



Informes de Ferias

KAZBUILD/ Kazakhstan International Building & Interiors Exhibition ALMATY 5-8 de Septiembre 2017

Este informe ha sido realizado por
Bernat Force Seguí y Nicolae Baltatu,

bajo la supervisión de la
Oficina Económica y Comercial
de la Embajada de España en Almaty

ÍNDICE

1. PERFIL DE LA FERIA	3
1.1. Ficha Técnica de la feria	3
1.2. Secciones de la Feria	6
2. DESCRIPCIÓN Y EVOLUCIÓN DE LA FERIA	7
2.1. Descripción Feria KAZBUILD 2017	7
2.2. Organización de KAZBUILD 2017	9
2.3. Participación en la Feria KAZBUILD 2017	9
2.4. Empresas españolas presentes en KAZBUILD 2017	10
3. TENDENCIAS Y NOVEDADES PRESENTADAS	11
4. VALORACIÓN	13
4.1. Valoración de los participantes	13
4.2. Valoración de la oficina	14
4.3. Recomendaciones	14
5. ANEXOS	16
5.1. PLANOS de Exhibición- KAZBUILD 2017	16
5.2. Módulos disponibles	20
5.3. Formulario de inscripción	21
5.4. Nota Aqua-Therm Almaty 2017	22

1. PERFIL DE LA FERIA

KAZBUILD, Kazakhstan International Building & Interiors Exhibition 2017.

1.1. FICHA TÉCNICA DE LA FERIA

Ámbito	Internacional
Fecha	5 al 8 de septiembre
Edición	24ª edición
Frecuencia	Anual
Lugar de celebración	Centro de exposiciones Atakent , Almaty
Horario de la feria	5 de septiembre: 10.00 – 18.00* 6 de septiembre: 10.00 – 18.00* 7 de septiembre: 10:00 – 18:00* 8 de septiembre: 10:00 – 16:00* <i>*Los participantes pueden entrar una hora antes</i>
Precio de la entrada	Gratis con invitación (se enviaron un total de 24.000); Compra física 2000 KZT; y 500 KZT compra online.
Medios de transporte	Autobuses contratados hasta el hotel, taxi, trolebús
Director / Organizador	ITECA LLP, Almaty ITE GROUP PLC, London
Apoyo oficial	Ministerio de Inversiones y Desarrollo de la República de Kazajstán; Ministerio de Economía Nacional de la República de Kazajstán; Akimat de la ciudad de Almaty;

	Embajadas y misiones comerciales.
Superficie bruta total	11.100 m ²
Precios	<p>Cuota de registro: 773 € + IVA (incluye descripción de la actividad de la empresa en el catálogo virtual y físico, pre-registro del participante y tarjetas de identificación)</p> <p>Superficie sin equipar: 307 €/m² + IVA (mínimo 9 m²)</p> <p>Superficie equipada: 369 €/m² + IVA (mínimo 9 m²)</p> <p>Superficie fuera del recinto: 130 €/m² + IVA (sin mínimo)</p> <p>Existen cuatro posibles módulos* de stands: A (9 m²), B (12 m²), C(18 m²) y D (36 m²), a cuyos precios hay que añadir los eventuales suplementos (+10% en caso de esquina, a 3 pasillos +15%, e aislado +20%), la tarifa de registro y el IVA (12%).</p> <p><i>* Ver anexos para más información</i></p>
Servicios incluidos	<p>El stand sin equipar incluye servicios de seguridad.</p> <p>El stand equipado incluye paredes, alfombra, letrero con el nombre de la empresa (hasta 15 letras), mesa, sillas, contacto eléctrico (220 V - 5 kW), toma de corriente, iluminación, papelera, limpieza del pabellón y servicios de seguridad.</p> <p>Con el pago de la tarifa de registro la empresa disfrutará de los siguientes servicios: aparecerá en el catálogo distribuido a los visitantes (detalles de contacto, breve descripción); sistema de registro informático; 100 invitaciones para la feria; 2 entradas para el cocktail; certificado de participación; limpieza; y seguridad.</p>
Servicios ofrecidos	Es posible distribuir material publicitario adicional en distintos puntos de la feria; hacer una impresión en color o blanco y negro en el catálogo oficial; requerir el estatus de sponsor; organizar talleres, presentaciones y master classes.
Fecha de cierre de inscripciones	3 – 4 semanas antes de la Feria
Tipo de visitantes	Directores, Ingenieros civiles, Especialistas de Marketing y Ventas, Arquitectos, Diseñadores, Especialistas en control de calidad de construcción y consultoras de construcción
Fecha de la próxima edición	4 al 6 de septiembre 2018
Ferias relacionadas para 2018	<p>ShymkentBuild - del 13 al 15 de marzo de 2018</p> <p>KazRealty – del 18 al 20 de abril de 2018</p> <p>AtyrauBuild – del 10 al 12 de abril de 2018</p>

AstanaBuild – del 16 al 18 de mayo de 2018

Aquatherm – del 4 al 6 de setiembre de 2018

KyrgyzBuild – del 25 al 27 de abril de 2018

La feria KazBuild (Kazakhstan International Building & Interiors Exhibition) es un evento del sector construcción más importante y con mayor presencia internacional de Asia Central.

Las instalaciones se encuentran en el centro ferial Atakent que cuenta con 6 modernos pabellones de una superficie total de 19.000 m².

La empresa que gestiona el centro ferial, "IEC "Atakent-Expo", anualmente gestiona entre 40 y 50 ferias internacionales.

La empresa presta servicios de administración, publicidad, información, montaje de stands y decoración de los mismos. Asimismo, en el recinto se organizan presentaciones de empresas, seminarios temáticos, conferencias y mesas redondas.

