



INFORME
DE FERIA

2024



COMPLAST

Lagos

16 - 18 de julio de 2024



Oficina Económica y Comercial
de la Embajada de España en Lagos

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

1 de agosto de 2024
Lagos

Este estudio ha sido realizado por
Carlos Manuel Nieto Sánchez

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

<http://nigeria.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 2.ª edición	5
2. Descripción y evolución de la Feria	6
2.1. Ubicación	6
3. Presencia internacional	7
4. Anexos	8
4.1. Transporte	8
4.2. Recomendaciones	8
4.3. Otros datos de interés	9





1. Perfil de la Feria

1.1. Ficha técnica

AFRICA TECHNOLOGY EXPO 2024

<https://www.complast.in/>



Fechas de celebración del evento

El evento tuvo lugar los días 16, 17 y 18 de julio de 2024

Fechas de la próxima edición

No se ha determinado la fecha de la próxima edición

Frecuencia, periodicidad, cuántas ediciones lleva

COMPLAST se realiza con una periodicidad anual

Lugar de celebración (localización detallada)

Landmark Centre. Plot 2 & 3, Water Corporation Dr, Victoria Island, Annex 106104, Lagos

Horario de la feria

De 10:00 a 17:00 todos los días del evento.

Precios de entrada y del espacio

La entrada al evento es gratuita, incluso al inscribirse el mismo día del evento. En lo que respecta al precio de los espacios de exhibición, este varía en función tamaño del tamaño del espacio: si es un tamaño estándar establecido por el organizador o si la empresa se encarga del diseño.



Otros datos de interés

Carácter	Profesional
COMPLAST	https://www.complast.in/nigeria
Colaboradores	Zenith exhibitions, Copae, Industrial Development Board, KAM, KNCCI, LMSPDA, MPIA, SLACMA

1.2. Sectores y productos representados

El evento está enfocado en el tratamiento del plástico, desde pigmentos y materiales hasta la maquinaria de producción.

El perfil de los exhibidores se dividía entre los que presentaban materia prima: aditivos, bio plásticos, compuestos de recubrimiento, termoplásticos, fibras, espumas, productos semiacabados, pigmentos o adhesivos; y los que presentaban maquinaria y automatización: máquinas de moldeo por soplado, líneas de extrusión, máquinas de moldeo por inyección, máquinas de vacío y termoformado, máquinas de moldeo rotativo, máquinas de envasado, máquinas de impresión 3D, preprocesado y reciclado, postproceso y conversión, impresión y acabado, equipos de fabricación de bolsas y sacos.

1.3. Datos de la 2.ª edición

Según la organización aproximadamente participaron 200 empresas de 10 países distintos. De media participaron alrededor de 8.000 asistentes, con representación de cerca de 12 asociaciones industriales.

Relacionado con el precio de los espacios para las empresas, están disponibles dos tarifas. Por un lado, se encuentra el espacio cubierto presupuestado en 375 USD el metro cuadrado; y por otro lado el espacio abierto, con solo el mostrador, presupuestado en 350 USD el metro cuadrado.

PARTICIPATION CHARGES	SHELL SCHEME (per Sqm)	BARE SPACE (per Sqm)
INDIA	INR 22,000	INR 22,000
INTERNATIONAL	USD 375	USD 350

2. Descripción y evolución de la Feria

2.1. Ubicación

El evento no contaba con una sección de paneles, únicamente con la participación de distintas empresas especializadas en distintos sectores de la industria. Comparando los datos aportados por la organización y lo que los becarios pudieron observar de la misma, no tiene nada que ver.

La feria estaba formada por muy pocas empresas apenas alcanzarían las 30, los productos presentados por las empresas en la mayoría de los casos eran bastante similares. A esto debería sumarse la poca participación de público, como se puede observar en las fotografías de los anexos. La oficina asistió en hora punta al evento y la afluencia fue muy escasa.

La única empresa que destacaba fue la empresa Ningbo Sonly Machinery Industry and Trade Co. LTD, quien llevó maquinaria real que usan en la fábrica para que se viera como era su funcionamiento y los productos que se podían realizar.



