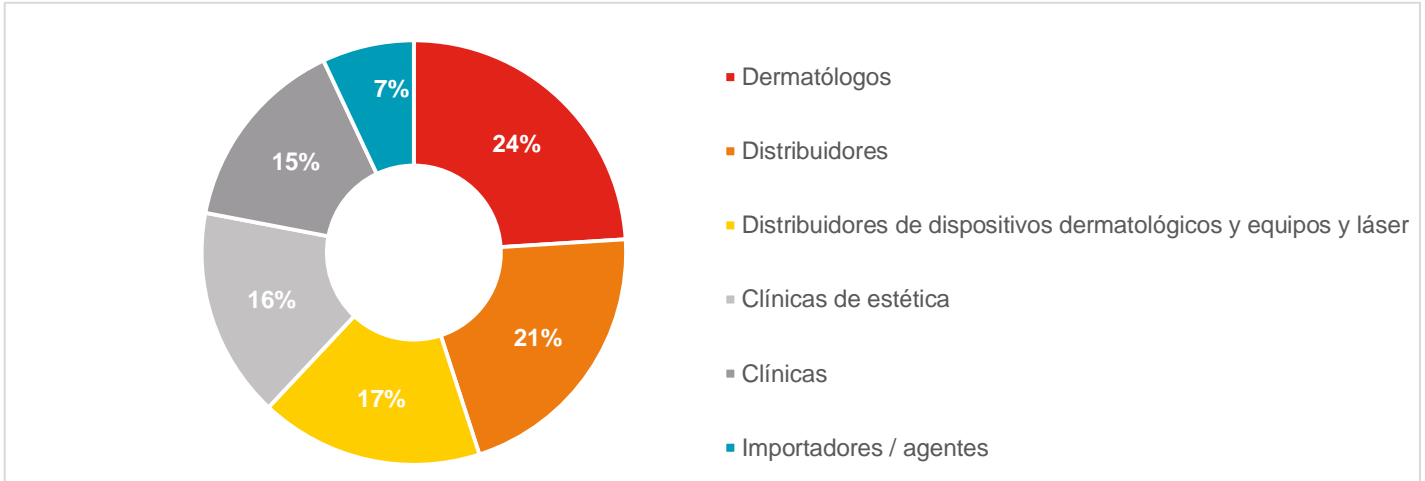
Posición	País	Posición	País
1	UAE	6	Kuwait
2	Irak	7	Irán
3	Arabia Saudí	8	Egipto
4	Paquistán	9	Jordania
5	India	10	Líbano

Fuente: Dubai Derma Post Show Report, septiembre 2019

Respecto al perfil profesional de los visitantes, **el 24% lo ocuparon dermatólogos**, seguido muy de cerca por distribuidores, destacando, concretamente, aquellos especializados en productos de dermocosmética y cuidado de la piel y facial (21%). Con un 17% de cuota de participación se encuentran de nuevo los distribuidores, en este caso, de equipos y dispositivos dermatológicos.

PERFIL PROFESIONAL DE LOS VISITANTES

Cuota de participación en %



Fuente: Dubai Derma Post Show Report, septiembre 2019.

2.4. Presencia española

En esta edición de Dubai Derma, participaron un total de **9 empresas españolas** pertenecientes a distintos sectores del cuidado de la piel. Además, algunas de las empresas españolas, participaron activamente en las conferencias y talleres. A continuación, se ofrece una relación de las empresas españolas, su sector de actividad y una breve descripción sobre las mismas:

