



INFORME  
DE FERIAS

---

2018



**Nordbygg**

**Estocolmo**

**10-13 de abril 2018**

ICEX

Oficina Económica y Comercial  
de la Embajada de España en Estocolmo

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



20 de junio de 2018  
Estocolmo

Este estudio ha sido realizado por  
Cristina Pérez del Agua

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

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
1.2. Sectores y productos presentados	7
1.3. Actividades de promoción de la feria por parte de la Ofecomes	8
2. Descripción y evolución de la Feria	9
2.1. Organización y expositores	9
2.2. Datos estadísticos de participación	12
3. Tendencias y novedades presentadas	15
4. Valoración	16
4.1. Del evento	16
4.2. De la participación española	16
4.3. Recomendaciones	18
5. Anexos	19



# 1. Perfil de la Feria



## 1.1. Ficha técnica

**Fecha:** del 10 al 13 de abril de 2018

**Fecha de la próxima edición:** 31 de marzo al 3 de abril de 2020

**Frecuencia:** Bial

**Edición:** 30ª

**Ámbito:** Internacional

**Lugar de celebración:** Stockholmsmässan (Stockholm International Fairs)

Mässvägen 1, 125 30 Älvsjö

SE-125 80 Estocolmo, Suecia

**Horario de la feria:** Martes, miércoles y viernes: de 9h a 17h

Jueves: de 9h a 18h

**Precios de entrada**<sup>1</sup>: Entrada gratuita previo registro en la web, o mediante invitación de los expositores. Entrada general de venta en la feria: 250 SEK (24,30 €).

<sup>1</sup> Tipo de cambio a 10 de abril de 2018 según BCE: 1 EUR = 10,2863 SEK



Los menores de 16 años no están autorizados a entrar al espacio.

**Precios del espacio<sup>2</sup>:** Basic charge, Expostart: 5.700 SEK (554,13 €)

La cuota de inscripción incluye:

- Seguro durante la feria y durante el transporte hacia y desde la feria
- Almacenaje del embalaje vacío
- Manipulación de mercancías dentro de la feria (carga, descarga y transporte en el interior del recinto).
- Una conexión a la red eléctrica en el stand (230V, 10A, máximo 2000W).
- Limpieza del stand el día previo a la inauguración.

Precio por m<sup>2</sup>: 1.945 SEK/ m<sup>2</sup> (189,08 €)

Stand Digital y FairmMate Lead Tracking: 2.090 SEK (203,18€)

La participación como co-expositor en un mismo stand incluye la publicación del nombre de la empresa en el catálogo web.

**Transporte: Desde Estocolmo:**

Tren de cercanías

Pendeltåg: Desde *Stockholm Central* hacia *Älvsjö Station*

(9 minutos aproximadamente)

Precio: 44 SEK (4,27€)

Horarios: [www.sl.se](http://www.sl.se)

Coche

E4/E20 en dirección sur desde el centro hacia "*Stockholmsmässan / Älvsjö*"

**Desde el aeropuerto de Arlanda:**

Tren Arlanda Express

*Arlanda Airport – Stockholm Central Station*

<sup>2</sup> Los precios facilitados por la organización de la feria no incluyen impuestos (IVA).



Duración hasta Central Station: 20 minutos

Precio: 280 SEK adulto (27,22€). (Descuentos: pensionistas, niños, jóvenes, ida y vuelta)

En *Stockholm Central Station* coger el *Pendeltåg* (tren de cercanías) en dirección *Älvsjö*

Duración del *Pendeltåg*: 9 minutos

Horarios *Arlanda Express*: [www.arlandaexpress.com](http://www.arlandaexpress.com)

Horarios trenes de cercanías (pendeltåg): [www.sl.se](http://www.sl.se)

#### Taxis

Taxi Stockholm (+46) 08-15 00 00

Taxi Kurir (+46) 08-30 00 00

Taxi 020 (+46) 20-20 20 20

Preguntar tarifas antes de realizar el viaje.

