



INFORME
DE FERIAS

2017



AUSA / The Association of the United States Army's Annual Meeting

**Washington DC,
9 - 11 de Octubre de 2017**

Oficina Económica y Comercial
de la Embajada de España en Washington DC.

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



12 de junio de 2018
Washington DC

Este estudio ha sido realizado por
Ricardo Ávila

Bajo la supervisión de la Oficina Económica y Comercial
de la Embajada de España en Washington DC.

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

NIPO: 060-18-044-9



Índice

1. Perfil de la Feria	4
1.1. Ficha técnica	4
2. Descripción y evolución de la Feria	9
2.1. Datos estadísticos de participación:	11
3. Tendencias y novedades presentadas	13
4. Valoración	14
5. Anexos	15
5.1. Actos paralelos:	15
5.2. Publicaciones:	15
5.3. Página Web:	15





1. Perfil de la Feria

1.1. Ficha técnica

Nombre de la Feria:

- The Association of the United States Army's Annual Meeting

Acrónimo:

- AUSA 2017

Fechas de celebración del evento:

- De octubre 9 a octubre 11 de 2017

Fechas de la próxima edición:

- AUSA 2018: 8 – 10 de octubre 2018
- AUSA 2019: 14 – 16 de octubre 2019
- AUSA 2020: 12 – 14 de octubre 2020

Frecuencia:

- Anual

Lugar de celebración:

- Walter E. Washington Convention Center
801 Mt Vernon PI NW,
Washington, DC 20001

Horario de la feria:

- 9:00 AM a 5:00 PM





Precios de entrada:

AUSA no es una exhibición abierta al público general. El registro no tiene cobro, pero para ser admitido hay que demostrar que se tiene una "relación identificable" con el Ejército de los Estados Unidos, como las siguientes:

- Membresía de AUSA
- Empleado de una empresa expositora
- Invitado de una empresa expositora
- Empleado de un Miembro Corporativo de AUSA
- Ser miembro de cualquier componente del ejército de los EE. UU.
- Empleado civil del Gobierno Federal
- Miembro de una agencia federal, estatal o municipal acreditada para el cumplimiento de la ley.
- Miembro de una asociación militar o de veteranos de guerra de los EE. UU.
- Miembro de las fuerzas militares de países extranjeros con pasaporte
- Cualquier invitado acompañando a un miembro de AUSA

Precios del espacio:

Para participar, es un requisito indispensable ser miembro del Sustaining Membership Program¹ o ser alguna organización o institución del gobierno de Estados Unidos.



Bajo estas dos categorías estos son los precios:

- Sustaining Member Rate \$53 por pie cuadrado
- Gobierno \$19 por pie cuadrado

Coste Promedio para Participar en la Feria ²	
Alquiler de Espacio (Mínimo 9 m2)	\$530
Muebles Paquete 1 (Básico)	\$510
Moqueta (Obligatoria) (9 m2)	\$255
Limpieza durante la feria (Básico)	\$168
Instalación y desarme	\$112
Otros costes varios (tomas eléctricas, avisos, material, etc.)	\$200
Total	\$ 1.775

¹ Los miembros *Sustaining Membership Program* pueden ser grandes y pequeñas empresas, organizaciones sin fines de lucro, instituciones educativas y organizaciones profesionales de todo el mundo

² Costes basados en los paquetes básicos y espacios mínimos de alquiler y suponiendo que hace parte del *Sustaining Membership Program*. El coste de membresía no lo conocemos, pero entendemos que vendría a ser el más oneroso dentro de los costes de participación en la feria.

Paquetes Básicos Para Alquiler de Muebles	
<p>Paquete 1</p> <p>Precio \$ 347</p> <p>Una (1) Mesa con Falda</p> <p>Dos (2) Sillas</p> <p>Un (1) Papelera</p>	
<p>Paquete 2</p> <p>Precio \$ 852</p> <p>Una (1) Mesa Redonda</p> <p>Cuatro (4) Sillas de brazos</p> <p>Un (1) Papelera</p>	
<p>Incluido con todos los paquetes:</p> <ul style="list-style-type: none"> • Gafetes de expositor ilimitados que permiten el acceso a todos los foros y a la exhibición. • Lista de cortesía en la descripción del plano y en la guía de la exposición. • Cubierta de pared trasera de 8' y cubierta de 3' en los lados. • 1 Señal de identificación del stand 	

Sectores y Productos Representados:

AUSA presenta una amplia gama de productos y servicios de la industria militar, especialmente los usados directamente por el ejército de los Estados Unidos. La representación de productos y servicios es muy variada y va desde empresas de servicios financieros o de comunicaciones hasta grandes empresas que ofrecen sistemas sofisticados de armas o pequeñas y medianas empresas que ofrecen partes o componentes industriales.

