



INFORME
DE FERIA

2024



Smart Nation Expo

Kuala Lumpur

19 – 21 de noviembre de 2024

Oficina Económica y Comercial
de la Embajada de España en Kuala Lumpur

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 FERIA

12 de marzo de 2025
Kuala Lumpur

Este estudio ha sido realizado por
Carlos Rodríguez Vara y Pau Verdú i Blas

Bajo la supervisión de la Oficina Económica y Comercial
de la Embajada de España en Kuala Lumpur

<http://malasia.oficinascomerciales.es>

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

NIPO: 224240140



Índice

1. Perfil de la feria	4
1.1. Ficha técnica	4
1.2. Sectores y productos representados	5
1.3. Datos de la 4.ª edición	5
2. Descripción y evolución de la feria	6
2.1. Ubicación	6
2.2. Datos estadísticos de participación	7
2.3. Imágenes de la feria y los pabellones extranjeros	9
3. Tendencias y novedades presentadas	10
3.1. Tendencias globales	10
3.2. Novedades presentadas	10
4. Valoración	11
4.1. Testimonios de la feria por las empresas participantes	11
4.2. Valoración por las empresas expositoras	12
5. Anexos	13
5.1. Transporte	13
5.2. Servicios dentro del recinto ferial	13
5.3. Recomendaciones	14
5.4. Direcciones de interés	16
5.5. Otros datos de interés	16

1. Perfil de la feria

1.1. Ficha técnica



SMART NATION EXPO 2024

Nombre de la feria:	SMART NATION EXPO 2024
Página web:	https://smartnationexpo.org/
Fechas de celebración del evento:	19 – 21 de noviembre de 2024
Edición:	4. ^a
Fechas de la próxima edición:	18 – 20 de noviembre de 2025
Frecuencia:	Anual
Lugar de celebración:	Malaysia International Trade & Exhibition Centre (MITEC)
Horario de la feria:	De 10.00 h a 18.00 h
Precio de entrada (visitantes):	Gratuito
Organizador:	Informa markets
Modo de registro y requerimientos:	Online: formulario de solicitud en línea
N.º de expositores:	786 marcas y empresas de 32 países
N.º de visitantes:	20.581 asistentes de 95 países
Otros datos de interés:	Lista de expositores



1.2. Sectores y productos representados

Smart Nation Expo 2024 es una feria **multisectorial** enfocada en la **transformación digital** y la **innovación inteligente**. La exposición se centra en las ciudades inteligentes, el 5G, la IOT, la inteligencia artificial, la movilidad inteligente, energía inteligente, la agricultura inteligente, los vehículos eléctricos, la industria 4.0, la robótica y los sistemas avanzados de vigilancia y de gestión de tráfico.

Entre los diferentes sectores presentes en la exposición se encontraban agricultura, educación, banca y finanzas, salud, transporte y movilidad, construcción, producción, gestión de edificios, energía, agua, comunicación e infraestructura, seguridad y sector público, contando con expositores tanto públicos como privados.

1.3. Datos de la 4.^a edición

20.581 asistentes de 95 países	76 % visitantes nuevos	38 % expositores extranjeros
1966 compradores extranjeros	11 % visitantes extranjeros	+50 ponencias y seminarios
786 expositores de 32 países	45 % expositores nuevos	54 socios y <i>sponsors</i>

2. Descripción y evolución de la feria

Smart Nation Expo se ha consolidado como la **feria más importante** del país para la exhibición de las novedades y tendencias dentro de la tecnología inteligente aplicada a los diferentes sectores de la economía. Este año, además, la exposición ha compartido espacio con **EVM Asia** y **AgriX**, sirviendo de espacio innovador para que los profesionales y líderes del sector intercambien conocimientos y establezcan contactos con potenciales socios.