**Organizador:** *Stockholmsmässan AB* ([www.stockholmsmassan.se](http://www.stockholmsmassan.se))

Tel.: (+46) 08-749 41 00

Fax: (+46) 08-749 42 24

E-mail: [info@stockholmsmassan.se](mailto:info@stockholmsmassan.se)

**Director:** Peter Söderberg

Tel: (+46) 8 749 43 93

E-mail: [peter.soderberg@stockholmsmassan.se](mailto:peter.soderberg@stockholmsmassan.se)

**Carácter:** Feria del sector de la construcción e instalaciones en los países nórdicos.

**Tipo de visitante:** Profesionales del sector construcción.

**Otras ferias relacionadas:**

[FinnBUILD](#), Helsinki (Finlandia): 10 -12 octubre de 2018



[Bygg Reis Deg](#), Oslo (Noruega): 16 -19 octubre 2019

**Co-organizadores:** Byggmaterial industrierna, Energy&Miljö, Glassbransch Föreningen, Svenks Ventilation Bransch, VVS, Svensk byggtjänst.

**Servicios ofrecidos:** Servicio de restaurante y catering para los expositores, parking, servicio de fax, teléfonos y fotocopiadora, asesoramiento y ayuda para el montaje de los expositores, organización de encuentros y seminarios, salas de conferencias y acceso a *Materialbiblioteket* (Biblioteca de materiales de construcción) entre otros.

## 1.2. Sectores y productos presentados

El sector de la construcción engloba múltiples categorías de productos. Desde la organización de la feria, se han agrupado a los distintos expositores y sus productos representados según la siguiente clasificación:

TABLA 1. SECTORES REPRESENTADOS EN LA FERIA NORDBYGG. 2018.

Construcción	Automatización en la construcción
Hormigón	Maquinaria y andamios
Bombas de frío y calor	Educación
Suministro eléctrico	Superficies de vidrio
Eficiencia energética	Superficies interiores
Otros materiales de construcción	Equipamiento interior
IT	Cocina
Instrumentos de medición	Miscelánea
<i>Recruitment/Staffing</i>	Fachadas y cubiertas
Instalaciones sanitarias y de fontanería	Tecnología solar
Acero y planchas metálicas	Herramientas y equipación
Vehículos	Ventilación
Accesorios	Madera
Media	Servicios
Fontanería	Edificación sostenible
Equipos sanitarios	Otros materiales de construcción

Fuente: *Stockholmsmässan*



### 1.3. Actividades de promoción de la feria por parte de la Ofecomes

No se han realizado actividades de promoción comercial directa en la feria por parte de la Oficina Económica y Comercial en Estocolmo. No obstante, una delegación de la oficina se desplazó a la feria para conocer de primera mano las impresiones de los participantes y asistir a un seminario en el que se abordaron los principales retos en materia de construcción y Real Estate para un futuro próximo. Así mismo, se mantuvo una reunión con el director del evento con el objetivo de recabar información de interés para las empresas españolas del sector. Todo ello contribuye a un mejor análisis de las perspectivas y oportunidades que presenta el sector de la construcción en Suecia.

icex





## 2. Descripción y evolución de la Feria

### 2.1. Organización y expositores

*Nordbygg* reúne a las principales empresas, asociaciones y otros organismos del sector de la construcción, y otros subsectores relacionados, sobre todo el de las instalaciones de climatización, ventilación, electricidad y fontanería. Las empresas participantes provienen de Escandinavia y los países bálticos, principalmente.