Su ubicación no es céntrica, pero el acceso a la misma no es complejo.

- Dirección:

Calle Timiryazev 42., Almaty, 050057, República de Kazajistán.

- Datos de contacto Instalaciones:

Tel.: +7 (727) 2750911

E-mail: powerkazindustry@mail.ru

- Datos del organizador de la feria:

Tel.: +44 (0) 207 596 5177

Tatyana Borodikhina,

Tatyana.Borodikhina@ite-exhibitions.com



1.2. SECCIONES DE LA FERIA

CONSTRUCCIÓN

- Materiales y equipos de construcción
- Equipo para producción de materiales de construcción
- Techos y tecnologías
- Hardware y herramientas
- Casas rurales
- Paisaje y arquitectura

INTERIORES

- Materiales de acabado
- Decoración de ventanas
- Textil
- Pinturas y recubrimientos
- Revestimientos de pared y paneles de pared
- Piso
- Techos y sistemas de techo
- Iluminación y electricidad
- Puertas y tabiques
- Cerraduras y muebles
- Sistemas de protección solar
- Escaleras y arcos
- Interiores y diseño
- Muebles para el hogar

VENTANAS

- Windows y perfiles
- Sistemas de fachada
- Vidrio arquitectónico
- Puertas y automatización

CERÁMICA Y PIEDRA

- Cerámica
- Equipos y tecnologías para la industria cerámica
- Trabajos de piedra y piedra

2. DESCRIPCIÓN Y EVOLUCIÓN DE LA FERIA

2.1. DESCRIPCIÓN FERIA KAZBUILD 2017

Como viene siendo habitual, KazBuild se ha celebrado en paralelo con AQUA-THERM (concentra calefacción doméstica e industrial, aprovisionamiento de aguas, servicios sanitarios, aire acondicionado, equipos de ventilación, equipamientos para piscinas, saunas y SPAs) en el recinto ferial de Atakent, principal recinto ferial de Almaty y lugar de celebración de las principales ferias internacionales.

ITECA volvió a encargarse de la organización de la feria, junto con sus socios (ITE Group Plc (Great Britain); GIMA (Germany); EUF A.S. (Turkey); y Invernizzi International Sales S.r.l. (Italy)), quienes tienen experiencia en la organización de grandes ferias tanto de Kazajistán como de Rusia (v.g MIOGE, MITT, KIOGE, InterstroyExpo, BalticBuild...).

Adicionalmente, la feria recibió el soporte del [Akimat \(Ayuntamiento\) de Almaty](#) y el [Ministerio de Inversión y Desarrollo](#), así como el de los socios [Design Ideas Club](#), [Kazgor](#) y [la Asociación de arquitectos y diseñadores](#) y otros profesionales de la industria de la construcción.

La celebración de la feria ha sido precedida por una serie de acciones de marketing para asegurar que el público interesado esté al corriente de su celebración. Las distintas acciones en este sentido son:

- Envío de 20.000 invitaciones gratuitas a las empresas que asistieron a anteriores ediciones;
- Distribución de otras 4.000 invitaciones adicionales en canales especializados;
- Emisiones de radio dos semanas antes de la exposición en varias regiones de Asia Central;
- Publicidad exterior en Kazajistán (banners y carteles);
- Campañas de publicidad en supermercados, centros comerciales y grandes almacenes de Almaty;
- Relaciones públicas en sectores especializados y socio-políticos de la CEI;
- Celebración de una rueda de prensa para inaugurar la exposición;
- Marketing en Internet;
- Promoción del proyecto en grandes exposiciones internacionales.

Por otro lado, los servicios dispensados, aunque suficientes, en algunos casos fueron mínimos (v.g cafetería restaurante con espacio insuficiente y cáterin muy básico) o supusieron dificultades a los participantes internacionales (v.g no era posible contratar un instalador si no se con-

trataba transportista, y el precio era desorbitado) y asistentes (v.g. puntos de información escasos y con información mínima o insuficiente, v.g. localizar el stand de una empresa en concreto).

Como viene siendo habitual, KazBuild se ha celebrado en paralelo con AQUA-THERM (concentra calefacción doméstica e industrial, aprovisionamiento de aguas, servicios sanitarios, aire acondicionado, equipos de ventilación, equipamientos para piscinas, saunas y SPAs) en el recinto ferial de Atakent, principal recinto ferial de Almaty y lugar de celebración de las principales ferias internacionales.

ITECA volvió a encargarse de la organización de la feria, junto con sus socios (ITE Group Plc (Great Britain); GIMA (Germany); EUF A.S. (Turkey); y Invernizzi International Sales S.r.l. (Italy)), quienes tienen experiencia en la organización de grandes ferias tanto de Kazajistán como de Rusia (v.g. MIOGE, MITT, KIOGE, InterstroyExpo, BalticBuild...).

Adicionalmente, la feria recibió el soporte del [Akimat \(Ayuntamiento\) de Almaty](#) y el [Ministerio de Inversión y Desarrollo](#), así como el de los socios [Design Ideas Club](#), [Kazgor](#) y [la Asociación de arquitectos y diseñadores](#) y otros profesionales de la industria de la construcción.

La celebración de la feria ha sido precedida por una serie de acciones de marketing para asegurar que el público interesado esté al corriente de su celebración. Las distintas acciones en este sentido son:

- Envío de 20.000 invitaciones gratuitas a las empresas que asistieron a anteriores ediciones;
- Distribución de otras 4.000 invitaciones adicionales en canales especializados;
- Emisiones de radio dos semanas antes de la exposición en varias regiones de Asia Central;
- Publicidad exterior en Kazajistán (banners y carteles);
- Campañas de publicidad en supermercados, centros comerciales y grandes almacenes de Almaty;
- Relaciones públicas en sectores especializados y socio-políticos de la CEI;
- Celebración de una rueda de prensa para inaugurar la exposición;
- Marketing en Internet;
- Promoción del proyecto en grandes exposiciones internacionales.