Productos/Categorías

- Municiones y espoletas
- Antenas, mástiles y torres
- Vehículos blindados de combate y actualizaciones
- Artillería y morteros
- Banca / Instituciones Financieras

- Protección y Seguridad de Bases / Campamentos
- Rodamientos, juntas y acoplamientos
- Uniformes con y sin blindaje
- Infraestructura y construcción militar y civil
- Sistemas y componentes de mando y control (C4I)
- Sistemas y Equipos de Comunicaciones
- Contramedidas, camuflaje y pirotecnia
- Seguridad Cibernética
- Registro y almacenamiento de datos
- Software de diseño y gestión de la información
- Equipo eléctrico, baterías y fuente de alimentación
- Equipos electromecánicos y electrohidráulicos
- Sistemas electrónicos de guerra
- Electrónica, subsistemas y componentes
- Servicios de Emergencia
- Eliminación de artefactos explosivos y remoción de minas
- Explosivos y propulsores
- Protección contra incendios y explosiones
- Control de Incendios
- Helicópteros
- HVAC, ventiladores y ductos
- Servicios legales
- Logística, transporte, suministros y repuestos
- Ametralladoras, armas pequeñas y miras
- Equipos de fabricación, ingeniería y ensayo
- Embalaje de materiales
- Servicios médicos
- Vehículos militares y de uso especial
- Vivienda familiar militar
- Partes y repuestos para vehículos militares
- Misiles, cohetes y componentes
- Navegación y comunicaciones por satélite
- Control de Ruido, Choque y Vibraciones
- Sistemas de optoelectrónica, vigilancia y detección
- Equipos de protección personal, médicos y de supervivencia
- Propulsión, transmisión y componentes
- Ordenadores, estaciones de trabajo y periféricos robustos
- Saneamiento
- Refugios, hospitales de campaña, cocinas y pisos

ICEX

- Equipo táctico
- Publicaciones técnicas
- Pistas, ruedas, neumáticos y llantas
- Formación y simulación
- Sub-sistemas de torretas y torretas
- Universidades y Organizaciones Educativas
- Sistemas para aeronaves no tripuladas
- Sistemas no tripulados
- Protección balística de vehículos
- Robótica

Organizador de la Feria:

- THE ASSOCIATION OF THE UNITED STATES ARMY
2425 Wilson Blvd.
Arlington, VA 22201

La Asociación del Ejército de los Estados Unidos (AUSA) es una organización privada sin fines de lucro que actúa principalmente como un grupo de apoyo para el Ejército de los Estados Unidos. Fundada en 1950, tiene 119 capítulos en todo el mundo. La membresía está abierta a todos, no sólo al personal del Ejército (ARMY), ni es obligatoria para los soldados. La organización publica la revista ARMY Magazine y el Green Book. Cada año organiza la Reunión Anual de la Asociación del Ejército de los Estados Unidos (AUSA, Annual Meeting and Exposition) que es reconocida como el mayor foro de América del Norte dedicado a la exposición y el desarrollo profesional de la fuerza de tierra.

La misión oficial de AUSA es:

- Ser la voz de todos los componentes del Ejército de Estados Unidos
- Fomentar el apoyo público al papel del Ejército en la seguridad nacional
- Proveer educación profesional y programas de información

Empresa de Logística:

- GES
4801 Hollins Ferry Rd. Suite B
Halethorpe, MD 21227-4629

2. Descripción y evolución de la Feria

La reunión anual de la Asociación del Ejército de los Estados Unidos es considerada la más grande exhibición de la fuerza de tierra (Ejército) de América del Norte. Está diseñada para destacar la labor del "ARMY", mostrando sus capacidades, su trabajo y presentando una amplia gama de productos y servicios de la industria asociada. AUSA lleva a cabo esta tarea a lo largo de todo el evento proporcionando presentaciones informativas y relevantes sobre el estado del Ejército, mesas redondas y seminarios sobre temas militares y de seguridad nacional pertinente.