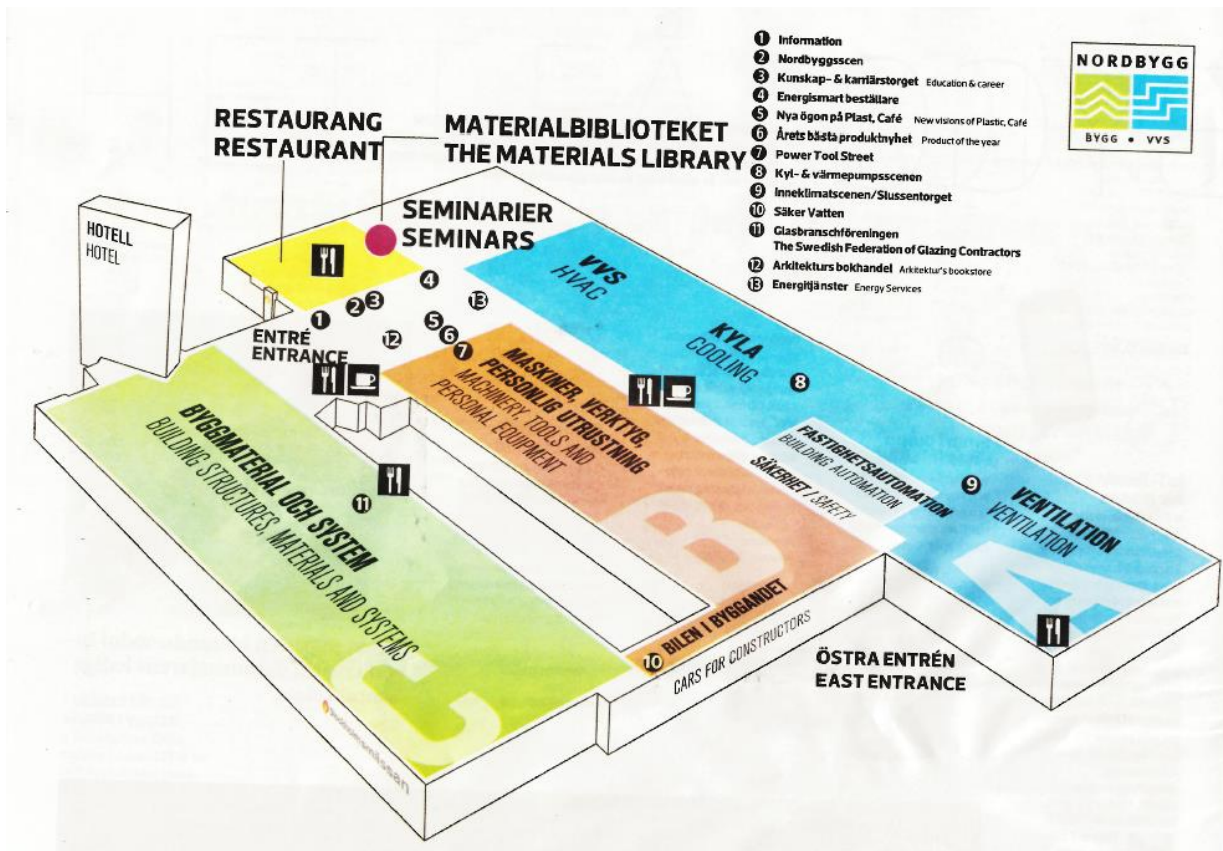
La feria se celebra cada dos años en el recinto ferial *Stockholmsmässan*, en el mes de marzo o abril, atrayendo a aproximadamente a 50.000 visitantes. Su público son profesionales del sector, así como medios de comunicación especializados en construcción.

La feria ocupa los tres pabellones del *Stockholmsmässan*. Se observa una clara distribución por categorías:

**Hall A** (25.900 m<sup>2</sup>): Automatización de edificios, sistemas de aire acondicionado, ventilación, equipamiento sanitario, instalaciones de calefacción y fontanería.

**Hall B** (11.400 m<sup>2</sup>): Maquinaria de construcción, herramientas y equipamiento personal.

**Hall C** (19.000 m<sup>2</sup>). Andamiaje, materiales y sistemas constructivos.



Distribución de los subsectores en los Halls. Fuente: Byggindustrin

Las actividades y exposiciones más destacadas durante los días de feria fueron las siguientes:

**“Nya ögon på Plast”:** Cada año se lleva a cabo esta competición para estudiantes, organizada por la organización ferial *Stockholmsmässan*, *Nordbygg* y la Asociación de Arquitectos suecos (*Sveriges Arkitekter*)<sup>3</sup> en colaboración con IKEM (*Innovations- och kemiindustrierna i Sverige*)<sup>4</sup>. El concurso se centra en un material en el que debe realizarse íntegramente el diseño de uno de los stands de restauración de la feria, y este año ha sido el plástico (policarbonato). El jurado establece sus bases en la innovación, el diseño de la arquitectura, la funcionalidad y la viabilidad del proyecto. Parte del premio consiste en que los estudiantes participen en su construcción. Los ganadores de este año han sido Tobias Jansson y Oscar Forsman, estudiantes del *Umeå Architectural College*.

