



Informes de Ferias

# **AISTECH**

## **Nashville**

### **8-11 de mayo 2017**

Este informe ha sido realizado por  
Mikel Bilbao Aldamizetxebarria, bajo la supervisión de la  
Oficina Económica y Comercial  
de la Embajada de España en Chicago

## ÍNDICE

1. PERFIL DE LA FERIA	3
2. DESCRIPCIÓN Y EVOLUCIÓN DE LA FERIA	9
2.1. ORGANIZACIÓN E INSTALACIONES	9
2.2. EXPOSITORES	10
2.3. VISITANTES	11
2.4. DATOS ESTADÍSTICOS DE LA PARTICIPACIÓN	12
3. TENDENCIAS Y NOVEDADES PRESENTADAS	13
3.1. TENDENCIAS ECONÓMICAS EN EL MERCADO DEL HIERRO Y DEL ACERO	13
3.2. TENDENCIAS Y NOVEDADES TÉCNICAS	14
4. VALORACIÓN	15
4.1. DEL EVENTO EN SU CONJUNTO	15
4.2. DE LA PARTICIPACIÓN ESPAÑOLA	15
4.3. RECOMENDACIONES	16
5. ANEXOS	17

# 1 ■ PERFIL DE LA FERIA

## 1.1 FICHA TÉCNICA

### AISTECH 2017

<b>Ámbito:</b>	Internacional
<b>Carácter:</b>	Profesional
<b>Fecha:</b>	8-11 Mayo 2017
<b>Fechas de la próxima edición:</b>	7-10 Mayo 2018 Philadelphia, PA
<b>Edición:</b>	Decimocuarta
<b>Frecuencia:</b>	Anual
<b>Lugar de la celebración:</b>	Music City Center 201 5th Ave. S. Nashville, TN , 37203 Tel: (615) 401-1400 Web: <a href="http://www.nashvillemusiccitycenter.com/">http://www.nashvillemusiccitycenter.com/</a>

<b>Horario de la feria:</b>	Lunes 8 de mayo: <ul style="list-style-type: none"><li>• Exposición: 9:00-18:00</li><li>• AIST Welcome Reception: 17:00-18:00</li><li>• Howe memorial lectura 8:00-9:00</li></ul> Martes 9 de mayo: <ul style="list-style-type: none"><li>• Exposición: 9:30-18:00</li><li>• President's Award Breakfast: 8:00-9:45</li></ul>
-----------------------------	---

Miércoles 10 de mayo:

- Exposición: 12:00-16:00
- Town Hall Forum: 10:00-12:00

**Precios de entrada:**

Miembros de AIST (Association for Iron and Steel Technology):

- 3 días de conferencia y exposición: 750\$
- 1 día de conferencia y exposición: 575\$
- Exposición: gratuita

No miembro de AIST:

- 3 días de conferencia y exposición: 950\$
- 1 día de conferencia y exposición: 775\$
- Exposición: 50\$

**Medios de transporte:**

Coche: Por la autopista interestatal I-65 desde el Norte y el Sur de la ciudad. La I-24 desde el Este y el Oeste y la I-40 desde el Noroeste y Suroeste. Para más información sobre cómo llegar al Music City Center, se puede acceder a este link:

<http://www.nashvillemusiccitycenter.com/directions>

Transporte público: La más recomendable es el shuttle que conecta el centro de convenciones con los hoteles oficiales y el aeropuerto.

El taxi es otra de las opciones para desplazarse desde el aeropuerto.

**Director/Organizador:**

The Association for Iron & Steel Technology (AIST)

186 Thorn Hill Road

Warrendale, Pennsylvania 15086

**Patrocinadores:**

- ACE World companies
- Aginzo Consulting Group LLC
- Air Products
- American Chemical Technologies Inc.
- American Roller Bearing Co.
- AmeriFab Inc.
- Midrex
- Nidec
- North American Crane Bureau Inc.
- NSK Americas
- NTN Bearing Corp. Of America
- Oil Skimmers INC.
- Powerclean Industrial Services