Por otro lado, los servicios dispensados, aunque suficientes, en algunos casos fueron mínimos (v.g. cafetería restaurante con espacio insuficiente y catering muy básico) o supusieron dificultades a los participantes internacionales (v.g. no era posible contratar un instalador si no se contrataba transportista, y el precio era desorbitado) y asistentes (v.g. puntos de información escasos y con información mínima o insuficiente, v.g. localizar el stand de una empresa en concreto). La señalización del recinto ferial fue adecuada, y no se observó ningún problema en cuanto al aparcamiento y acceso al mismo.

2.2. ORGANIZACIÓN DE KAZBUILD 2017

Cada año en la feria se presentan materiales, equipos y desarrollos de los siguientes sectores: construcción, interiores y materiales de acabado, ventanaje, cerámicas y materiales pétreos.

La Feria se organizó en los siguientes cinco pabellones:

- Pabellón 9: Materiales de construcción y maquinaria para el sector de la construcción. Los grupos nacionales de: Polonia, Federación Rusa, India y Lituania.
- Pabellón 9A: Maquinaria para el sector de la construcción y ventanaje. Los grupos nacionales de Alemania y Emiratos Árabes Unidos.
- Pabellón 9B: Pabellón nacional de la República Popular China.
- Pabellón 10: Interiores, materiales de acabado, cerámicas y productos de piedra. Los grupos nacionales de Italia, Serbia y Portugal.
- Pabellón 11: AQUA-THERM Almaty: Feria paralela realizada en conjunto con la KazBuild (Ver [Apartado 5](#)).

2.3. PARTICIPACION EN LA FERIA KAZBUILD 2017

En la 24ª edición de la Feria KazBuild han participado tanto empresas individuales como grupos empresariales que contaban con el soporte de las instituciones nacionales para la promoción del comercio exterior.

Fruto de todo este esfuerzo, se lograron 320 participantes. De todos los participantes, 80 empresas participaron por primera vez en el evento, realizando una presentación de sus productos en la feria más importante del sector de la construcción de Asia Central.

Asimismo, se organizaron stands tanto nacionales como regionales con el propósito de alcanzar un mayor impacto en la promoción de los bienes de cada país. Los siguientes países tuvieron una representación con stands nacionales: Alemania, India, Italia, Lituania, Emiratos Árabes Unidos, Polonia, Portugal, Federación Rusa y Serbia.

Adicionalmente, se pudo observar la participación con stands colectivos regionales que agruparon a las empresas de las regiones de Novosibirsk, Omsk, Kurgán, Tiumen; todas regiones de la Federación Rusa. Las Repúblicas de la Federación Rusa de Tartaristán y Chuvash también tuvieron stands colectivos.

En su totalidad, en la Feria de KazBuild 2017 estuvieron presentes 22 stands nacionales y un pabellón nacional de la República Popular China.

El grupo nacional de la República Popular China fue el que mayor número de empresas participantes agrupaba y contaba con un pabellón nacional propio (Pabellón 9B). Uno de los grupos nacionales que también tuvo gran protagonismo en la Feria fue el de la Federación Rusa, que contaba con la participación de 35 empresas que acudieron a la Feria con el soporte de la Representación Comercial de la Federación Rusa en la República de Kazajstán.

Los grupos nacionales de Italia y Alemania tuvieron una presencia notable en la Feria también. Las empresas del sector de la construcción de estos países tienen una presencia muy significativa en el mercado kazajo y cuentan con una cartera de clientes y red comercial consolidada.

La novedad de la Feria fue la participación de los grupos nacionales de Polonia, Serbia, Lituania y Portugal. Estos grupos nacionales contaban con un número de empresas participantes más reducido, sin embargo, centraron su esfuerzo en la identificación de los productos promocionados con la marca nacional de cada país.

Para más información, puede consultar la página web de los [organizadores](#).

2.4. EMPRESA ESPAÑOLAS PRESENTES EN KAZBUILD 2017

En cuanto a la presencia española, tres empresas españolas tuvieron stands en la feria:

- [POYATOS](#) - Pabellón 9, Stand 9-244
- [GRECO GRES](#) – Pabellón 10, Stand 395
- [KRYPTON CHEMICAL](#) – Pabellón 10, Stand 355

3. TENDENCIAS Y NOVEDADES PRESENTADAS

A lo largo de los cuatro días de la Feria Internacional KazBuild 2017 se llevó a cabo una serie de seminarios para presentar nuevas tendencias del mercado y ofrecer soluciones para los distintos segmentos del sector de la construcción. Una de las principales temáticas estaba relacionada con el diseño de interiores y el diseño de paisajes exteriores.

- Los seminarios del primer día estaban enfocados a *la organización y planificación de los espacios interiores*. Una de las principales tendencias a destacar es la del estilo minimalista, presentado por la Sra. Karlygash Ayazbaeva, miembro de la Asociación de Arquitectos y Diseñadores de la Republica de Kazajstán.

Durante el seminario *“Principios de optimización del espacios en los establecimientos comerciales y oficinas”*, presentado por la estudio de arquitectura “Sapphire AS” y los miembros de la Asociación de Arquitectos y Diseñadores de la República de Kazajstán, se habló de las tendencias de minimalismo y optimización de los espacios. Es un enfoque diferente y nuevo tanto en el mercado inmobiliario, como en el segmento de diseño de interiores. Esto se debe, principalmente, a las preferencias de los consumidores y el deseo de tener grandes espacios tanto para viviendas, como para los establecimientos de uso comercial.