**“Installationsdagen”:** El 10 de abril entre las 11.00h y las 15.00h se realizaron diversos seminarios sobre la construcción eficiente energéticamente y la rehabilitación de edificios de baja eficiencia energética. La digitalización aparece como herramienta clave para mejorar la gestión constructiva.

<sup>3</sup> Página web oficial: [www.arkitekt.se](http://www.arkitekt.se)

<sup>4</sup> Página web oficial: [www.ikem.se](http://www.ikem.se)

“Arkitekturdagen”: El día 13 de abril de 9 a 12.00h, la revista Architecture en cooperación con la Cámara de Comercio Germano-Sueca, organizaron el Día de la Arquitectura en la feria Nordbygg. En este día, Barbara Landwehr, directora de construcción de Tübingen y el arquitecto Ulrich Neumann debatieron sobre los métodos de trabajo y las condiciones de construcción en Alemania y Suecia. Richard Stark de Oki Doki Arkitekter y Tomas Lauri de Arklab explicaron su experiencia trabajando según el modelo alemán en sus proyectos en Vallastaden, Linköping. La asistencia fue gratuita y las plazas eran limitadas, teniendo prioridad aquellos que se hubieran registrado previamente a través de la página web de la feria.

“Nordbygg Business Forum”: Evento de inscripción gratuita para los expositores en Nordbygg 2018 en el que se ofrece la oportunidad de mantener reuniones B2B con empresas nacionales e internacionales del sector. Las reuniones se celebraron el día 11 de abril de 13.00h a 17.00h.

“The Nordbygg Gold Medal”: La medalla de oro de Nordbygg se otorga durante la feria cada año al producto más innovador del año. Este galardón lo otorgan tanto los organizadores de la feria, como la publicación sectorial Byggingindustrin y la Asociación Sueca de Servicios de la construcción.

El ganador de este año fue “Rosmari”, un pantalón de trabajo para mujeres embarazadas de la compañía Operose. La firma comercializa diversa indumentaria para mujeres en la industria de la construcción. Operose, expresa el porqué del éxito de este producto: *“Cada vez más mujeres trabajan en profesiones tradicionalmente dominadas por el sexo masculino, y eso nos gusta. Aún hay mucho que para que todo el mundo tenga las mismas condiciones de trabajo. Una aportación en este camino es poder disponer de ropa de trabajo adecuada y funcional sin importar el puesto de trabajo, el sexo o la constitución corporal”*.

Se trata del ganador más extensamente elegido de la historia de este galardón. Operose, con sus pantalones para mujeres embarazadas, ganó 2.000 votos más que el producto elegido en segundo lugar.