- ANDRITZ METALS
- Atlas Machine & Supply Inc.
- Berry Metal Co.
- Blaschak Coal Corp.
- CID Associates Inc.
- Civil & Environmental Consultants Inc.
- Cleveland Gear Co.
- CMI Industry Americas Inc.
- Concord Supply Inc.
- Danieli
- EAFab
- Ebner Furnaces Inc
- EMPCO
- Gessmann Canada Ltd.
- Heraeus Electro-Nite Co. LLC
- Hutchinson
- IMS Systems Inc.
- Irwin Car and Equipment
- Keytroller LLC
- Kress Corp.
- Magid
- Magna
- Melter
- Precisioned components
- Primetals Technologies
- ProcessBarron
- Pyrotek
- Quaker Chemical Corp.
- RHI AG (RHI US Ltd.)
- Russula
- SES LLC
- Skamol
- SMS group
- Spraying Systems Co.
- The Systems Group
- Tamini Transformers USA
- Taylor Machine Works Inc.
- Terberg Tractors Americas Inc.
- TTS Liftec
- UKCG Group Ltd.
- UMECC
- Union Electric Akers
- Whiting Corp.
- Yates Cylinders

**Superficie:**

27.919,68 metros cuadrados

**Precios por estand:**

El precio por estand era de 31\$ por pie cuadrado (0,02m<sup>2</sup>)

El tamaño mínimo del estand era de 10' x 10' (3,05m x 3,05m), y no había tamaño máximo.

**Servicios incluidos:**

- Estructura del estand (cortinas, barandillas laterales, etc.)
- Letrero standard. 44" x 9" (1,118 mm x 229 mm)
- Eliminación, almacenamiento y devolución de embalajes vacíos
- Servicio de seguridad de 24 horas

- Iluminación y limpieza general
- Invitaciones electrónicas gratuitas para los clientes
- Inscripción gratuita como miembro de AIST 2017
- Descuento de 50% para asistir a las conferencias
- Descripción de la empresa y del stand en la publicaciones prefería de marzo y en la guía de la feria Iron & Technology de mayo
- Entrada al foro del ayuntamiento para todo aquel registrado en la feria como expositor

**Servicios ofrecidos:**

- Servicio de cajeros automáticos
- Puntos de información
- Servicios logísticos y de imprenta
- Puntos de restauración
- Guardarropas
- Otros

**Limitaciones del stand:**

- Estandos regulares: las paredes traseras, paredes laterales, cortinas ni cualquier otro tipo de estructura en la construcción del stand pueden superar los 8 pies (2,43m). Ello incluye señales, emblemas, marcas corporativas, letreros, etc.
- Estandos isla/península: sólo podrán exceder los 8 pies (243cm) de altura y un máximo de 12 pies (3,66m), en aquellos casos en los que éstos ocupen una superficie igual o mayor a 400 pies cuadrados (121,92m<sup>2</sup>)
- Estandos perímetro: pueden exceder los 8 pies hasta un máximo de 12 pies
- Estas limitaciones no se aplican sobre aquella maquinaria o equipamiento fabricada y utilizada normalmente en la industria del acero
- Toda excepción a esos parámetros ha de ser aprobada previamente por la dirección del evento

Para más información:

[http://www.aist.org/AIST/aist/AIST/Conferences\\_Exhibitions/AISTech/Display-Guidelines.pdf](http://www.aist.org/AIST/aist/AIST/Conferences_Exhibitions/AISTech/Display-Guidelines.pdf)

**Tipo de visitantes:**

Profesionales del mundo de la siderurgia

## 1.2 SECTORES Y PRODUCTOS REPRESENTADOS

AISTech es una feria que representa el sector del acero y del hierro, así como las industrias relacionadas con este sector. Más concretamente, los sectores y los productos que están representados en la feria son los siguientes:

- Aplicaciones eléctricas
- Canalización
- Dirección y gestión de proyectos y construcción
- Energía y servicios públicos
- Galvanizado
- Grúas
- Laminación y aleación
- Lubricación
- Manipulación de material
- Mantenimiento y fiabilidad
- Metalurgia - Producción de coque y hierro
- Metalurgia - Producción y fundición de acero
- Metalurgia – Procesos, aplicaciones y productos
- Refinado y fundición
- Rodamientos
- Seguridad y salud
- Sistemas refractarios
- Tecnología medioambiental
- Transporte y logística
- Tuberías

## 1.3 ACTIVIDADES DE PROMOCIÓN DE LA FERIA POR PARTE DE LA OFCOMES

El personal de la Oficina Económica y Comercial de España en Chicago, asistió a la feria los días 9 y 10 de Mayo para conocer de primera mano la situación del sector. Se tuvo la oportunidad de hablar con las empresas españolas participantes en la feria y comentar con ellas los siguientes aspectos:

- Situación actual del sector del acero e industria relacionada en Estados Unidos, así como en el resto del mundo.
- Perspectivas del sector y de las empresas españolas que operan la industria.
- Experiencia de las empresas en EE.UU. y modos de entrada utilizadas por éstas.
- Importancia del mercado estadounidense en el volumen de facturación de las empresas españolas.
- Principales barreras que encuentran las empresas españolas del sector en EE.UU.
- Grado de actividad que las empresas españolas han detectado en AISTech 2017, tales como contactos realizados, clientes potenciales localizados, acuerdos o preacuerdos realizados en la misma, etc.