Esta edición de la feria se celebró durante tres días, entre el 19 y el 21 de noviembre de 2024, en el espacio de exposición de MITEC. El evento tuvo un **récord de asistencia** con 20.581 asistentes de 95 países y 786 expositores de 32 países. Esta edición contó con pabellones nacionales de **Singapur, China y Corea del Sur** además de los pabellones propios de **Taiwán y Moscú**.

Este año **no ha habido un pabellón nacional español ni empresas españolas que hayan participado como expositoras**. Sin embargo, se espera que el evento continúe creciendo durante las próximas ediciones y pueda atraer a empresas españolas en el futuro.



2.1. Ubicación

La feria se desarrolla en las instalaciones del **Malaysia International Trade Exhibition Centre (MITEC)**, el centro de convenciones más grande y moderno de Malasia, y el tercero del sudeste asiático. Está ubicado en Kuala Lumpur, en el área de Segambut, cerca del centro de la ciudad y con fácil acceso a las principales redes de transporte. MITEC se extiende sobre una superficie total de 52 000 m² de espacio de exposición, convirtiéndose en un espacio versátil para eventos de gran escala.

FIGURA 1. PLANO DE LA PRIMERA PLANTA DE MITEC
Espacio donde se celebró Smart Nation Expo 2024

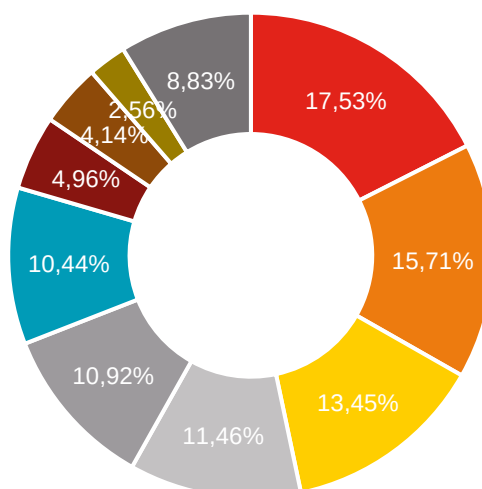
Fuente: www.mitec.com

El centro es conocido por acoger una amplia variedad de eventos internacionales y locales; incluyendo ferias comerciales, conferencias, exposiciones y eventos corporativos. En promedio, MITEC organiza **más de 50 eventos anuales**, atrayendo a miles de visitantes tanto de Malasia como del extranjero. Su diseño moderno y sus instalaciones de última generación permiten albergar eventos de gran envergadura, cumpliendo con los estándares internacionales.

2.2. Datos estadísticos de participación

FIGURA 2. PERFIL DE LOS VISITANTES
Porcentaje de visitantes según su puesto de trabajo

- Directivos de alto nivel
- Ventas y marketing
- Técnicos y ingenieros
- Consultores
- Administrativos
- Personal TIC
- I+D
- Producción
- Profesional independiente
- Otros



Fuente: Smart Nation Expo Post-Show Report.

La exposición atrae una **gran cantidad de visitantes nuevos** (76 %), siendo estos la mayoría. Sin embargo, **el público extranjero sigue siendo la minoría** (11 %), representando algo más de una décima parte de los asistentes. Además de los malasio, los países y territorios de origen más frecuentes de los visitantes son China (2 %), Singapur (1,9 %), Indonesia (1,3 %), Taiwán (1 %) y la India (0,8 %). Entre los visitantes, los departamentos más representados fueron alta dirección, ventas y *marketing* y los técnicos e ingenieros.

También hubo un **gran número de expositores internacionales** (38 %), de los cuales los más destacados fueron los chinos (14,5 %), los singapurenses (5,1 %), taiwaneses (4,2 %) y coreanos (2,8 %).