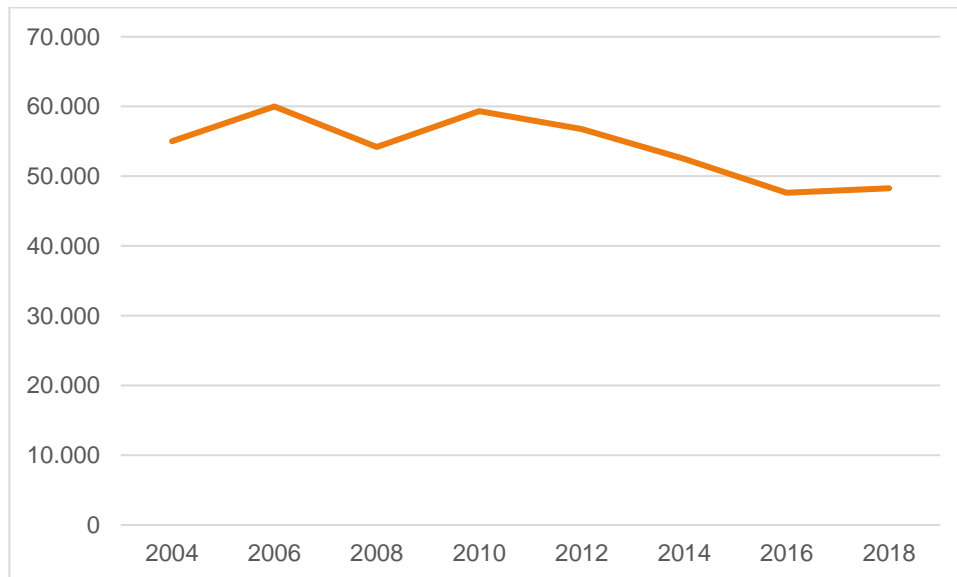


Ganador de la Nordbygg Gold Medal 2018: Operose. Fuente: Stockholmsmässan.

## 2.2. Datos estadísticos de participación

En esta edición de Nordbygg han participado 951 expositores. La feria fue visitada por 48.260 personas durante los cuatro días de celebración en el *Stockholmsmässan*, siendo el día con mayor afluencia de público el jueves 12 de abril con 16.557 visitantes. A pesar de que el número de visitantes a la feria había descendido durante los últimos años, en esta edición se registró un incremento de alrededor de 631 visitas (un 1,32%) más que en la última edición de 2016. Observándose una tendencia positiva en las visitas a la feria.

### EVOLUCIÓN DEL NÚMERO DE VISITANTES NORDBYGG. 2004- 2018



Fuente: elaboración propia a partir de los datos aportados por *Stockholmsmässan*

El número de visitantes desglosado por días fue el siguiente:

TABLA 2. VISITANTES DIARIOS A LA FERIA NORDBYGG. 2018.

Visitantes diarios a la feria Nordbygg 2018	
Martes, 10 de abril	7.034
Miércoles, 11 de abril	11.532
Jueves, 12 de abril	16.557
Viernes, 13 de abril	13.137

Fuente: *Stockholmsmässan*.

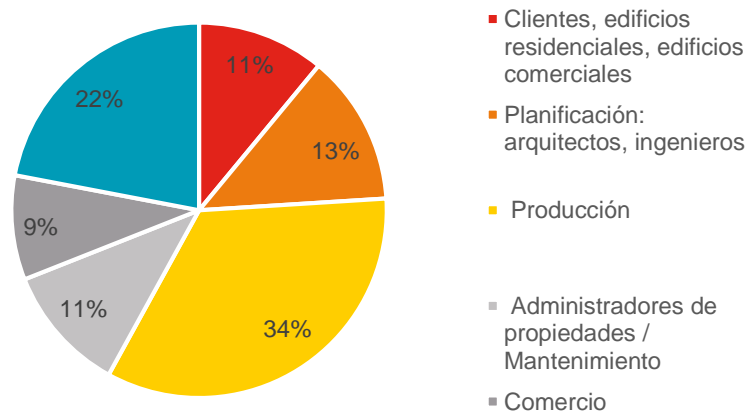
Nordbygg recibió participantes de hasta 38 procedencias diferentes, encontrándose en su Top ten los siguientes países:

**TABLA 3. TOP TEN PAÍSES VISITANTES FERIA NORDBYGG**



Respecto el perfil de los visitantes se puede observar en el siguiente gráfico su composición:

**PERFIL DE LOS VISITANTES DE NORDBYGG. 2018**



Fuente: elaboración propia a partir de los datos aportados por Stockholmsmässan



Según datos de la organización, entre los participantes en la presente feria el 43% de los mismos considera que efectivamente le ha servido para hacer nuevos contactos mientras que 37% opina que quizás ha realizado nuevos contactos. Finalmente, con carácter general el 41% de los participantes han evaluado su participación como excelente y el 46% (*de una graduación del 1 al 5*) la han evaluado con un 4.

icex



## 3. Tendencias y novedades presentadas

La edición de 2018 centró las propuestas y novedades presentadas en dar una respuesta sostenible energéticamente a los nuevos retos constructivos.

