



INFORME
DE FERIAS

2018



The Big 5 Construct North Africa

Casablanca

10 – 12 de abril 2018

Oficina Económica y Comercial
de la Embajada de España en Casablanca

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



29 de junio de 2018
Casablanca

Este estudio ha sido realizado por
Javier Abbas de los Reyes

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

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	6
3. Tendencias y novedades presentadas	7
4. Valoración	8
4.1. Del evento en su conjunto	8
4.2. De la participación española	8
4.3. Principales países competidores	9
4.4. Recomendaciones	9
5. Anexos	10
5.1. Relación de empresas marroquíes participantes	10
5.2. Empresas españolas en el salón	10
5.3. Plano de la feria	11
5.4. Logo de la feria	11
5.5. Fotografías de la feria	12





1. Perfil de la Feria

1.1. Ficha técnica

THE BIG 5 CONSTRUCT NORTH AFRICA (2ª edición)

Fechas de celebración del evento	10 - 12 de abril de 2018
Fechas de la próxima edición	25 – 27 marzo de 2019 (bajo el nombre de The Big 5 Construct Morocco)
Frecuencia, periodicidad	Anual
Lugar de celebración	Parc des Expositions de l'Office des Changes, Casablanca
Horario de la feria	Inauguración el 10 de abril. Apertura todos los días de 10 a 18:00 horas.
Precios de entrada	Entrada gratuita previa inscripción en la web
Precios del stand	Cuatro modalidades diferentes: <ul style="list-style-type: none">- Sólo espacio: 370 USD / m².- Shell Scheme: 400 USD / m². Incluye la instalación del stand con iluminación e instalación eléctrica.- Upgraded Shell: 425 USD / m². Igual que el anterior, pero con diseño actualizado.- PMV (Exposición de maquinaria de construcción): 150 USD / m²
Sectores representados	<ul style="list-style-type: none">• Maquinaria, equipamiento y vehículos de construcción• Servicios MEP (Mechanical, electrical and plumbing)• Herramientas y materiales de construcción• Acabados y construcción para interiores• Tecnología de construcción• Materiales de envolventes y construcción especial



Otra información de interés	<p>Dentro de la programación había distintas conferencias y workshop con una acreditación posterior. Estas conferencias trataban temas como el uso de la tecnología BIM, la construcción sostenible y la gestión de proyectos e infraestructuras.</p> <p>En paralelo a la feria y a las conferencias se ofrecía la posibilidad de concertar unos encuentros B to B entre las empresas.</p>
-----------------------------	--

icex



2. Descripción y evolución de la Feria

En esta segunda edición el salón ha tenido lugar en el Parc des Expositions de l'Office des Changes de Casablanca entre los días 10 al 12 de abril del año 2018. The Big 5 Construction North Africa fue organizado por DMG Events en colaboración con Elanexpo.

La marca "The Big 5" es una franquicia de DMG Events Middle East, Asia & Africa. Con su origen en Dubai, constituyen una serie de ferias comerciales dedicadas a los sectores de la construcción y la edificación, siendo un foco de atracción de visitantes procedentes de los países del área de referencia, así como del conjunto de Oriente Medio. La primera feria en África (The Big 5 Construct East Africa) tuvo lugar en Kenya. Esta feria, en cuya tercera edición cambiará de nombre para pasar a denominarse The Big 5 Construct Morocco, se ha consolidado como el salón dedicado al sector de la construcción referente en el primer semestre del año. Este cambio de denominación es consecuencia de la ampliación de la franquicia a Egipto a finales de este año y el deseo de especializarse en Marruecos. Según los organizadores, Marruecos es un país estratégico por diversas razones: su ubicación geográfica a medio camino entre el resto de África y Europa (con sus importantes relaciones comerciales) y por ser un país en el que el sector de la construcción es uno de los más dinámicos y que emplea a más de 1 millón de personas.

El salón se desarrolló en dos naves conectadas que sumaban 3.300 m² de espacio expositivo. La primera nave albergaba las zonas de acceso y registro y parte de los stands expositivos. En la otra nave se encontraban el resto de los espacios de exposición y así como la sala en la que se impartían las conferencias y workshops. En total participaron 189 empresas expositoras de 28 países diferentes. La cifra de visitantes fue, según la entidad organizadora, de más de 4.000 personas.

La feria tuvo un fuerte carácter internacional y muchos de los encuentros tenían lugar entre empresas de países que no eran Marruecos. Si otras ferias destacan por los contactos con empresas locales en este caso son mayores las oportunidades internacionales.

En paralelo a la actividad expositora tuvo lugar un programa de formación con unas conferencias y unos workshop posteriormente acreditados y sin coste para las personas que acudieron. Entre los temas que trataron estas conferencias se encuentra el uso de la tecnología BIM (Building Information Modeling), diseño y desarrollo urbano sostenible, gestión de proyectos, *Smart Cities*, certificaciones LEED, etc.