TOP 10 ÁREAS DE INTERÉS DE LOS VISITANTES

Porcentaje de visitantes por área de interés

Industria 4.0	56,7 %
Fabricación inteligente	27,0 %
Edificios inteligentes	23,3 %
Seguridad inteligente y ciberseguridad	21,8 %
Energía inteligente	20,0 %
Educación inteligente	15,0 %
Gobernanza inteligente	14,9 %
Ciudades y urbanizaciones inteligentes	14,5 %
Banca inteligente	13,3 %
Sanidad inteligente	9,8 %

Nótese que los porcentajes superan el 100% debido a que se puede solapar más de un interés. Fuente: Smart Nation Expo Post-Show Report.

La principal área de interés de los visitantes de la **Smart Nation Expo** fue la **Industria 4.0**, con más de la mitad de los asistentes mostrando interés por las soluciones que ofrece este sector. Además, la **fabricación inteligente**, los **smart bulidings**, la **ciberseguridad** y las **soluciones energéticas inteligentes** están entre las áreas más atractivas para los asistentes.

En el **EVM Asia** los principales campos de interés fueron los equipos de recarga de vehículos eléctricos, los vehículos eléctricos y los vehículos híbridos. Por su parte, en **AgriX** fueron la automatización agrícola, la maquinaria agrícola dispositivos de detección de productos agrícolas.



2.3. Imágenes de la feria y los pabellones extranjeros



3. Tendencias y novedades presentadas

3.1. Tendencias globales

Durante la Smart Nation Expo 2024 se ha observado la adopción de diversas tendencias globales en materia de tecnología inteligente y digitalización, entre las que se encuentran:

- **Smart cities:** aplicación de las tecnologías de la información y la comunicación a la infraestructura, la movilidad y la sostenibilidad de los espacios urbanos.
- **Industria 4.0:** integración de las innovaciones tecnológicas en la producción y fabricación de los sectores industriales para mejorar la productividad y la eficiencia.
- **Inteligencia artificial:** aplicación de la capacidad computacional a la resolución de tareas complejas como análisis de datos, toma de decisiones y generación de texto.
- **Sostenibilidad:** enfoque de las prácticas industriales hacia el uso eficiente de los recursos, reduciendo las emisiones y preservando los entornos sociales y ambientales.

3.2. Novedades presentadas

Este año la Smart Nation Expo compartió el espacio con otros dos eventos de la industria de la innovación:

- **EVM Asia:** exhibición de vehículos eléctricos y otras tecnologías de movilidad sostenibles. El evento se centra no únicamente en los vehículos, sino en la instalación y infraestructura de los puntos de carga, la capacidad y tecnología de las baterías, las soluciones de movilidad sostenible, los servicios relacionados con la movilidad y la fabricación sostenible de componentes y accesorios para vehículos.
- **AgriX:** evento enfocado a las soluciones existentes en agricultura inteligente. Esta exposición presenta las últimas innovaciones en el sector agrícola como la automatización, la maquinaria de última generación, los dispositivos de detección de productos agrícolas, la gestión de residuos agrícolas y los sistemas de trazabilidad agrícolas, entre otros.

Ambos eventos funcionan como espacio de encuentro entre fabricantes, profesionales y expertos de estos sectores para discutir las nuevas tendencias e innovaciones de la industria.

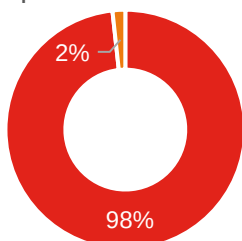
4. Valoración

4.1. Testimonios de la feria por las empresas participantes

Los testimonios de los visitantes fueron muy positivos, destacando el enorme rol de esta feria en el desarrollo de Malasia como una “nación inteligente”. También resaltan la presencia de las últimas innovaciones en múltiples sectores, la gran presencia de empresas, la accesibilidad y organización del evento y la oportunidad que representa este evento como espacio de *networking*.

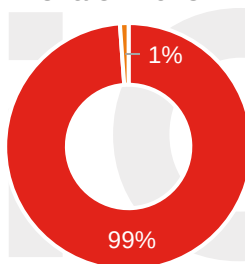
RATIOS DE SATISFACCIÓN DE LOS VISITANTES

¿Recomendarías la feria a otras empresas del sector?