3. Presencia internacional

Las empresas que participan en estaban divididas principalmente entre empresas de origen de China e India. Especialmente se concentraban en el caso de esta última, probablemente explicado porque la organización del evento es de origen indio. Además, hay que tener en cuenta que la comunidad india en el país es muy numerosa y relevante y cuentan con representantes industriales muy destacados, también en el sector de los plásticos. Muchas de las empresas están establecidas en Nigeria, principalmente por los costes de producción y envío de mercancías, aunque las empresas las empresas tengan su oficina central en China o India. Aquí en Nigeria establecen una subsidiaria centrada únicamente en la producción.

La participación china estaba centrada en maquinaria y diseño de producto, mientras que la parte india estaba enfocada en la producción y la personalización de los productos.





4. Anexos

4.1. Transporte

El Landmark Center se encuentra cerca del centro de Victoria Island, para asistir al evento el mejor medio es el coche. La recomendación de la oficina es que si no se dispone de coche propio la mejor alternativa para desplazarse es a través de las aplicaciones de Uber o Bolt o se puede contactar un taxista privado para todo el día.

4.2. Recomendaciones

La posibilidad de entrar en contacto directo con un mercado tan particular como el nigeriano es una gran oportunidad para cualquier empresa española que tenga presente Nigeria en sus planes de expansión.

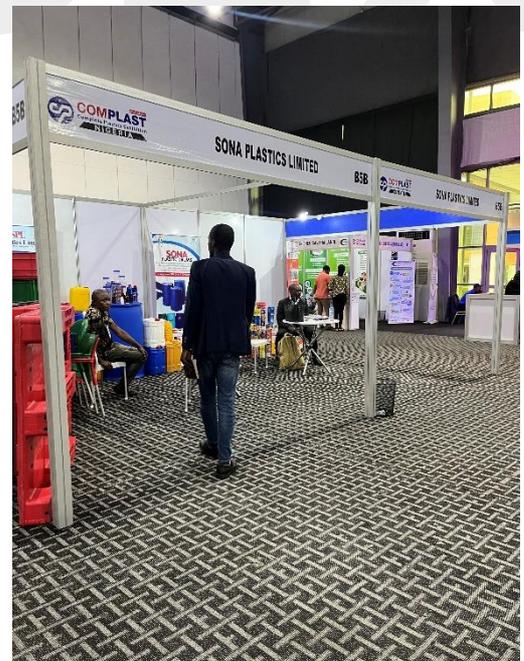
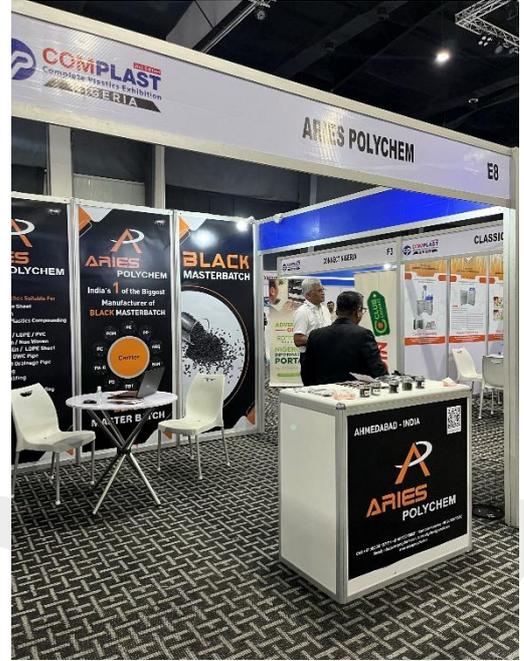
Las posibilidades de *networking* así como la posibilidad de conocer de primera mano las tendencias y novedades del sector, son unas de las principales razones por las que se recomienda la asistencia al evento. El campo de los plásticos es uno de los pocos sectores donde existen unas capacidades nacionales que se pueden calificar de interesantes. Además, acudir presencialmente a la feria permite que la empresa y sus representantes se familiaricen con el país y con la manera de hacer negocios en la región.

Se recomienda a las empresas españolas interesadas en asistir a próximas ediciones que traten de combinar la asistencia con mantener reuniones adicionales y preparar una agenda que se trabaje previamente a desplazarse.

Finalmente, se recomienda a las empresas interesadas en asistir que se pongan en contacto con la Oficina Comercial para que esta pueda facilitarles información actualizada sobre el mercado, país, visado, logística, hoteles, etc.



4.3. Otros datos de interés





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

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