



INFORME  
DE FERIAS

---

2018



# ADIPEC

# The Abu Dhabi

# International

# Petroleum Exhibition &

# Conference

**Abu Dabi**  
**12-15 de noviembre de 2018**

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



11 de diciembre de 2018  
Dubái

Este estudio ha sido realizado por  
María Ortega Andrés

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

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	5
3. Tendencias y novedades presentadas	7
3.1. Participación española	7
3.2. Participación extranjera	8
3.3. Perspectivas del sector	8
4. Valoración	10
4.1. Del evento en su conjunto	10
4.2. De la participación española y los principales países competidores	10
4.3. Recomendaciones	10





# 1. Perfil de la Feria

## 1.1. Ficha técnica

ADIPEC - The Abu Dhabi International Petroleum Exhibition & Conference

Ámbito: Industria del petróleo y el gas (*Oil & Gas*).

Fecha: Del 12 al 15 de noviembre de 2018 (21ª edición)

Fecha de la próxima edición: Del 11 al 14 de noviembre de 2019 (22ª edición)

Frecuencia: Anual desde 2013 (Antes era bienal)

Lugar de celebración: Abu Dhabi National Exhibition Centre

Horario de la feria: 10 am – 6 pm

Director/Organizador: DMG Events <http://www.dmgevents.com/our-sectors/>

Web oficial: <https://www.adipec.com/>

Colaboradores: Instituciones gubernamentales y comerciales, asociaciones y medios de comunicación.

Superficie: 135.000 m<sup>2</sup>

Servicios incluidos: Limpieza, seguridad y *shuttle bus* desde el aparcamiento.

Servicios ofrecidos: Internet, azafatas, traductores, información sobre hoteles, transportistas, decoradores, electricidad, servicio de catering, equipos audiovisuales, mobiliario para el estand.



## 2. Descripción y evolución de la feria

La feria ofrece al visitante las últimas novedades de primera línea relacionadas con la industria del gas y del petróleo, proporcionando una excelente oportunidad para establecer contacto con compañías dedicadas al sector EPC, a la ingeniería e integración de equipamientos de manipulación de fluidos, compañías o agencias públicas licitadoras y fabricantes y/o distribuidores de productos para la industria del *Oil & Gas* en los distintos eslabones de la cadena de valor.

Los principales sectores representados fueron:

- Ingenierías-contratistas.
- Agencias públicas, promotoras de *Oil & Gas*.
- Fabricantes de equipamiento para la manipulación de fluidos.
- Distribuidores de equipamiento para la industria.
- Otros relacionados con el sector.

Se trata de la feria de referencia en la industria del *Oil & Gas* en Oriente Medio y la segunda de mayor repercusión a nivel mundial.

El evento fue organizado nuevamente por DMG Events, organizadores de grandes eventos en el país como Big 5, INDEX, Hotel Show y Office Exhibition. La feria tuvo lugar en ADNEC (Abu Dhabi National Exhibition Centre).

Algunos de los expositores destacados fueron las agencias locales ADNOC y ARAB DEVELOPMENT; multinacionales como BP, SHELL, TOTAL, ABB, o CEPSA, entre otros.

En la edición de 2018 hubo 29 pabellones oficiales, entre los que destacaron los de EE. UU., Reino Unido, España, Alemania, Francia, Italia o Japón, entre otros.

La última edición se cerró con una participación de más de 145.000 visitantes, 45.000 más que en la edición anterior, y más de 2.200 expositores procedentes de 67 países.

Es una muestra del crecimiento que sigue experimentando esta feria, que es ya una de las más importantes en el mundo en su sector. En tan solo cinco años, el número de asistentes se ha duplicado, y el número de expositores ha crecido un 30%. De hecho, en el año 2012 la superficie que ocupaba la feria ascendía a 38.500 m<sup>2</sup>, cuando en la actualidad alcanza los 155.000 m<sup>2</sup>.