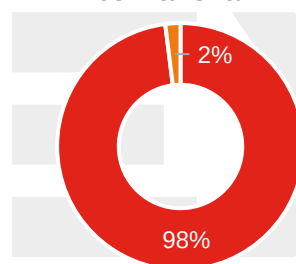
■ Sí ■ No

¿Volverías a la feria en 2025?



■ Sí ■ No

¿Estás satisfecho con la feria?



■ Sí ■ No

Fuente: Smart Nation Expo Post-Show Report.

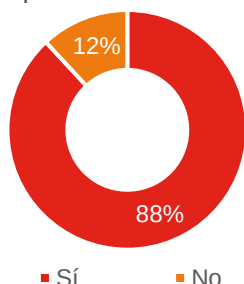
4.2. Valoración por las empresas expositoras

Los expositores se mostraron satisfechos con el elevado número de visitantes y las oportunidades de negocio generadas durante la feria. El 77 % declaró haber conseguido nuevos clientes en el evento y el 82 % consiguió consolidar los contactos y mantener las conexiones con sus clientes previos y socios comerciales. Las ventas generadas durante la feria se estimaron en más de 39 millones de dólares americanos.

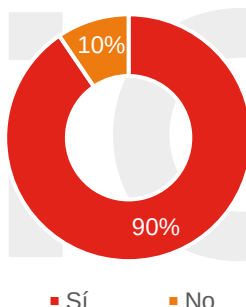
Algunos expositores internacionales destacaron el atractivo del mercado malasio y la apuesta de este mercado por la innovación. Los expositores malasios, por su parte, destacaron el potencial de este espacio para mostrar los avances del mercado local al resto del mundo.

RATIOS DE SATISFACCIÓN DE LOS EXPOSITORES

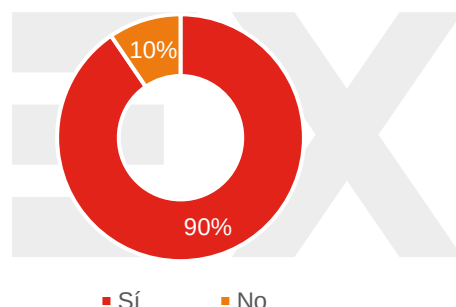
¿Recomendarías la feria a otras empresas del sector?



¿Volverías a la feria en 2025?



¿Estás satisfecho con la feria?



Fuente: Smart Nation Expo Post-Show Report.

5. Anexos

5.1. Transporte

Existen diversas alternativas de movilidad para desplazarse a MITEC:

- **Desde el Aeropuerto Internacional de Kuala Lumpur (KLIA) hasta el centro de la ciudad (KL Sentral):**
 - Se puede tomar el tren KLIA Express o KLIA Transit, con un trayecto de aproximadamente 35 minutos.
 - También se puede optar por la movilidad privada con conductor a través de aplicaciones como **Grab**, **Bolt** (pago en efectivo o a través de la aplicación) o **InDrive** (pagos exclusivamente en efectivo), con un coste aproximado de 15 a 20 euros y una duración de alrededor de 60 minutos.
- **Para moverse por la ciudad:**
 - Las aplicaciones mencionadas como Grab, Bolt y InDrive son recomendables, ya que el servicio de taxi no siempre es fiable. Los trayectos a pie pueden ser inconvenientes en desplazamientos largos por la falta de aceras en algunos lugares de la ciudad.
- **Transporte público:**
 - Se pueden utilizar el MRT o LRT desde estaciones en el centro de la ciudad hacia estaciones como MRT Semantan, y luego tomar un autobús hacia MITEC.
 - Las líneas de autobús que llegan a MITEC incluyen la GOKL-13 (MAGENTA) y la línea 851.