AUSA también tiene participación internacional, este año hay presencia de los siguientes pabellones nacionales:

País	# de empresas
Alemania	8
Australia	22
Corea	16
Francia	4
Grecia	15
Israel	10
Noruega	7
Polonia	5
Suiza	4
Reino Unido	5
Ucrania	23

Fuente: ausameetings.org

Por parte de España estaban presentes dos empresas (EXPAL USA³ y SAPA TRANSMISSION⁴) y la europea AIRBUS.

³ EXPAL USA: es la filial en Estados Unidos del grupo MAXAM. Las principales actividades de EXPAL USA son la desmilitarización, el desarrollo de nuevos propulsores para misiles y operaciones de ensamblaje de carga y empaque de munición convencional.

⁴ SAPA TRANSMISSION: es la filial de SAPA Plasencia. Especializada en el diseño y fabricación de transmisiones, generadores y sistemas eléctricos.

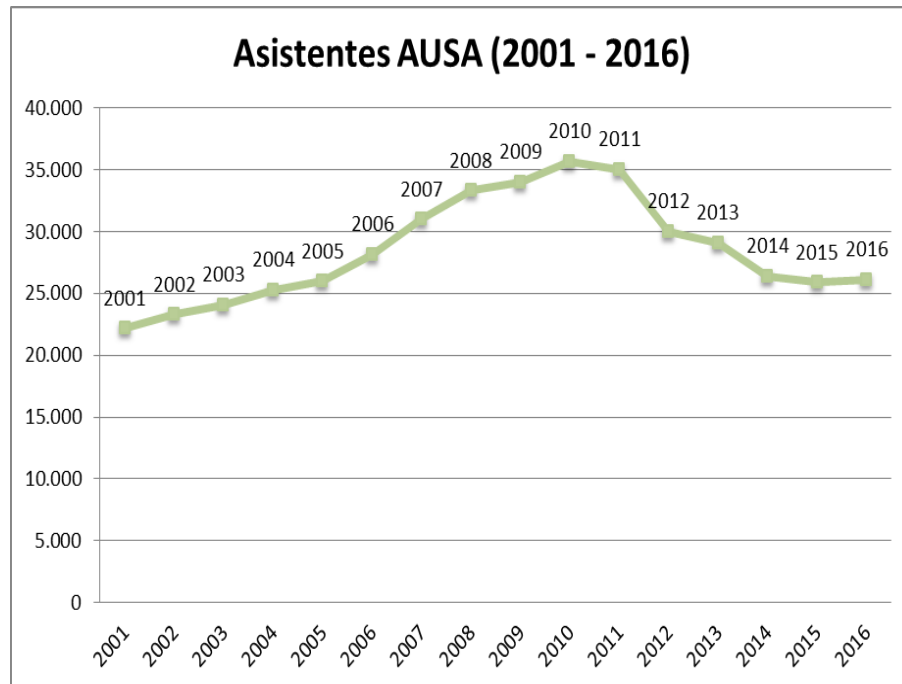


Los pabellones nacionales presentes tenían una configuración básica, bastante discretos y parecían acoger solo pequeñas y medianas empresas con productos y servicios especializados. Destacaron por el gran número de empresas los pabellones de Australia y Ucrania.

La feria no parece seguir una distribución temática en la asignación de los stands, la distribución de los lugares de exhibición parece obedecer más a una optimización del uso del espacio, cobro por una mejor visualización y ubicación privilegiada que permitan un mayor flujo de visitantes.



2.1. Datos estadísticos de participación:



Fuente: ausameetings.org

Unas 29.734 personas aproximadamente asistieron al evento de tres días de duración, lo que representa un aumento de unas 4.000 personas con respecto al año pasado. Así mismo, AUSA anunció que el número de miembros ha crecido más de un 20 por ciento desde el encuentro de 2016. Con respecto a los expositores hubo 626, nueve más que el año pasado, quienes tuvieron la oportunidad para mostrar sus productos y servicios al mayor ejército del mundo y demás asistentes.

La asistencia a AUSA había venido descendiendo desde el año 2010 que fue el pico durante el conflicto en Irak. La caída más pronunciada de un año al otro se produjo entre 2011 y 2012 (-17,6 %) cuando Estados Unidos se retiró precisamente de Irak. Desde entonces, la disminución anual se ha ralentizado y parece que con las cifras del año pasado y del presente ha vuelto a la senda del crecimiento.