**EMPRESAS ESPAÑOLAS EXPOSITORAS***Nombre, categoría de producto y descripción*

Empresa	Categoría de producto	Descripción
Bella Dama Aesthetic S.L.	Dermocosmética	Empresa multinacional con sede en Girona dedicada a la comercialización y fabricación de productos exclusivos para centros de estética médica. Cuentan con una amplia variedad de productos enmarcados dentro de los tratamientos antienvjecimiento.
Indiba, S.A.	Equipos y dispositivos de dermatología	Empresa líder en soluciones de radiofrecuencia utilizados en distintos sectores como fisioterapia, estética, entre otros. La línea de estética, conocida como INDIBA Deep Beauty, ofrece herramientas de belleza y bienestar para centros de belleza y estética de todo el mundo.
ISDIN	Dermatología, dermocosmética y fármacos dermatológicos	Empresa farmacéutica española líder en el sector dermatológico mundial. Cuenta con marcas de reconocido prestigio en el panorama internacional.
Leaseir	Equipos y dispositivos de láser	Empresa española dedicada al diseño, producción y comercialización de equipos y dispositivos de láser de diodo para la eliminación del vello corporal.
Mediderma S.L.	Dermatología y dermocosmética, equipos y herramientas consumibles	Línea profesional de la marca Sesderma especializada en la fabricación y comercialización de productos sanitarios y en la elaboración de productos dermocosméticos de uso profesional.
Regenera Activa	Equipos y dispositivos de dermatología y dermocosmética	Empresa española dedicada al desarrollo y distribución de productos de medicina regenerativa.
Sesderma	Dermatología	Laboratorio español que investiga, desarrolla y comercializa productos dermatológicos para el cuidado de la piel y antienvjecimiento.
Skin Tech Pharma Group	Dermocosmética y fármacos dermatológicos	Fabricante español de dispositivos para medicina cosmética, y fármacos cosméticos.
V Lift Pro	Equipos y dispositivos de dermatología	Empresa española distribuidora de dispositivos médicos pensados para la medicina estética y dermatología.

Fuente: List of exhibitor 2019, Dubai Derma, septiembre 2019.



3. Tendencias y actividades

3.1. Actividades durante la feria

Durante la celebración de Dubai Derma tuvieron lugar distintas actividades y eventos que son de especial importancia para los asistentes al evento:

- **Case Presentation Competition:** Dubai Derma 2019 dedicó dos días para la presentación de casos de estudio. En este evento, dermatólogos y médicos residentes de diferentes partes del mundo mostraron sus casos de estudio. Los mejores casos ganaron premio valorado en 10.000 USD. Esta actividad tiene como objetivo alentar las investigaciones en el campo de la dermatología.
- **Dubai Derma Conference:** Durante los tres días que duró la feria tuvieron lugar distintas conferencias en las que participaron hasta 291 ponentes. Estas conferencias están dirigidas a expertos del campo de la dermatología, dermocosmética y medicina estética. En ella, se presentan las nuevas soluciones lanzadas al mercado. En esta edición participaron dos empresas españolas: Mediderma y V Lift Pro.
- **Workshops:** En esta edición se realizaron 79 talleres en los que las empresas mostraban las funcionalidades de sus equipos y dispositivos láser. El fin de estos talleres es poder vender los productos mostrados a los asistentes.

3.2. Tendencias

En esta edición de Dubai Derma, el **45% de los visitantes se mostraron interesados por los productos de dermocosmética y cuidado de la piel**, un 37% lo hicieron por los fármacos dermatológicos y el 34% restante por los equipos y dispositivos para los tratamientos dermatológicos.

Asimismo, gran parte de los visitantes y expositores se mostraron satisfechos con los resultados de la feria:

- El **80% de los participantes** considera que Dubai Derma es un evento clave para tales sectores.
- El **77% de los expositores** aprovecha el evento para reunirse con sus actuales socios y distribuidores.
- El **82% de los expositores** considera que participar en el Dubai Derma les genera un ROI mayor que la participación en cualquier evento del estilo
- El **83% de los expositores** de esta edición ya han confirmado su asistencia para Dubai Derma 2020.

4. Valoración

4.1. Del evento en su conjunto

Dubai Derma es uno de los eventos más importantes para el sector de la dermatología y dermocosmética que tiene lugar en Oriente Medio. Las cifras demuestran un interés creciente, permitiendo que se realicen cada vez más actividades durante el transcurso del evento. En general, las marcas internacionales expositoras en Dubai Derma valoran positivamente los contactos que realizan durante la feria, ya que les permite consolidar su presencia en mercado de EAU y, al mismo tiempo, acceder a otros mercados de la región de Oriente Medio, India y norte de África.