Elise Groose, jefa de Desarrollo y Sostenibilidad en White Architects apuntó a la importancia de una correcta elección de materiales y una buena gestión logística de la construcción para conseguir realizar una construcción eficiente en el terreno ambiental.

Varios de los seminarios y conferencias ofertados recogían estos temas como puntos clave para afrontar tanto los nuevos proyectos de residencial como las obras de rehabilitación necesarias en áreas de vivienda más antiguas.

Anders Carlsson, manager de energía y medio ambiente en Signalisten, empresa sueca de vivienda pública y asistente a la feria desde hace doce años, incidió en la creciente demanda de productos y servicios libres del uso de combustibles fósiles en *Nordbygg* año tras año. Destacaron las novedades presentadas en energía solar ahora que el precio de la misma se ha reducido y la eficiencia de los paneles receptores se ha mejorado.

Asimismo, destacaron las novedades presentadas en digitalización y nuevo software para controlar diversos procesos de la logística en obra.



## 4. Valoración

### 4.1. Del evento

Tras varias ediciones reduciendo su número de visitantes, *Nordbygg* 2018 ha registrado un repunte en la afluencia de visitas y continúa siendo el mayor encuentro de las empresas de construcción e instalaciones en los países nórdicos.

La feria *Nordbygg* continúa siendo el mayor encuentro de las empresas de construcción en Suecia. El número de visitantes se ha visto aumentado de los 47.629 registrados en 2016 a los 48.260 en esta edición. Los organizadores se muestran contentos con los resultados de participación, según sus datos 200 empresas interesadas en el evento se quedaron sin poder asistir a esta edición por falta de espacio. Por ello, recomiendan la inscripción y solicitud de stand para la futura edición de 2020 con la mayor antelación posible.

La oferta de seminarios ha sido bien acogida por visitantes y expositores, que ven en ellos una buena oportunidad para profundizar en los nuevos avances y temas de debate del sector.

El programa de conferencias y seminarios ofrecía una amplia visión del mercado de la construcción sueco. Los organizadores apuntan al creciente interés en llegar a este mercado y exponer en la próxima edición de *Nordbygg*, por parte de empresas internacionales, dada la gran visibilidad que da a las empresas del sector en este mercado.

Cabe destacar la presencia de numerosas empresas de los países bálticos, así como el aumento en la presencia de empresas alemanas respecto a la pasada edición, de 20 a 38 empresas. Igualmente creció drásticamente la participación de Letonia, pasando de 14 empresas en 2016 a 24 en esta edición.

### 4.2. De la participación española

La única empresa española cuya participación fue a través de un stand propio fue Greco Gres Internacional. Fue la primera vez que acudían al evento y su stand estuvo situado en el espacio C07:38. Se mostraron satisfechos con su asistencia a la feria, esperando que fuera un encuentro fructífero para afianzar su entrada en el mercado nórdico. La empresa cuenta con una amplia gama de productos cerámicos para dar solución a solados (interiores y exteriores) y sistemas de fachada ventilada.



Los productos que presentaron fueron sus novedades en aplacados para fachada y pavimentos de cerámica extruida.



Stand de Greco Gres en Nordbygg 2018. Foto propia.

La empresa cuenta con una relativamente amplia trayectoria internacional, especialmente en Europa, si bien ha desarrollado proyectos en otros enclaves como Shanghai, Moscú, Orán o Panamá.

En cambio, las empresas españolas que han sido representadas por su distribuidor sueco han sido las siguientes:

**TABLA 4. MARCAS COMERCIALES Y EMPRESAS REPRESENTADAS EN LA FERIA NORDBYGG, 2018.**

Empresa	Expositor
<b>Alufase (empresa de andamiaje)</b>	B14:45
<b>AMC (soluciones ativibratorias)</b>	C06:50
<b>J Bernardos (pizarra)</b>	C04:63
<b>Samaca (pizarra)</b>	C04:63

Fuente: Elaboración propia a partir de datos del organizador.