En cuanto al perfil de los visitantes, ha sido bastante técnico y comercial. Por lo general, las empresas acuden con miembros que se encargan de la parte comercial y de promoción de ventas, a la vez que suelen contar con ingenieros en sus stands que pueden ayudar a comprender los servicios y/o productos que ofrecen. Además también hay gente de otros sectores que se acercan por la feria para informarse en primera persona de la salud del sector, pues para el Emirato de Abu Dabi el *Oil & Gas* sigue suponiendo una parte importante de su economía y su salud tiene implicaciones en el resto de sectores.

ICEX



## 3. Tendencias y novedades presentadas

ADIPEC es una feria que se lleva celebrando desde 1984. Es un referente en el sector del *oil & gas* no solo en la región de Oriente Medio y el Golfo Pérsico sino a nivel mundial, ya que cerca del 60% de las reservas conocidas mundiales de petróleo y gas se encuentran en esta región.

### 3.1. Participación española

España tuvo su propio pabellón en la feria, organizado una vez más por FLUIDEX (Asociación de Exportadores de Equipos para la Manipulación de Fluidos) en colaboración con ICEX. Dicho pabellón estuvo formado por 10 empresas, dos más que en la edición anterior, que fueron:

- ARFLU
- COORDINADORA INTERNACIONAL DE CARGAS S.A.
- EIPSA
- FLUIDECO
- GOSAN S.A.
- LOINTEK
- NOVARGI
- TUBACEX
- VALVOSPAIN
- VOTORANTIM CIMENTOS



Las empresas españolas participantes son, por lo general, de un tamaño medio, aunque todas ellas exportan entre el 60 y el 80 por ciento de su facturación, y algunas de ellas ya han abierto oficina propia en EAU o están en trámites para hacerlo.

En este sentido, la actuación de las empresas españolas (fabricantes de equipamiento para la manipulación de fluidos) radica en cuatro ejes:

- Se dirigen a la autoridad pública u organismo demandante licitador (ADNOC, DEWA, etc.) para registrarse con ellos de cara a participar en proyectos. También estas empresas se dirigen a estos organismos como labor de promoción, para darse a conocer.
- Por otro lado, se dirigen a las ingenierías, para que les prescriban y recomienden sus productos en los proyectos que les interese participar.
- La tercera vía es trabajar con distribuidores locales con capacidad de registro en las “*vendor lists*”.



- Por último, acudir a la feria sirve para mantener las relaciones con clientes y socios existentes mediante encuentros personales, que son siempre más efectivos que los realizados de otras maneras.

Además de las empresas españolas con stand en el pabellón nacional, hubo otras de mayor tamaño que contaron con su propio stand fuera del pabellón español. Estas fueron:

- TÉCNICAS REUNIDAS
- Grupo CUÑADO, S.A
- INGENIERIA Y TECNICAS DE MONTAJES LOINTEK SL
- CEPSA (Aunque el 100% de su capital es emiratí)

Estas empresas tienen presencia en la región desde hace años, destacando Técnicas Reunidas, que ha ejecutado varios proyectos ahí.

### 3.2. Participación extranjera

En cuanto a la participación del resto de países, estaban presentes la práctica totalidad de las empresas internacionales líderes en el sector.

Varios países contaron, al igual que España, con su pabellón nacional. Es una clara indicación de que el sector sigue siendo importante para la mayoría de ellos, conscientes de las oportunidades que pueden surgir en el mercado de EAU.

### 3.3. Perspectivas del sector

A lo largo de la feria se ofrecieron una serie de conferencias y charlas donde se habló de la situación actual del sector.

Con independencia de la situación coyuntural del precio del petróleo y aunque no se vuelvan a alcanzar nunca los precios de hace unos años, en el país se acometerán en los próximos años numerosos proyectos de envergadura en los sectores *upstream*, *midstream* y, especialmente, *downstream*.

ADNOC está llevando a cabo cambios en su *holding* y ha establecido una serie de objetivos para cuyo alcance será necesario realizar importantes inversiones, destacando los sectores petroquímico y de gas amargo.





Otro de los cambios presentados por ADNOC en 2018 es la inclusión del programa de In Country Value (ICV). Se trata de un programa económico que pretende estimular y desarrollar tanto la economía local como nacional para contribuir a los planes estratégicos del Gobierno de EAU.