- Los seminarios del segundo día se centraron en *los acabados, la selección de materiales e iluminación*. La diseñadora principal del Estudio de Diseño “Art Group”, Anna Shevchuk, presentó una combinación de colores y diseños modernos y tradicionales. Adicionalmente, se habló de la correcta selección de los materiales de iluminación, así como se definieron las reglas para colocar las luces en el interior.
- Los seminarios del tercer día trataban del *contenido de las instalaciones y el diseño interior*: se presentaron las tendencias del sector HORECA (v.g. espacios modernos de cocina) y se habló de la selección de muebles y diseño textil para los interiores.
- Los seminarios del cuarto día se centraron en *la organización y planificación de los espacios exteriores*. El estudio de diseño “April” presentó nuevas tendencias en el diseño de espacios externos y zonas de descanso ofreciendo soluciones para optimizar el espacio del exterior y crear el máximo confort en las zonas de recreo exteriores.

Adicionalmente, a lo largo de los cuatro días de la Feria se ofrecían servicios de consultoría en el ámbito del diseño de interiores y exteriores. Los servicios prestados por los expertos en el área de diseño eran completamente gratuitos y de libre acceso para todo el público.

4. VALORACIÓN

4.1. VALORACIÓN DE LOS PARTICIPANTES

Las impresiones de las empresas participantes han sido diversas: destacan la caída del precio del petróleo, las sanciones impuestas a Rusia y los problemas de devaluación del tengue kazajo en 2014 y 2015 que cambiaron los hábitos de consumo de los potenciales clientes locales.

Empresas con varios años de experiencia en los países CEI, que acudieron con anterioridad a KazBuid, nos han transmitido cierto escepticismo. Los clientes de hoy se dejan llevar por el precio, razón por la cual los productos chinos o rusos tienen una mejor salida en el mercado kazajo; competir en precio es prácticamente imposible (v.g. costes logísticos, aranceles, financiación, etc.).

Las empresas chinas con una fuerte presencia en la feria ofrecieron soluciones completas a precios bastante bajos. Entre los participantes y visitantes no hubo dudas en cuanto a las sinergias entre las empresas chinas y su preeminencia en la feria y el mercado.

Por otro lado, las empresas españolas dan uso a la marca España y la procedencia europea de sus productos. El sector de la construcción y arquitectura española es conocido en Kazajistán y tiene muy buena imagen. Sin embargo, otros países europeos gozan de un mejor posicionamiento (v.g. Italia, Alemania, Francia) por los años que llevan en el mercado y por adaptar mejor sus estrategias de marketing a las necesidades del mercado.

A pesar de las dificultades, las impresiones de las empresas españolas fueron más positivas de lo que en un primer momento parecía ser. Aunque el número de visitantes hubiera reducido en comparación con las ediciones anteriores, los participantes comentaron que había notado mayor interés del esperado. Sin perjuicio de que dicho interés se materialice en una venta o la identificación de buen socio (en especial si busca un importador/distribuidor), la actividad fue valorada positivamente.

Las empresas españolas le transmitieron a la Oficina Comercial los siguientes comentarios:

- Algunas empresas dejaron de asistir a la feria en las últimas ediciones debido a la crisis que atravesaba el país. Muchas de ellas rompieron contratos con sus socios locales, pues no se lograban concluir ningún negocio. Este año algunas han vuelto a acudir como participante y ha obtenido una muy buena respuesta del público. Sin embargo, se mostraban reservados, pues no había ningún trato cerrado.

- Destacan la aún compleja situación económica actual y la orientación al precio de la mayoría de los clientes potenciales.
- Ciertas empresas han comentado que la competencia en el mercado kazajo no es tan intensa como en Rusia (donde también comercializan su producto).
- Algunas empresas que participaron en ediciones anteriores, perciben una reducción importante del número de visitantes y de su predisposición para hacer negocios.

4.2. VALORACIÓN DE LA OFICINA

KazBuild es la feria más importante del sector de la construcción en Kazajistán, así como una de las principales plataformas para marcar la presencia en el mercado y buscar nuevas oportunidades de negocio.

Por desgracia, la situación económica de Kazajistán no favorece al crecimiento del sector. Las empresas locales se centran, principalmente, en el precio del producto y servicios. Grandes países competidores como Rusia y China tienen una presencia muy importante en el mercado y tienen grandes ventajas a la hora de satisfacer la demanda.

Las empresas españolas gozan de una buena imagen de producto de calidad, sin embargo, no pueden competir en precios con empresas rusas o chinas, lo que conlleva a una pérdida significativa de clientes potenciales. Por esta razón, las empresas españolas que no aporten gran valor añadido o algún elemento diferenciador significativo, deberían abstenerse de invertir en la participación feria. Por lo menos, hasta que la situación económica mejore.

La feria atrae a muchas empresas y participantes de otras regiones de Kazajistán y países vecinos, por lo que puede ser un lugar interesante para conocer nuevos socios o clientes de otros países o regiones del país. Sin embargo, se recomienda hacer una identificación de socios potenciales previa e invitarlos a visitar el stand de la empresa o concertar una reunión en el recinto ferial.

En resumen, la situación económica del país y su efecto sobre el sector dificulta hacer negocios en el país, sin embargo, la feria es un buen lugar para dar a conocer su empresa y producto, hacer nuevos contactos y detectar oportunidades de negocio con los pocos clientes que valoran la calidad por encima del precio.