3. Tendencias y novedades presentadas

Desde esta edición inaugural del salón, el evento busca ser el lugar en el que se creen nuevas colaboraciones entre socios locales marroquíes y socios extranjeros. Un lugar de encuentro en el que compartir buenas prácticas y donde puedan surgir nuevas oportunidades de colaboración dentro de un sector tan importante en Marruecos como el de la construcción.

Tanto los workshop como los productos expuestos estaban destinados a un público muy amplio dentro del mundo de la construcción, profesionales como arquitectos, ingenieros, project managers, constructores, diseñadores de interiores, etc.

Las empresas que acudieron a exponer sus productos lo hicieron mostrando las últimas novedades y las soluciones innovadoras del sector de los materiales de construcción. Participaron empresas especializadas en distintas áreas de la construcción como:

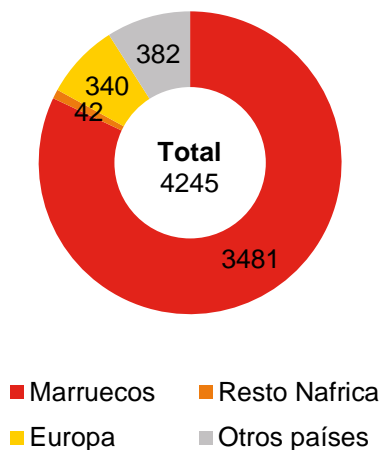
- Maquinaria, vehículos y equipamientos de construcción
- Materiales de construcción en general, útiles y componentes de construcción especial
- Servicios MEP: Mechanical, electrical and plumbing
- Tecnología y Software aplicada a la construcción

Una parte importante de la feria han sido las conferencias y los workshop que se desarrollaron en paralelo a la actividad expositora. Los temas tratados en esta edición han sido:

- Planificación urbana sostenible
- *Smart cities*
- BIM aplicado al ciclo de vida de un proyecto
- Economía circular en la industria de la construcción
- Certificaciones de construcción sostenible en el mercado marroquí
- El futuro de la construcción a través del BIM

4. Valoración

4.1. Del evento en su conjunto



1 Origen de los visitantes según la organización del evento

En esta segunda edición la presencia internacional ha sido mucho más destacada que la presencia marroquí. Esto puede deberse a diferentes motivos como por ejemplo la celebración este año del salón bienal SIB (Salon International du Bâtiment) celebrado en numerosas ocasiones y muy consolidado como referente del sector en el país. Además para esta valoración hay que tener en cuenta que ésta ha sido la segunda edición del salón y que este está en un principio centrado en los mercados del norte de África. Sin embargo, la presencia internacional, sobre todo de países en los que el sector de la construcción está en auge, ha sido notable.

Según la organización, ha aumentado un 18% el número de visitantes al salón con respecto a la pasada edición, teniendo un total de 4.245 de visitantes.

Los 40 workshops y conferencias, a los que según la organización acudieron más de 1.500 participantes, trataron temas diversos pero actuales y de interés general para el sector de la construcción con ponentes internacionales.

Cabe destacar el hincapié de la organización en el enfoque internacional del evento, visto por ejemplo en el catálogo de la feria, donde no se detalla el país de procedencia de las empresas expositoras.

4.2. De la participación española

Con respecto a la participación española, en esta edición participaron menos empresas que el año anterior. De las 189 empresas expositoras, tres eran españolas. Dos de ellas, EGB y Adequa

repitieron este año con expositores y la última, Estucalia, participó por primera vez en el salón. . Algunas de estas habían estado de manera directa en otras ferias en Marruecos, y otras lo hicieron de la mano de sus distribuidores locales. Los sectores representados por estas empresas son: fontanería y tecnología del agua, envoltentes del edificio y revestimientos y acabados.

4.3. Principales países competidores

La presencia de países de oriente medio fue muy fuerte en esta edición, destacando sobre todo el pabellón de Emiratos Árabes Unidos, debido sobre todo a la experiencia de estos países con las ferias de la franquicia "The Big 5". Entre otros países con presencia destacable estaban los pabellones alemán y chino, con representación de empresas nacionales de importancia considerable.

Por otro lado, de África en general no hubo mucha presencia, con 8 empresas marroquí, siete menos que en la primera edición. Estos, y otros datos, han de ser tenidos en cuenta por los organizadores para conseguir, según ellos mismos, que sea la feria de referencia en el país magrebí.

4.4. Recomendaciones

Al igual que en el resto de las ferias en Marruecos se aconseja lo siguiente:

- Planificación de entrada de los productos que se expondrán en la feria para evitar problemas de tránsito y administrativos en la aduana.
- Supervisión de la preparación del stand con los organizadores.
- Para que la captación de clientes y contactos sea efectiva, se recomienda que la persona que se envíe a la feria sepa hablar francés. En muchas ocasiones, se valora mucho también que se hable un poco de árabe o darija (dialecto del árabe en Marruecos), refleja interés por su cultura y costumbres.
- Respecto a los folletos publicitarios e informativos, se aconseja la traducción al francés. El francés es el idioma utilizado en los negocios, y la lengua extranjera más hablada dentro del país, el inglés no está tan extendido como ocurre en Europa.
- Seguimiento tras la feria. Normalmente en la feria no se cerrarán los contratos, por ello es importante hacer un seguimiento de los contactos establecidos y mantener la relación que se comenzó.