Algunas de estas empresas ya han tenido representación en ediciones anteriores de la feria, como por ejemplo AMC, cuyo distribuidor lleva acudiendo a la feria durante más de 15 años. Los socios suecos de estas empresas afirman estar contentos con la distribución de los productos españoles, así como mantener una buena relación comercial con las empresas productoras. En el caso de Samaca o JBernardos, productoras de un producto tan especializado como es la pizarra, su socio destacó la importancia del contacto comercial con ellas como proveedoras a largo plazo, que hasta ahora le ha reportado muy buenos resultados.

### 4.3. Recomendaciones

Suecia es un mercado maduro en el que los socios tienden a ser muy fieles con sus proveedores y no los cambian fácilmente. No obstante, los empresarios se mantienen al tanto de las innovaciones del sector, por lo que las relaciones comerciales deben plantearse rentables a medio-largo plazo. La inminente necesidad de construcción de un gran volumen de vivienda en el futuro próximo es una buena oportunidad para entrar en este mercado. Por lo general, en el ámbito empresarial sueco los encuentros comerciales suelen plantearse con mucha antelación, por lo que es altamente recomendable acudir a la feria teniendo de antemano una agenda cerrada con los distribuidores o agentes con los que se esté interesado en contactar. El público profesional sueco suele tener sus agendas ya cerradas y es complicado establecer nuevos contactos sin un acuerdo previo. En este sentido, las Oficinas Económicas y Comerciales puede proporcionar ayuda a las empresas asistentes en la búsqueda de socios comerciales, solicitando dicha identificación de socios con la suficiente antelación a la fecha de la feria.

Tratar de abordar el mercado sueco como un mercado objetivo a medio-largo plazo supone para las empresas españolas destinar recursos a aumentar la notoriedad de su empresa en el mercado. En este sentido, los expositores que ya habían asistido a la feria con anterioridad comentaron que el hecho de haber participado anteriormente les proporcionó una imagen más sólida y con mejor presencia en el mercado sueco. Así, los empresarios suecos que han visto una misma empresa varias veces en la feria comienzan a interesarse por ella y las relaciones comerciales resultan algo más sencillas. Si la empresa extranjera no ofrece un producto novedoso o muy especializado del que no se disponga en el mercado escandinavo, tendrá muy difícil la entrada a éste.

Por último, Suecia es un mercado donde la sostenibilidad y el respeto por el medio ambiente cobran gran relevancia. Muchos de los temas de debate planteados en esta edición reflejan la preocupación por conseguir una construcción más eficiente energéticamente y que genere una menor huella de carbono. Así pues, es recomendable que las empresas españolas cumplan con los estándares sostenibles exigidos, no solo en cuanto a materiales, sino dentro propio proceso productivo y en las propuestas de gestión de obra que se presenten.

## 5. Anexos

Página web de la feria: [www.nordbygg.se](http://www.nordbygg.se)

Listado de participantes: [http://www.nordbygg.se/digitalamontrar?sc\\_lang=sv-se](http://www.nordbygg.se/digitalamontrar?sc_lang=sv-se)

Programa de servicios: [www.nordbygg.se/formular/arkitekturdagen?sc\\_lang=sv-se](http://www.nordbygg.se/formular/arkitekturdagen?sc_lang=sv-se)

Programa de seminarios: [www.nordbygg.se/program](http://www.nordbygg.se/program)

Web del recinto ferial Stockholmsmässan: [www.stockholmsmassan.se](http://www.stockholmsmassan.se)

Búsqueda de alojamiento con Stockholmsmässan: [boka.stockholmsmassan.se/en](http://boka.stockholmsmassan.se/en)

Mapa de ubicación de Stockholmsmässan:



# 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](http://www.icex.es)



**ICEX** España  
Exportación  
e Inversiones