4.3. RECOMENDACIONES

A aquellas empresas españolas que estén interesadas en el mercado de Asia Central se les recomienda visitar esta feria que es la más relevante del sector de la construcción de la región. La feria permite conocer las tendencias del sector y familiarizarse con la competencia existente, así como establecer una red de contactos comerciales. A pesar de la situación económica delicada del país, consideramos que existen oportunidades para las empresas españolas del sector de la construcción.

El mercado de Kazajstán es un mercado reducido y complejo. Sin embargo, ofrece posibilidades de éxito. Debe ser abordado dentro de una estrategia a largo plazo. No es recomendable acceder al mercado con una visión cortoplacista. Por lo tanto, para posicionarse en este mercado se requiere persistencia, paciencia y seguimiento.

Intérpretes:

El idioma de comunicación en Kazajstán en el ámbito de los negocios es el ruso, muy pocas empresas dominan el inglés. Se recomienda la contratación de servicios de traducción durante la feria. Los contactos de los traductores de español-ruso pueden ser facilitados por la Oficina Comercial de Almaty.

Por la misma razón, es necesario contar con un folleto informativo en ruso que contenga información sobre la empresa y los servicios que ofrece.

Visado:

Los titulares de pasaporte español válido y en vigor estarán exentos de la obligación de visado para viajar a Kazajstán a partir del 1 de enero de 2017 para estancias máximas hasta 30 días. Para más información, puede consultar la página web del [Consulado de Kazajstán en España](#).

Alojamiento:

Debido a una reducida oferta de hoteles en Almaty, se aconseja reservar el hotel con bastante antelación, especialmente si la feria es de relevancia, con el fin de evitar problemas con la disponibilidad de plazas hoteleras. La lista de hoteles está disponible en la Oficina Comercial.

Contactos de la OFECOMES ALMATY:

Kazybek bi, 20A - 050010 Almaty, Kazajstán
Tel.: +7 (727) 2930240 / 66 / 67 [GMT +06:00]
almaty@comercio.mineco.es
www.oficinascomerciales.es

Empresa de transporte

Los organizadores ponen a disposición de los participantes de la feria contactos de la empresa de transporte de equipo a la feria. Se facilitan los contactos bajo petición del participante.

5. ANEXOS

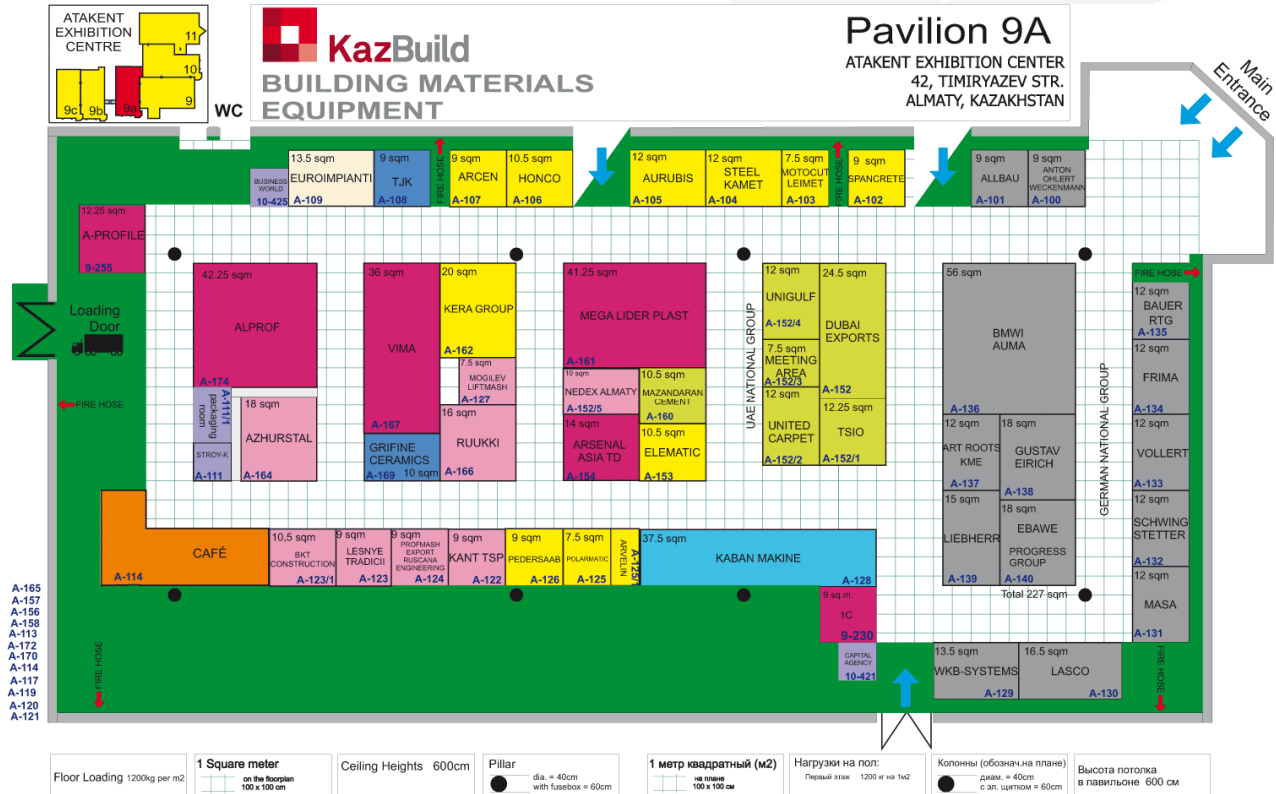
5.1. PLANOS DE EXHIBICIÓN- KAZBUILD 2017