La recuperación del sector parece ser real por varios motivos:

1. Las autoridades ya han admitido públicamente en varias ocasiones que esperan seguir con sus planes de desarrollo de producción y procesamiento de hidrocarburos.
2. ADNOC está en un proceso de apertura a los mercados financieros internacionales. A finales de 2017 ha emitido bonos por valor de 3.000 MUSD, lo que es indicativo de que planea llevar a cabo proyectos y necesita financiación. La acogida en los mercados de deuda internacionales ha sido muy positiva, habiendo recibido solicitudes de suscripción de deuda por valor de 11.000 MUSD. Esto demuestra la confianza de los mercados internacionales en ADNOC. Además, ha llevado a cabo una OPV del 20% del accionariado de su subsidiaria ADNOC Distribution, dedicada a la comercialización de sus productos refinados.
3. Junto con los nuevos planes de desarrollo, también hay que prestar atención a los planes de reingeniería, mejora y mantenimiento de yacimientos. EAU cuenta con yacimientos que comienzan a alcanzar su etapa de madurez y este sector irá cobrando especial importancia con el tiempo.
4. Por último, los indicadores macroeconómicos proyectan un crecimiento del PIB de en torno al 3% de media durante los próximos 5 años, lo que sin duda ayudará a potenciar las inversiones del país en este y otros sectores.

En definitiva, en este sector habrá oportunidades de negocio durante los próximos años que podrán ser aprovechadas por las empresas españolas.



## 4. Valoración

### 4.1. Del evento en su conjunto

ADIPEC es una feria muy interesante y referencia en el sector del *oil & gas* en la región y a nivel mundial. Un evento en el que oferentes y demandantes tienen una oportunidad única para conocerse, intercambiar conocimientos o visitarse. En esta feria participan cada año los actores clave de la industria del petróleo y el gas (agencias públicas, petroleras, ingenierías y fabricantes y distribuidores) con unas valoraciones muy positivas por parte de los visitantes y expositores en la misma.

### 4.2. De la participación española y los principales países competidores

La participación española agrupada por FLUIDEX demostró conocer y apostar por este mercado. Se trata de fabricantes de productos con valor añadido para la industria, con diferente grado de innovación pero que son conocidos muchos de ellos por los distribuidores y las ingenierías principales del sector. Son empresas que aunque con un tamaño mediano tienen grandes posibilidades en este mercado.

Por otro lado, las empresas españolas que participaron por su cuenta son empresas que ya tienen experiencia en la región. Para Técnicas Reunidas, este es uno de los mercados más importantes.

Los principales competidores en la feria fueron estadounidenses y europeos. EE. UU., Reino Unido, Francia, Alemania, Italia o Japón contaban con un pabellón nacional y con empresas con actividad similar a las empresas españolas.

### 4.3. Recomendaciones

Desde la Oficina Comercial de Dubái se recomienda participar en la feria tanto si la empresa es fabricante de equipamiento como ingeniería o contratista. Algunos de los motivos por lo que puede ser interesante visitar esta feria son:

- Es una fuente para la búsqueda de nuevos suministradores e importadores.
- Conocer los proyectos que demandan las agencias-promotoras locales y promocionarse.
- Ponerse en contacto con ingenierías e integradores a los que presentar el producto.



- Ayuda a mantenerse informado sobre las últimas novedades que ocurren en el sector.
- Se comparan miles de productos dentro de una misma área común.
- Mantenerse actualizado sobre qué actividades está desarrollando la competencia.

Con respecto a cuestiones sobre la participación, se recomienda disponer en los stands de tarjetas de visita y folletos informativos que el visitante pueda coger por su cuenta, sin necesidad de entrar en contacto con el representante del stand, ya que en muchos casos los representantes están ocupados hablando con otros potenciales clientes y se echa en falta tener libre acceso a información adicional sobre la empresa en cuestión.

El buen manejo del inglés por parte de los responsables del stand es un requisito indispensable.

ICEX

# 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