Parece que hay una correlación entre la asistencia a AUSA y los presupuestos de defensa. A medida que los presupuestos disminuyen, los programas se cancelan y el ejército se reduce, la conferencia de defensa más grande de Estados Unidos también sufre una caída en su número de



asistentes y participantes. Con la administración Trump se espera un aumento del presupuesto de defensa y con ello se espera un incremento en el número de asistentes a AUSA tanto de expositores como de visitantes para los próximos años.



Foto: Exhibición de AIRBUS

3. Tendencias y novedades presentadas

En los últimos meses hay dos temas recurrentes con relación al Ejército de Estados Unidos, el primero es el "vertical lift" (helicópteros) y los vehículos blindados. Con la experiencia de otros grandes programas como el F-35 de la Fuerza Aérea, el ARMY ahora es más cuidadoso al momento de usar el presupuesto en el desarrollo de sistemas muy novedosos y por ahora prefiere usar los fondos en modernizar los sistemas actuales antes de arriesgarse en invertir en una nueva tecnología que al final no produzca una diferenciación significativa con los sistemas actuales. Considerando esto, en los próximos años se seguirán viendo los vehículos de combate Abrams y Bradley al igual que los helicópteros Black Hawk siendo actualizados pero por ahora no siendo reemplazados aunque ya haya planes y diseños pensados para sus nuevas generaciones.

Durante la feria y las conferencias adjuntas, se habló sobre el cambio de objetivo del ejército americano. Después de 16 años de operaciones antiterroristas se pasa ahora a centrarse en la guerra a gran escala. Los roces constantes con Corea del Norte, los avances de China en el mar meridional de China y las tensiones con Rusia han hecho repensar la táctica del ejército.

Así mismo, se habló sobre importantes desarrollos en cuanto a la modernización del Ejército. Los líderes del ejército anunciaron que formarán un nuevo comando, aunque sin nombre aún, para consolidar los elementos de modernización, ahora dispersos, bajo un mismo techo. Sin duda, todavía se requiere una planificación muy detallada, pero este es un gran paso adelante que parece haber obtenido un amplio apoyo, incluso del Congreso de los Estados Unidos.

Ellen M. Lord, subsecretaria de Defensa para Adquisición, Tecnología y Logística, habló sobre los pasos necesarios para reducir el tiempo de contratación simplificando el actual proceso de compra y adquisición. Al igual que otros miembros de la cúpula militar y de la industria, coincide en indicar que la búsqueda de un proceso más rápido empieza por un cambio de cultura de todos los miembros involucrados.

4. Valoración

La Feria AUSA es la mayor feria del sector defensa en Estados Unidos, aunque no es tan grande ni tiene el mismo alcance internacional que tienen otras ferias del sector en Europa u Oriente Medio. A pesar de ello, es una feria que ofrece la oportunidad de conocer el sector si se está pensando en entrar en el mercado americano o si ya se está en este mercado, la feria sirve para posicionarse mejor. Así mismo funciona como foro de desarrollo profesional y de generación de contactos.

La feria al igual que el sector defensa americano se caracteriza por ser dominada por el componente nacional. Aunque hay presencia internacional en los expositores, su porcentaje es relativamente bajo si se compara con ferias similares en otros países.

La valoración de la feria por parte de las dos empresas españolas es muy positiva y confían en repetir su participación el próximo año.

Esta feria también es importante para el encuentro entre grandes contratistas del Departamento de Defensa y posibles proveedores que puedan tomar partido en el mercado de los subcontratos que es una vía más factible para entrar a este sector que la contratación directa.



Foto: Exhibición de SAPA

5. Anexos

5.1. Actos paralelos:

- Contemporary Military Forums
- AUSA Military Family Forums
- Sergeant Major of the Army NCO and Soldier Forum
- Small Business Seminar
- Warrant Officer Professional Development Seminar
- Development Seminar
- Director, Army National Guard Seminar
- Chief, United States Army Reserve Seminar
- Pre-Retirement/Survivor Benefit Plan Briefing
- Department of the Army Civilian Professional Development Seminar
- Department of Homeland Security Breakout Sessions

5.2. Publicaciones:

- Army Magazine
- AUSA News

5.3. Página Web:

<http://ausameetings.org/2017annualmeeting/>

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

900 349 000 (9 a 18 h L-V)
informacion@icex.es

www.icex.es



ICEX España
Exportación
e Inversiones