5.2. Servicios dentro del recinto ferial

El recinto ferial MITEC ofrece una **amplia gama de servicios** tanto para expositores como para visitantes. Entre sus opciones, se destaca una variada **oferta gastronómica**, que permite disfrutar de la cocina malaya, china, india y occidental, disponible en sus restaurantes y *food trucks*.

Además, el espacio cuenta con servicios clave como **zonas de estacionamiento**, **rampas de accesibilidad** para personas con discapacidades, **salas de oración** (*prayer rooms*), **seguridad**, salas para el **cuidado de niños**, un **centro de negocios**, y una sala de **primeros auxilios**, garantizando la comodidad y seguridad de los asistentes.

5.3. Recomendaciones

Malasia es un país multicultural y diverso, lo que se traduce en el mundo de los negocios con **tres culturas empresariales distintas** que, sin embargo, comparten algunos elementos comunes. Es esencial para los empresarios extranjeros, especialmente los que quieran visitar el país, conocer y respetar estas particularidades del mercado malasio para poder tener éxito en sus negocios dentro del país.

La **influencia del islam** es muy notable en Malasia. Así pues, se trata de un país con población mayoritariamente musulmana, donde en algunos aspectos **la influencia de la religión en la sociedad está en aumento**. No obstante, esto **no ha afectado de manera relevante al mundo de los negocios**, salvo en algunos mercados específicos como los productos agroalimentarios y las bebidas (altamente influidos por las certificaciones halal). En todo caso, según quien sea nuestro interlocutor, hay que tener en cuenta sus prácticas religiosas como los horarios de oración, el Ramadán u otras celebraciones.

El saludo inicial debe ser amable pero formal y denotar respeto. Es muy importante utilizar en los primeros contactos los títulos honoríficos como Tun, Tan Sri, Datuk, Dato y los títulos profesionales. Recuerde que **las tarjetas de visita se intercambian después de las presentaciones iniciales** y asegúrese de usar las dos manos o solo la mano derecha para el intercambio de dichas tarjetas. Una vez recibida también es importante mostrar interés en ella, y no guardarla sin haberla leído.

En cuanto al **atuendo**, el **estándar de negocios** es el **occidental**: traje y corbata para los hombres y traje o falda y blusa para las mujeres. Sin embargo, en algunos contextos es aceptable ir sin americana y corbata, por la climatología local. También es percibida como formal la ropa elaborada con tejido local denominado *batik*. **No son excesivamente exigentes en términos de etiqueta**.

En cuanto a la comida, aunque la mayoría de los empresarios malasios están perfectamente adaptados a la gastronomía internacional, es muy conveniente demostrar alguna familiaridad con la asiática. Además, es importante tener en cuenta las restricciones alimenticias por motivos religiosos, según quien sea nuestro interlocutor. También cabe recordar que la comida autóctona malasia suele ser bastante picante, pero se pueden encontrar alternativas y restaurantes con comida occidental.

Mientras en la Administración y en las empresas públicas y cuasi públicas la mayoría del personal será malayo (o a nativos de Sabah y Sarawak en esos territorios), entre las pymes no es extraño que la mayoría de nuestros interlocutores sean de etnia china. La participación de los indios también es importante entre los colectivos profesionales (contables, abogados, ingenieros...). Entre las multinacionales se combinan expatriados de todos los orígenes y locales de las tres etnias. **La mayoría de los empresarios y ejecutivos malasios (malayos, chinos e indios) que trabajan a**

nivel internacional hablan con fluidez inglés. Además, contar con un inglés fluido es un signo de prestigio.

En el contexto de las reuniones de negocios **tendrá mayor importancia la relación personal entre los asistentes que el tema del que se esté discutiendo.** Se puede empezar las reuniones con temas cotidianos o de actualidad, si bien, las relaciones a medio plazo se basan en la respuesta profesional continuada y consistente, así como en la lealtad, la armonía, la no agresión, el respeto a los demás y otras cuestiones interpersonales.