5. Anexos

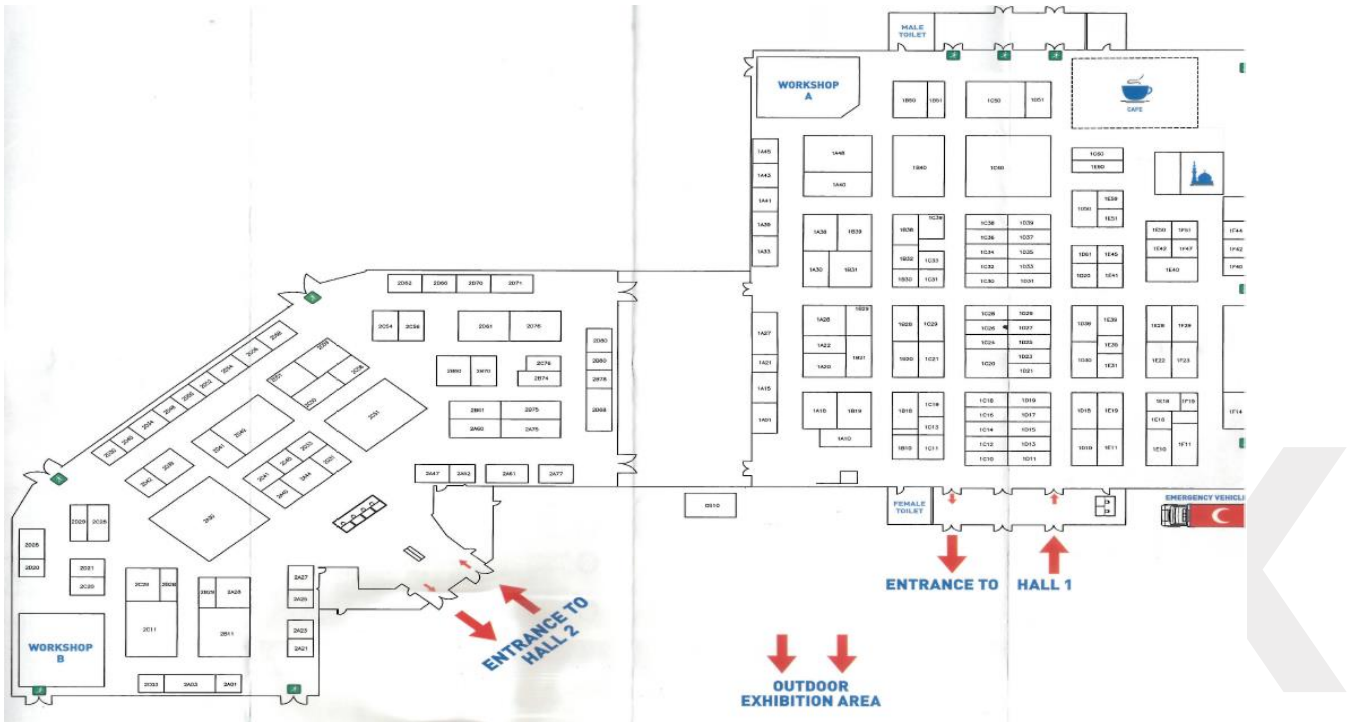
5.1. Relación de empresas marroquíes participantes

Empresa
ACHEMINA CERAMICA
ADVANCED VISION MOROCCO
CFAO MOTORS MAROC
KOMPASS MAROC
MALL ZELLIJ
SANILEC SARL
SIKA
VENTEC MAROC

5.2. Empresas españolas en el salón

Nombre	Sector
ADEQUA adequa.es	Fontanería y tecnología del agua.
ESTUCALIA www.monocapas.com	Revestimiento de fachadas
EGB www.egbgroup.com	Fontanería y tecnología del agua.
KERABEN www.keraben.com	Revestimiento y acabados.

5.3. Plano de la feria



5.4. Logo de la feria

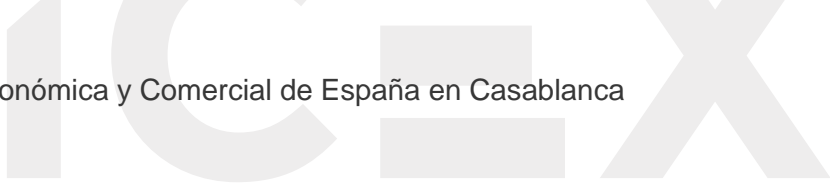




5.5. Fotografías de la feria



Fotografías de la Oficina Económica y Comercial de España en Casablanca



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