4.2. Participación española y competidores

España siempre ha sido uno de los países con más presencia durante la celebración de Dubai Derma. Esto es indicador de que se trata de un evento importante para los sectores de la dermatología y dermocosmética españoles. Empresas como ISDIN o Sesderma, junto con su línea de productos Mediderma, han participado activamente en la feria desde hace algunas ediciones, puesto que son amplios conocedores de la región, gracias a la consolidación de sus productos en el mercado. Por ese motivo, colaboran en conferencias y talleres que tienen lugar durante el evento.

En dermatología y dermocosmética el producto europeo es uno de los mejor valorados, gracias a la calidad y reconocimiento de sus marcas, especialmente aquellas procedentes Francia e Italia. España cuenta también con un reconocido prestigio en el mercado, ejemplo de ello es como ciertas marcas españolas hacen alusión en sus productos al “Made in Spain”. No obstante, la mayor competencia para el producto español es aquellos producidos sus vecinos europeos, ya que cuentan con marcas de gran valor en este mercado, como por ejemplo las francesas Vichy o la Roche Possay, todas ellas pertenecientes a la matriz L’Oreal.

4.3. Recomendaciones

4.3.1. Situación del sector

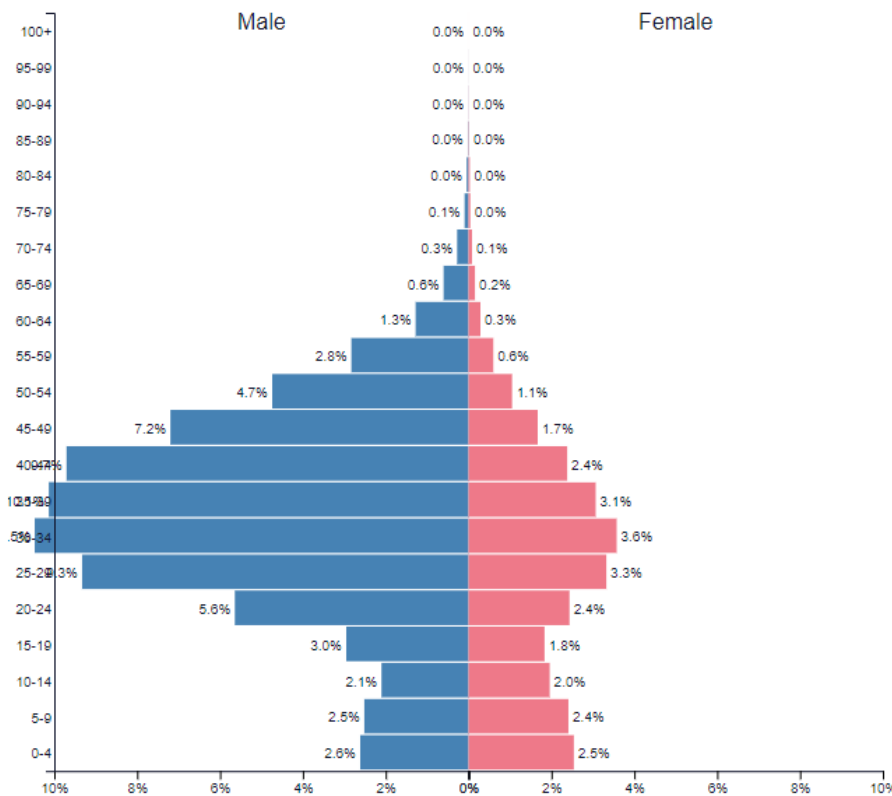
El sector de la dermatología está tomando cada vez más peso en el mercado de Emiratos Árabes Unidos. Ello se debe, principalmente, a un aumento exponencial del cuidado y tratamiento de la piel por parte de los consumidores.