El objetivo de la mayoría de las reuniones es desarrollar o mejorar la relación interempresa. La cortesía y la diplomacia son requisitos cuando se hacen negocios en Malasia. Las decisiones se toman lentamente y de una manera muy calculada, por lo que **son necesarios varios encuentros para concretar alguna decisión.** En la primera reunión entre compañías, los empresarios malasios no quieren entrar en negociaciones concretas, sino tener una primera toma de contacto con sus futuros socios comerciales.

Es necesario saber adaptarse a los códigos de comunicación locales, distintos de los españoles. Como en todo Asia, es de gran importancia la **comunicación no verbal** a través de expresiones faciales, tono de voz, lenguaje corporal, etc. La **comunicación verbal** tiende a ser **sutil e indirecta**, en lugar de decir «no», podrían decir «lo intentaré», o «veré lo que puedo hacer». En Malasia está **muy mal visto alzar el tono de voz o los comentarios negativos hacia el interlocutor.** El silencio es un elemento importante de la comunicación. A su vez, no siempre se utiliza la palabra «sí» para decir «estoy de acuerdo». Lo más seguro es suponer que cualquier cosa que no sea un rotundo «sí» seguido por planes detallados, es realmente un «no». Podría ser simplemente una afirmación de la comprensión.

Como en todo el mercado mundial, las empresas de éxito son las que demuestran coherencia y compromiso. En Malasia, esto significa encontrar las estrategias a medio y largo plazo, así como los socios con quienes ponerlas en marcha. **No suelen dar resultado los intentos de relaciones esporádicas o volubles.**

Para los proyectos importantes, como los de bienes de equipo, es muy conveniente, e incluso a veces **necesario, que la empresa española forme una joint-venture con empresas locales** que tengan la oportunidad de participar en los concursos públicos de Malasia.

También es muy importante ofrecer un buen **servicio al cliente o servicio posventa.** Las empresas locales se resisten a las empresas extranjeras y es necesario demostrar compromiso a largo plazo para ser considerados como potenciales clientes, colegas, socios o proveedores.

Para la población general de Malasia, la imagen de España se asocia al fútbol y a la situación económica actual. Sin embargo, las empresas del sector de la construcción, ingeniería y consultoría conocen perfectamente el buen hacer y la gran capacidad técnica de las empresas españolas. En



este aspecto, **España está considerada entre los países con mejores empresas de ingeniería y consultoría del mundo.** Esto es extensible a otros productos.

Como sugerencia práctica, **la respuesta de los organismos públicos y empresas locales suele ser más positiva si el primer acercamiento se produce desde instituciones oficiales**, como la Embajada o la Oficina Comercial, ya que esto dota de credibilidad a la empresa española, generalmente desconocida para el mercado local, pero tras este primer acercamiento se espera un contacto directo empresa-empresa, sin intermediarios institucionales de por medio.

5.4. Direcciones de interés

Embajada de España - Cancillería

Office Suite E-12-02, Level 12,
East Wing, The Icon, No.1, Jalan 1/68,
Off Jalan Tun Razak
50400 Kuala Lumpur, Malasia
Tel: (60/3) 2162.0261 / 2163.0261
Fax: (60/3) 2164.0261
E-mail: emb.kualalumpur@maec.es



Oficina Económica y Comercial de España

Unit 20-01, Level 20, TS Law Tower,
39, Jalan Kemuning,
Pinggiran TRX,
55100 Kuala Lumpur, Malasia,
Tel: (60/3) 2110 8990
Fax: (60/3) 2110 7990
E-mail: kualalumpur@comercio.mineco.es

5.5. Otros datos de interés

- Enlace a la lista de empresas expositoras en 2024: <https://exhibitors.informamarkets-info.com/event/2024SNE/en-US>



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

Para buscar más información sobre mercados exteriores [siga el enlace](#)

www.icex.es



ICEX España
Exportación
e Inversiones