- Importancia y grado de satisfacción de la asistencia a AISTech.
- Dar a conocer los servicios personalizados que la oficina comercial ofrece a las empresas españolas en EE.UU., tales como la identificación de socios, concertación de agendas con potenciales clientes, apoyo logístico, etc.



# 2. DESCRIPCIÓN Y EVOLUCIÓN DE LA FERIA

## 2.1. ORGANIZACIÓN E INSTALACIONES

AISTech es la feria referencia en EE.UU. en el sector de equipamiento, tecnología y servicios para el sector del acero y las industrias relacionadas. Esta decimocuarta edición se celebró en el centro de convenciones Music City Center en Nashville, Tennessee del 8 al 11 de mayo. En concreto, la feria se realizó en el tercer nivel del centro en la Exhibit Hall.

La ubicación de los stands en la feria dependía de los siguientes factores (no están por orden de relevancia):

- Participación previa en la feria
- El tamaño del stand solicitado
- Patrocinios
- Publicidad en la publicación Iron & Steel Technology
- Fecha de recepción de la solicitud y depósito

Además de la exposición ferial, la asociación AISTech organizó unas visitas a instalaciones de diferentes empresas de relevancia en la zona el día jueves 11 de mayo. Se visitaron las plantas de Bridgestone Warren, Bridgestone LaVergne, Gerdau Nashville Construction y Nucor Steel-Decatur LLC. Para ello, había que registrarse en anticipado.

## 2.2. EXPOSITORES

AISTech 2017 congregó a un total de 535 empresas, siete empresas menos que en la edición de Pittsburgh del año pasado.

Las empresas expositoras fueron de 42 países diferentes, y entre ellos se encontraba España, con nueve empresas. De esas nueve empresas, cinco venían en una participación agrupada por SIDEREX (La Asociación Española de Exportadores de Productos e Instalaciones Siderúrgicas).

Empresas que participaron con SIDEREX:

GH CRANES & COMPONENTS	9134 Gulfstream Road Frankfort, IL 60423 EE.UU. Teléfono: +1 815-277-5328 Web: <a href="https://www.ghcranes.com/es/">https://www.ghcranes.com/es/</a>
MAGNESITAS NAVARRAS, S.A. (MAGNA)	Avda. Roncesvalles S/N Zubiri, Navarra 31630 Teléfono: +34 948 421 617 Web: <a href="http://www.magnesitasnavarras.es/es/">http://www.magnesitasnavarras.es/es/</a>
GECSA	Calle Larrondo, 12, Elotxelerrri, Bizkaia 48180 Teléfono: +34 944 494 474 Web: <a href="http://www.gecsa.es/">http://www.gecsa.es/</a>
DEGUISA	Pol. Ind. Saratxo Saratxo, Araba 01470 Teléfono: +34 945 891 912 Web: <a href="http://www.deguisa.com/">www.deguisa.com/</a>
GHI HORNOS INDUSTRIALES	Barrio de Aperribai, 4 Galdakao, Bizkaia 48960 Teléfono: +34 944 491 600

---

Web: <http://www.ghihornos.com/>

**Por su cuenta:**

---

GLUAL HYDRAULICS

Antzibarrena Kalea, 5  
Azpeitia, Gipuzkoa 20730  
Teléfono: +34 943 157 015  
Web: <http://www.glual.es/es/home.html>

---

IKUSI

Paseo Miramón, 170  
Donostia/San Sebastián, Gipuzkoa 20014  
Teléfono: +34 943 448 800  
Web: <http://www.ikusi.com/es>

---

SARRALLE USA

420 Rouser road Suite 304  
Moon Township. PA 15108  
Teléfono: +1 412 418 4129  
Web: <http://www.sarralle.com/web2016/en/>

---

RUSSULA

284 Cramer Creek Ct  
Dublin, OH 43017  
Teléfono: +1 404 685 9302  
Web: <https://www.russula.com/es>

---

### 2.3. VISITANTES

El número total de visitantes en AISTech 2017 fue de 6.274. Teniendo en cuenta la participación del año pasado (7.764 personas) la bajada es considerable (un 19%), a pesar de que es una feria de gran relevancia en el sector del acero y las industrias relacionadas. La ciudad en la que se ha celebrado la feria puede ser un factor que explique en parte esta bajada, ya que Pensilvania y los estados limítrofes tienen una mayor densidad de empresas en esta industria que Tennessee.