Emiratos es un país mayoritariamente joven, puesto que la mayor parte de la población son expatriados con edades comprendidas entre los 20-50 años. Como se puede observar en la

siguiente pirámide poblacional, en EAU hay una mayor densidad en el grupo de hombres jóvenes nacidos entre 1980 y los 2000, conocidos como “generación Y” o milenial.

PIRÁMIDE POBLACIONAL 2017 EAU

Cuota en %



Fuente:



<https://www.populationpyramid.net/united-arab-emirates/2017/>, septiembre 2019.

En la actualidad se está viviendo un cambio significativo en la idea de belleza y cuidado personal en EAU. Tradicionalmente, el cuidado de la piel en la región se regía por buscar soluciones rápidas con el fin de cubrir imperfecciones. Con la llegada del consumidor milenial, **existe una mayor preocupación por cuidar su piel y su cuerpo desde la opinión de un experto dermatólogo.** Esta es una de las razones por la cual la dermocosmética tiende a funcionar muy bien en el país.

A esto se ha de sumar que **Dubái se ha convertido en la meca del turismo sanitario de la región de Oriente Medio.** Según datos publicados por la Dubai Health Authority², en 2018 Dubái atrajo a más de 337.000 turistas con fines médicos. Este organismo reveló, además, que esos mismos turistas gastaron un total de 330 millones de USD en turismo sanitario, de los cuales un 46% se gastó en odontología, un 18% en ortopedia y un 10% en dermatología.

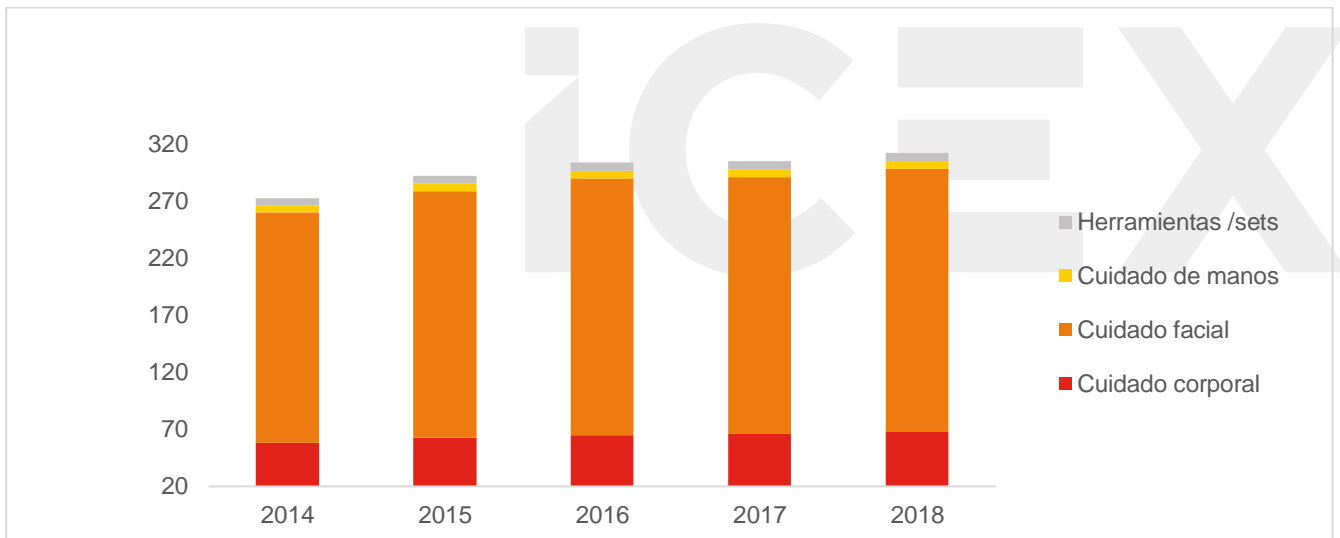
² Datos extraídos en: <https://www.dha.gov.ae/en/DHANews/Pages/DHANews1368568758-21-08-2019.aspx>

En cuanto al análisis del mercado se va a analizar **el sector de productos dedicados al cuidado de la piel y antienvjecimiento**, ya que en Dubai Derma, son los productos que cuentan con un mayor número de expositores y que más interés generan entre los visitantes. No obstante, cabe señalar que Dubai Derma no se centra únicamente en productos y servicios de cuidado de piel, sino que abarca un amplio rango de sectores dedicados todos ellos al cuidado y bienestar.