5.1.1. Pabellón 9

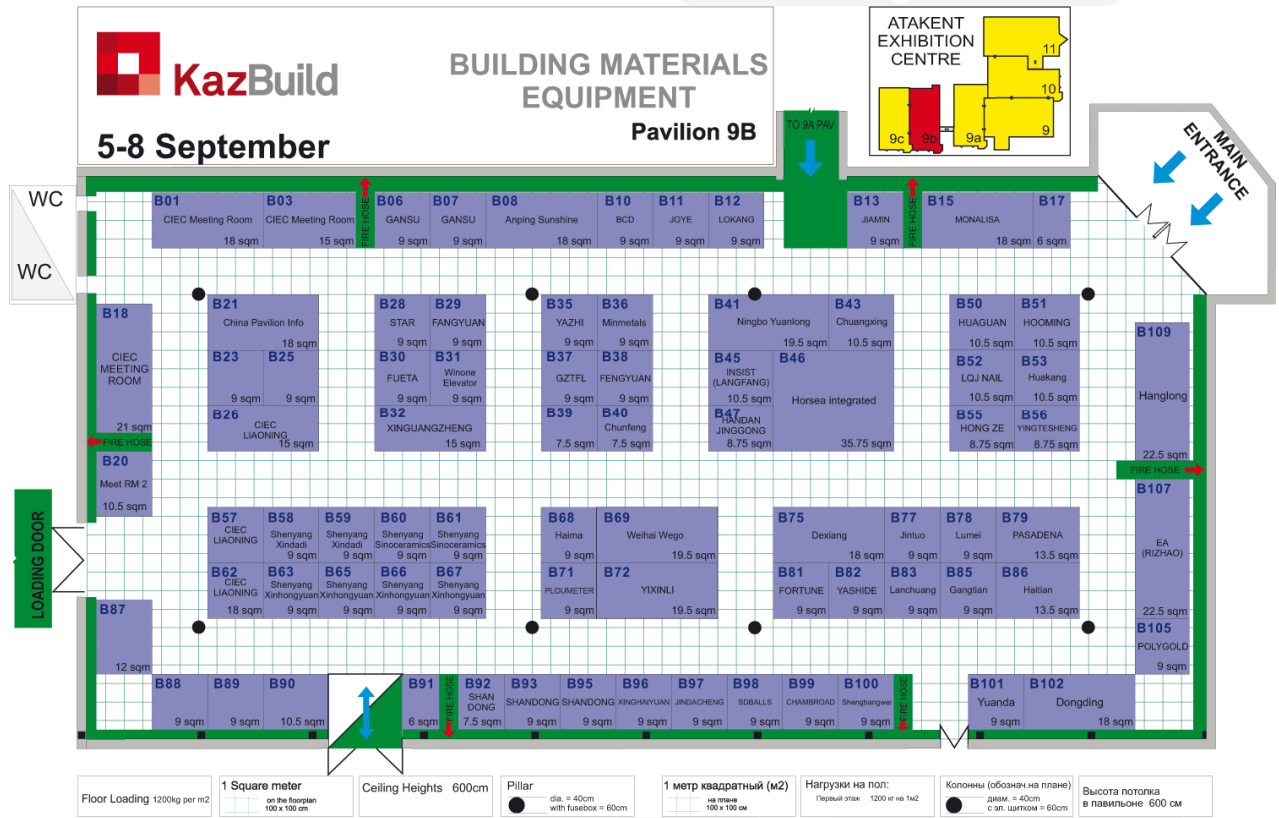


KAZBUILD/ KAZAKHSTAN INTERNATIONAL BUILDING & INTERIORS EXHIBITION 2017

5.1.2. Pabellón 9A

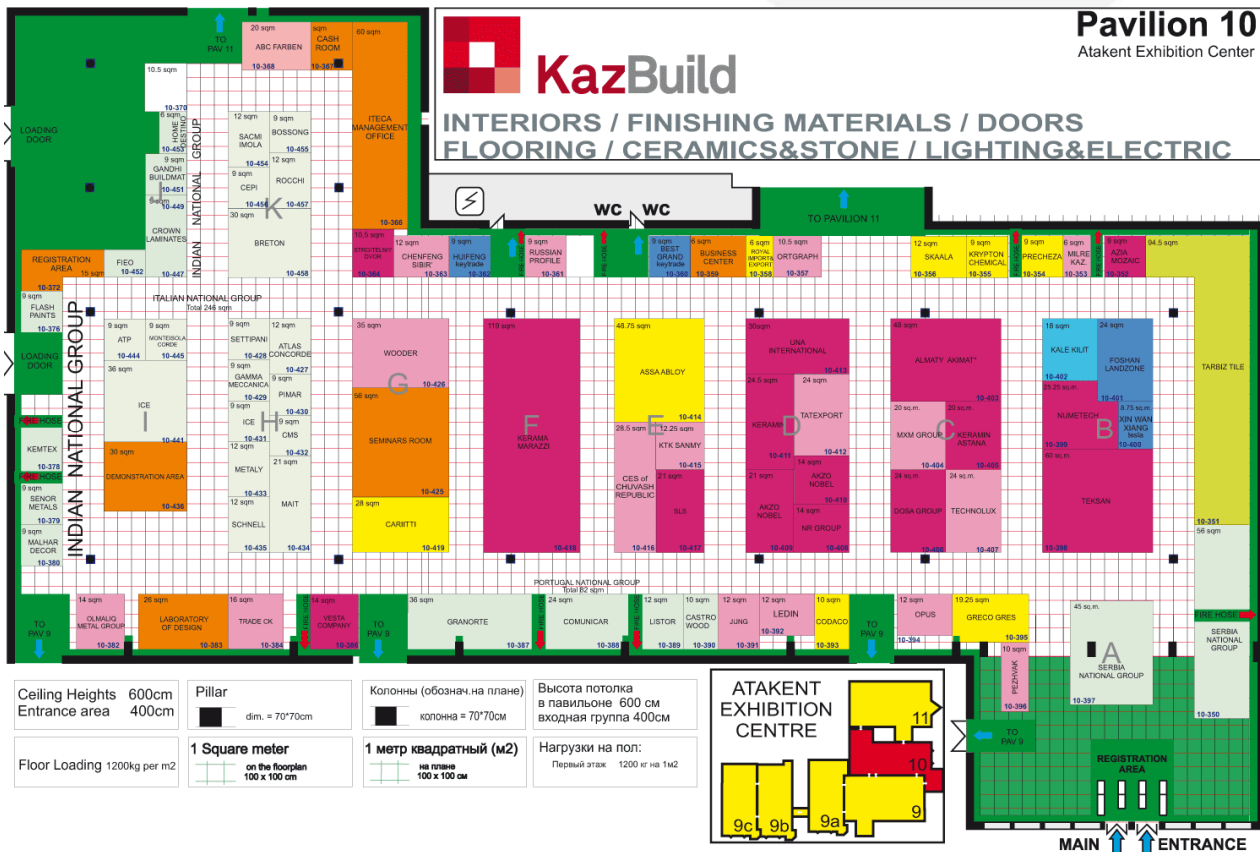


5.1.3. Pabellón 9B



KAZBUILD/ KAZAKHSTAN INTERNATIONAL BUILDING & INTERIORS EXHIBITION 2017

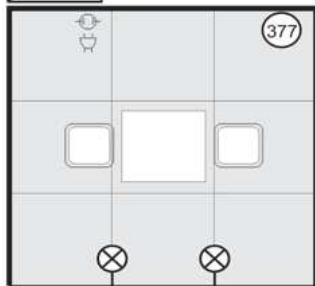
5.1.4. Pabellón 10



5.2. MÓDULOS DISPONIBLES

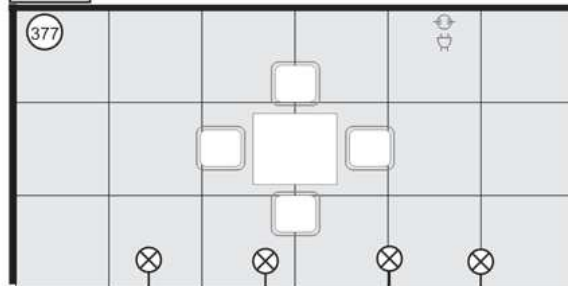
MODULAR STANDS SYSTEM

Electricity 220V/63A **Type - A (9 sqm)**



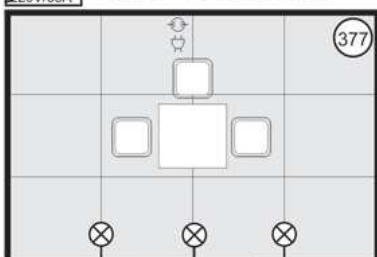
Fascia panel name with 15 letters free

Electricity 220V/63A **Type - C (18 sqm)**



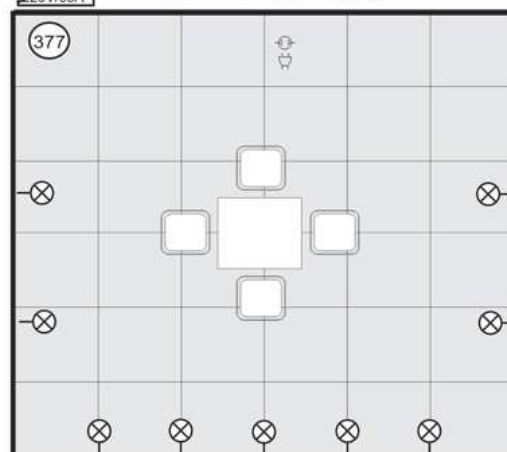
Fascia panel name with 15 letters free

Electricity 220V/63A **Type - B (12 sqm)**



Fascia panel name with 15 letters free

Electricity 220V/63A **Type - D (36 sqm)**



Fascia panel name with 15 letters free

TYPE - A (9 sq. m)

1. Carpeting
2. Wall panels
3. Fascia panel with an inscription of up to 15 letters
4. Fusebox and cables
5. 220V plug socket
6. Spot-light, 60W (2 pieces)
7. Table square 80 X 80 cm
8. Chairs (2 pieces)
9. Wastebasket

TYPE - B (12 sq. m)

1. Carpeting
2. Wall panels
3. Fascia panel with an inscription of up to 15 letters
4. Fusebox and cables
5. 220V plug socket
6. Spot-light, 60W (3 pieces)
7. Table square 80 X 80 cm
8. Chairs (3 pieces)
9. Wastebasket

TYPE - C (18 sq. m)

1. Carpeting
2. Wall panels
3. Fascia panel with an inscription of up to 15 letters
4. Fusebox and cables
5. 220V plug socket
6. Spot-light, 60W (4 pieces)
7. Table square 80 X 80 cm
8. Chairs (4 pieces)
9. Wastebasket

TYPE - D (36 sq. m)

1. Carpeting
2. Wall panels
3. Fascia panel with an inscription of up to 15 letters
4. Fusebox and cables
5. 220V plug socket
6. Spot-light, 60W (9 pieces)
7. Table square 80 X 80 cm
8. Chairs (4 pieces)
9. Wastebasket

If the stand has an Corner or Peninsular position, the side wall panels will be replaced with the Fascia panel with an inscription of up to 15 letters