## 2.4. DATOS ESTADÍSTICOS DE LA PARTICIPACIÓN

- Número de expositores: 535
- Número de asistentes: 6.274
- Estudiantes que asistieron: 176
- Sesiones técnicas: 113
- Presentaciones técnicas: 504
- Número de países representados: 42
- Asistentes al President's Awards Breakfast: 1.130
- Asistentes a Town Hall Forum: 1.100
- Asistentes al Howe Memorial Lecture: 350

# 3. TENDENCIAS Y NOVEDADES PRESENTADAS

## 3.1. TENDENCIAS ECONÓMICAS EN EL MERCADO DEL HIERRO Y DEL ACERO

AISTech 2016 incluyó sesiones de conferencias relativas a la situación actual y desafíos del mercado del acero, hierro e industrias relacionadas, así como multitud de jornadas técnicas especializadas de cada subsector.

Las conferencias alrededor de las tendencias económicas en el sector del hierro y el acero tuvieron lugar el día 10 de Mayo en el Town Hall Forum.

Los ponentes en estas conferencias fueron: John Brett (presidente y Director Ejecutivo de ArcelorMittal USA), James Dudek, (Vicepresidente de Asset Revitalization & Manufacturing Excellence, U. S. Steel), Theodore F. Lyon (director de Metals Hatch Associates), Randy C. Skagen (vicepresidente y manager general de Nucor Steel Tuscaloosa Inc.) y Barbara R. Smith (presidenta y directora de operaciones en Commercial Metals Company).

Estas conferencias pueden seguirse en el siguiente enlace, tras registrarse como no miembro:

<http://services.choruscall.com/dataconf/productusers/aist/mediaframe/19866/index1.html>

Las conferencias estuvieron marcadas por la situación actual y reciente vivida en el sector del hierro, acero e industrias relacionadas, caracterizada por la incertidumbre respecto a la política de la administración Trump respecto a las importaciones de acero. El presidente encargó a Wilbur Ross, el Secretario de Estado de Comercio, una investigación a fondo de si las importaciones de acero ponen en peligro la seguridad nacional. Se espera que se publiquen los resultados a mediados de julio y parece muy claro que establecerá nuevas trabas a la importación de acero (y aluminio), con el debate actual centrándose más bien en la severidad que pueda llegar a tener el nuevo régimen de importaciones y el alcance de las medidas que se adopten. En cualquier caso, el sector de equipos y suministros para acerías podría verse beneficiado si estas medidas impulsaran la fabricación local.

### 3.2. TENDENCIAS Y NOVEDADES TÉCNICAS

Otra parte importante de AISTech 2017 es la sección de jornadas técnicas. Estas abarcaron todo tipo de temas relacionados con la industria del acero y relacionados. El directorio de todas ellas se encuentra disponible en el siguiente enlace:

<http://apps.aist.org/aistech/AIST/Default.aspx>

Como se puede observar, éstas abarcaron una gran variedad de temas, agrupados en función del sector con el que están relacionadas. Dichos sectores han sido señalados en el punto 1.2 del informe, en el apartado de “sectores y productos representados”.

Entre las exposiciones, cabe destacar las realizadas por las empresas españolas. Por ejemplo, la realizada el miércoles 10 de mayo por GECSA acerca de la “Influencia del diseño y características dimensionales del circuito secundario del horno de arco eléctrico”.

# 4. VALORACIÓN

## 4.1. DEL EVENTO EN SU CONJUNTO

AISTech es el evento líder sobre la tecnología del acero en Estados Unidos, y uno de los más relevantes a nivel mundial. Este evento reúne a profesionales de todo el mundo de la siderurgia, sean americanos o internacionales.

Los asistentes coinciden en que la asistencia este año ha sido inferior en comparación a las últimas ediciones a pesar de que el precio del acero está subiendo (por las circunstancias comentadas anteriormente).

Como evento de gran relevancia del sector, es habitual la asistencia de las grandes empresas a nivel internacional. Este año la feria contó con la participación de grandes empresas como ABB, Primetals, SMS, IMS o Danieli entre otras.