El sector de productos dedicados al cuidado de la piel en EAU alcanzó los 312 millones de USD (264 millones de EUR). Tal y como se puede ver en el siguiente gráfico, el valor de *retail* de productos de cuidado de la piel ha ido creciendo en los últimos cinco ejercicios. **Por tanto, se trata de un sector muy importante en el país y que crece a un 3%**, según datos publicados por Euromonitor.

VALOR DEL MERCADO DE PRODUCTOS DE CUIDADO DE PIEL EN EAU, PERIODO 2014-2018

Valor retail en millones de USD



Fuente: Skincare in UAE, Euromonitor septiembre 2019.

En esta industria se engloban 4 categorías: **cuidado corporal, cuidado facial, cuidado de las manos, sets/herramientas para el cuidado de la piel.** De todas estas categorías, las que más valor de ventas en *retail* tiene son los **productos dedicados al cuidado facial**, con un valor que **230 millones de USD** (195 millones de EUR), seguido por los productos de cuidado corporal 68,3 millones de USD (58 millones de EUR).

4.3.2. Participación en las próximas ediciones

El sector de la belleza, el cuidado personal y la estética son muy fuertes en Oriente Medio y, más, en zonas como Dubái, donde la población, mayoritariamente joven, vive preocupada por el cuidado de su imagen. Con ello en mente, Dubai Derma supone un escaparate imprescindible para aquellas



empresas del sector dermatológico, dermocosmético o de medicina estética que tengan intereses en la región de Medio Oriente y norte de África. Asimismo, gracias a las distintas actividades que se realizan, como talleres, eventos y conferencias, las empresas y expertos españoles pueden darse a conocer a través de este evento.

Se recomienda, por tanto, acudir a esta feria, especialmente a aquellas empresas especializadas en estos sectores que deseen un acercamiento con el mercado local y de la región, así como aquellas ya instaladas en algún país y que deseen expandir sus negocios a mercados similares.

4.4. Información práctica

- Se recomienda a los expositores disponer en sus *stands* de tarjetas de visita y folletos informativos accesibles a los visitantes.
- La cultura árabe considera **indispensable las relaciones personales** antes de llevar a cabo acuerdos comerciales. Por ello, los ciudadanos emiratíes y del resto de países del CCG requieren atención máxima y trato agradable.
- El World Trade Center es fácilmente accesible mediante el metro de Dubái, aunque cuenta zonas de aparcamiento habilitadas para visitantes y expositores.
- El recinto cuenta con todo tipo de instalaciones que un participante pueda necesitar: servicios de telefonía, reprografía, bancos, casas de cambio, cafeterías y restaurantes.
- Se recomienda a los expositores preparar con antelación la feria para lograr contactar con los potenciales socios comerciales de interés.
- Es importante tomar la iniciativa y visitar los stands de aquellas empresas distribuidoras que sean de interés.
- La Oficina Económica y Comercial de España en Dubái ofrece durante todo el año un listado de Servicios Personalizados para aquellas empresas españolas interesadas en un listado de contactos del sector o bien para obtener información del mercado en general.



5. Anexos

5.1. Datos de contacto

Persona de contacto: Mark Anthony

Cargo: Senior Marketing Executive

Compañía: INDEX Conferences & Exhibitions

Dirección: INDEX Holding Headquarters, Road D-62, Opposite to Nad Al Hamar

Email: mark.anthony@index.ae

INDEX



5.2. Fotos del evento



foto de la exposición



foto de la conferencia



foto de los talleres



ICEX



MINISTERIO DE INDUSTRIA, COMERCIO Y TURISMO

ICEX España
Exportación
e Inversiones