5.3. FORMULARIO DE INSCRIPCIÓN

WORLDBUILD ALMATY 2018

04 September 2018 - 06 September 2018 | Atakent Expo | Almaty | Kazakhstan

SPACE APPLICATION CONTRACT



Please enter details or attach business card: If invoice address is different from below, please provide details in 'Notes' section

Company	
Name	Job Title
Address	Tel
Town/City	Fax
Postal Code	E-mail
Country	VAT Number

I WOULD LIKE TO BOOK THE FOLLOWING:

Space Type	Total m ²	Rate per m ²	Total Price
Outdoor Space <small>Security included.</small>	m ²	€ 130	€
Indoor Space Only <small>Includes: space and pavilion security.</small>	m ²	€ 307	€
<input type="checkbox"/> INLINE (open to 1 aisle) <small>no surcharge</small>	<input type="checkbox"/> CORNER (open to 2 aisles) <small>+10% on space total</small>	<input type="checkbox"/> PENINSULAR (open to 3 aisles) <small>+15% on space total</small>	<input type="checkbox"/> ISLAND (open to 4 aisles) <small>+20% on space total</small>
<input type="checkbox"/> DOUBLE-DECKER (by request only) <small>+ 50% of space covered</small>	m ²		€

Stand Type Supplement	Total m ²	Rate per m ²	Total Price
Adjustment to Equipped <small>Includes: space, rear & side walls, carpet, fascia panel, company name on fascia panel (up to 15 letters), table, chairs, electricity supply (220V - 5kW), socket, lighting, wastepaper basket and pavilion security. Please contact the Technical Department for the exact specification.</small>	m ²	€ 62	€
<input checked="" type="checkbox"/> Registration and Administration Fee (compulsory) <small>Includes: description of the company's activity in the printed and virtual exhibition catalogue, exhibitor's pre-registration, badges, product listing in digital product directory WorldBuild365.com (10 products).</small>			€ 773
<input type="checkbox"/> Stand Sharer Fee	No of companies	€ 773 per company	€

Notes	TOTAL	€
	Note: VAT will be applied if applicable	

Payment Details:
All payments to be made by bank transfer (net of bank charges) to:
I.T.E Exhibitions and Conferences Limited
Account No. 58093733, IBAN GB65BARC20789858093733
International Swift Code: BARCGB22, Sort Code: 20-78-98
Barclays Bank Plc, 1 Churchill Place E14 5HP, London, United Kingdom
quoting your reference and invoice number(s).

Payment Schedule:

1. % (+100% Registration and Administration fee) due now, the deposit	€
2. % due by	€
3. % due by	€

Your deposit payment must be returned upon receiving the INVOICE.

We hereby confirm our participation at WorldBuild Almaty 2018 and we confirm that we have been supplied with ITE Terms and Conditions, which form part of this contract. We have read ITE Terms and Conditions and confirm our acceptance of these. The execution of this contract and its receipt by ITE is deemed conclusive evidence of the Applicant's agreement to pay the full fees due. Where more than one exhibitor will share a stand in respect of which this contract is made ("stand sharers"), the Applicant, acting as agent for each stand sharer, shall ensure that each stand sharer is bound by the terms and conditions overleaf. The Applicant shall be liable to pay any additional charges due in respect of any stand sharer.

5.4. NOTA AQUA-THERM ALMATY 2017

En el Pabellón 11 del recinto ferial Atakent se celebró la décima edición de la Feria Aqua-Therm Almaty, una feria especializada en el sector hidráulico, fontanería, climatización y tratamiento del agua. Se organizó en paralelo a la Feria KazBuild 2017. Más de 180 empresas procedentes de 18 países del mundo acudieron al evento. Las empresas presentaron sus innovaciones de fabricación de equipos domésticos e industriales de calefacción, ventilación y aire acondicionado industrial.

Durante la feria Aqua-Therm Almaty 2017 se presentaron tuberías de nueva generación; una única herramienta de plasma multifuncional con una amplia gama de uso en la soldadura, soldaduras generales, el templado y el refinado de diferentes metales; sistema de transmisión de líquido a presión innovador para cualquier área industrial; últimas novedades de filtración y ventilación de sistemas de ventilación y purificación de aire industriales; una nueva y amplia gama de equipos de calefacción de alta calidad; innovaciones para la piscina; unidades de tratamiento de aire con la utilización de calor eficiente y revolucionario sistema de control; soluciones innovadoras para la construcción de gas, agua, aguas residuales, sistemas de transporte de energía geotérmica y tuberías industriales; así como muchas otras cosas más.

La empresa organizadora del evento, ITECA, diseñó en el recinto un área denominada “Practical Area”, en la que permitió hacer presentaciones de sus productos a las empresas participantes y mostrar las ventajas que tienen estos en la práctica.

Las tres empresas que le dieron uso al área “Practical Area” eran locales:

- [METIZ LLC](#) – presentó sus productos, entre los cuales se pueden ser destacadas las válvulas de bola de un diámetro DN 15-50 y DN 65-100.
- **ARYSAN LLP** – hizo una presentación de tubos de polietileno de unas dimensiones de hasta 1200 milímetros de diámetro. La producción presentada está fabricada localizada en [Stepnogorsk](#). Los productos presentados se utilizan tanto en para el uso doméstico como para agricultura e industria.
- **AGROTEC PLANT LLP** – presentó calentadores de agua automáticos. Los productos presentados eran de fabricación propia de la empresa y ofrecían una solución completa para el sistema de calefacción para hogares y plantas industriales.

En la décima edición de la feria Aqua-Therm no han participado empresas españolas.