## 4.2. DE LA PARTICIPACIÓN ESPAÑOLA

En esta edición de AISTech expusieron nueve empresas, de las cuales cinco eran parte del grupo de SIDEREX (Asociación Española de Exportadores de Productos e Instalaciones Siderúrgicas): GH Cranes & Components, GHI Hornos Industriales, GECSA, DEGUISA, MAGNESITAS NAVARRAS, S.A. Las otras cuatro fueron GLUAL Hidráulica, Russula, Ikusi y Sarralle.

La mayoría de las empresas expositoras ya habían participado previamente en las ediciones anteriores de AISTech aunque había alguna que asistía por primera vez. Las empresas comentaron que la asistencia este año ha sido menor que en ediciones anteriores, pero que la calidad de los visitantes siguen siendo buena. Uno de los motivos por los que creen que hubo menos afluencia esta edición es porque la feria fue en Nashville, ya que el grueso de este sector se encuentra más concentrado en los estados de los Grandes Lagos y el Nordeste del país. A pesar de ello, las empresas destacaron la importancia de estar presentes en AISTech, añadiendo que si se quiere vender en este mercado se debe estar en dicha feria, tanto para darse a conocer como para conseguir nuevos contactos.

Asimismo, el objetivo de las empresas españolas era la realización de contactos con actuales y potenciales clientes, si bien su valoración fue dispar ya que sólo algunas se mostraron satisfechas por los nuevos contactos establecidos y por haber podido retomar relaciones con contactos ya existentes.

### 4.3. RECOMENDACIONES

La participación en esta feria es recomendable tanto para empresas que quieran entrar en el mercado estadounidense como para las que ya tienen presencia en él, e incluso también para aquellas empresas del sector que operen globalmente.

Las empresas españolas asistentes con experiencia en este mercado, señalan tres características muy importantes de este sector en Estados Unidos.

- En primer lugar, la necesidad de colaborar con un agente estadounidense (bien en calidad de empleado comercial, de socio, de distribuidor y/o de agente de ventas) para la entrada en el mercado de Estados Unidos.
- En segundo lugar, aunque reconocen que este evento ha mostrado menor actividad que en las últimas ediciones, insisten en la importancia de estar en AISTech ya que es la feria por referencia de este sector y es la mejor manera para realizar nuevos contactos, identificar nuevos clientes y/o de llegar a acuerdos comerciales.

Sigue siendo un evento en el que hay que estar presente para tener perspectivas de negocio o para mantener el reconocimiento de los clientes, cuando ya se es una empresa consolidada en los Estados Unidos.

- Por último, la importancia del servicio postventa en este mercado. Es clave dar una pronta respuesta a cualquier imprevisto, ya que este punto es esencial para los clientes en EE.UU.

En todo caso, AISTech 2017 no solo congrega a empresas que operan en Estados Unidos, sino también las principales empresas del sector a nivel internacional. No es por tanto un evento de interés sólo para el mercado estadounidense, sino para aquellas empresas que operen a nivel internacional, por ejemplo en el mercado europeo o asiático.

Respecto a la ubicación de la feria, con el fin de obtener una asignación de espacio más favorable, conviene tener en cuenta que la asignación de dicho espacio depende de una serie de factores tales como la participación previa en la feria, el tamaño del stand solicitado, los patrocinios o la fecha de recepción de la solicitud y depósito.

Para todas aquellas empresas decididas a asistir a la feria, es recomendable realizar una preparación previa que permita obtener el mayor rendimiento posible. En ese sentido, se recomienda a las empresas españolas que consideren exponer en esta feria que se pongan en contacto con la oficina Económica y Comercial de España en Chicago con la suficiente antelación como para planificar acciones promocionales y posibles agendas de entrevistas con empresas locales con el fin de optimizar los resultados comerciales durante el evento.

Además, se recomienda que toda empresa asistente vaya bien preparada para mostrar con claridad la ventaja comparativa de su producto, la efectividad, eficiencia y tiempos de respuesta a las peticiones del servicio post-venta, que debe ser excepcional, ya que este es uno de los factores competitivos fundamentales en este mercado. Por otra parte, es muy importante la labor de *marketing*, siendo imprescindible la exposición de los productos o servicios que la empresa desea vender.



# 5. ANEXOS

Sesiones técnicas:

<http://apps.aist.org/aistech/AIST/>

Galería de fotos:

<https://www.flickr.com/photos/aistech/sets/72157681091019253/>

Sesión del Town Hall Forum 2017:

<http://services.choruscall.com/dataconf/productusers/aist/mediaframe/19866/index1.html>