



INFORME
DE FERIAS

2019



The Solar Show MENA: The Energy Storage Show MENA and The Wind Show MENA 2019

El Cairo

19-20 de febrero 2019

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



INFORME
DE FERIAS

10 de marzo de 2019
El Cairo

Este estudio ha sido realizado por
Jara Álvaro Murillo

Bajo la supervisión de la Oficina Económica y Comercial
de la Embajada de España en El Cairo.

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

NIPO: 114-19-041-8



Índice

1. Perfil de la Feria	4
1.1. Ficha técnica	4
1.2. Perfil de los participantes	5
1.3. Actividades de promoción de la feria por parte de la Ofecome	6
2. Descripción y evolución de la Feria	7
2.1. Organización y expositores	8
3. Tendencias y novedades presentadas	10
4. Valoración	11
4.1. Valoración de la participación española	11
4.2. Recomendaciones	12





1. Perfil de la Feria

1.1. Ficha técnica

THE SOLAR SHOW MENA 2019



Fechas	19 – 20 febrero 2019
Fechas de la próxima edición	2020, no hay fechas concretas.
Frecuencia, periodicidad	Este ha sido el primer año de celebración de la feria. Hay anunciado otro evento para el año que viene, pero sin fechas concretas.
Lugar de celebración	The Nile Ritz-Carlton, El Cairo, Egipto
Horario de la feria:	<ul style="list-style-type: none">• 19 de febrero de 2019: 9:00 a 17:30• 20 de febrero de 2019: 9:00 a 17:00
Precios de entrada y del espacio	<ul style="list-style-type: none">• Pase VIP: ofrece para los representantes de ministerios gubernamentales, autoridades de renovables, servicios públicos y grandes usuarios de energía en toda la región MENA acceso gratuito al evento.• Expo Pass: pase gratuito tanto a las exposiciones como a los seminarios impartidos por diferentes empresas participantes.• Delegate Pass: ofrece la entrada a la exposición, seminarios y a las conferencias de los tres sectores del evento. Dependía de la fecha en la que lo comprases.



FECHA DE RESERVA	PRECIO POR DELEGACIÓN
Reserva antes del 30 de noviembre	500 \$
Reserva antes del 11 de enero	750\$
Reserva antes del 1 de febrero	990\$
Precio final	1090\$

Sectores y productos representados

Sector de la energía solar (construcción, desarrollo y planificación de proyectos, propietarios y desarrolladores de parques solares), **sector de la energía eólica** (Tecnologías de turbinas y fabricación de componentes eólicos, empresas de prueba y análisis y monitoreo del viento, construcción y planificación de proyectos eólicos), **sector del almacenamiento de energía** (Tecnologías de almacenamiento de energía, y componentes y equipos).

1.2. Perfil de los participantes

Entre los participantes en la feria pudieron encontrarse empresas de diferentes tamaños vinculadas a uno o varios de los sectores participantes, además de servicios públicos, gobiernos reguladores, desarrolladores de proyectos e ingenieros consultores, financiadores e inversiones y agentes.

Las empresas expositoras han sido:

- Al-Babtan Metalogalva Solar
- Allbro
- ACO – Wuxi Suntech Power Co.
- CanadianSolar
- Cehmonics Egypt Consultants
- CHINT Electric
- DB Schenker
- Egypt One Solutions
- ELSE Enerji
- EXIDE Industries Limited
- Ganges Internationale
- GeoSUN Africa
- ISS
- Infinity Solar
- Konar Energy
- Masader

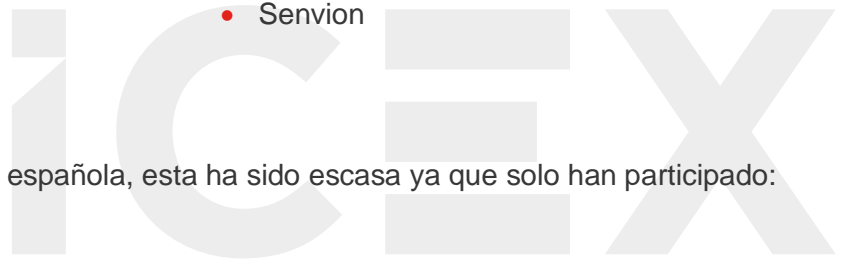


- MSOLAR Research
- Phocos
- Fortuner
- RenewSys
- Saatvik
- Sgurr Energy
- Shell Eco-Marathon
- Smart Energy
- Solargis
- SolarizEgypt
- Voltronic Power
- Vortez Bladeless
- Yingli Solar

Además, han participado como patrocinadores:

- Orascom
- GCL
- JASolar
- Complete
- FirstSolar
- Lightsource bp
- Siemens Gamesa
- Vikramsolar
- SunGrow
- Alcazar Energy
- Servion

Por último, en cuanto a la participación española, esta ha sido escasa ya que solo han participado: Siemens Gamesa y Vortex.



1.3. Actividades de promoción de la feria por parte de la Ofecome

- Visita y elaboración del posterior informe sobre la feria para su posterior publicación digital.
- Catálogo de la feria y estudio de mercado disponible en pdf en la Oficina Económica y Comercial de El Cairo.
- Recopilación de información sobre alguna de las empresas presentes.
- Recepción de tarjetas de contacto de algunas de las empresas participantes.



2. Descripción y evolución de la Feria

The Solar Show Mena es un evento de energía renovable, dentro del cual también se ha celebrado The Wind Show Mena y The Energy Storage Show Mena. Este año, 2019, ha sido su primera edición y se ha celebrado con la finalidad de crear un espacio donde se intercambien conocimientos e información del mercado y donde se faciliten reuniones entre empresas e instituciones. Todo ello reuniendo a más de 1.000 personas interesadas, incluidos los principales responsables políticos, empresarios de servicios públicos, industria local y expertos internacionales en tecnología, además de una exposición.

La situación estratégica de Egipto como puerta de acceso a la región MENA es una de las principales ventajas de este evento. Este es uno de los puntos que resaltaron varias de las empresas con las que se habló, la posición estratégica de Egipto geográficamente hablando, siendo la puerta de entrada a Europa, África y Oriente Medio.

A medida que la población continúa creciendo (en la mayoría de los países Mena, más del 50% de la población tiene menos de 25 años) y las reservas de hidrocarburos comienzan a agotarse, los líderes de la región están buscando fuentes alternativas de energía. Por ello, están surgiendo cientos de miles de millones de dólares en oportunidades de inversión, tanto en la producción de energía renovable como en la cadena de suministro de electricidad más amplia y en el almacenamiento de energía. La región está dispuesta a atraer más de 35 millones de \$ en inversiones en energía renovable cada año hasta 2020.

Según la Agencia Internacional de Energía, para 2021 la capacidad renovable en la región MENA crecerá un 78%, liderada por Egipto, los Emiratos Árabes Unidos y Marruecos, países en los cuales se están construyendo grandes proyectos eólicos y solares.

Los países de Oriente Medio y África del Norte, los cuales cuentan con grandes espacios abiertos y muchas horas de luz solar, están adoptando cada vez más la energía eólica y solar. Como resultado, estos mercados de la región están experimentando desarrollos sin precedentes a medida que las licitaciones competitivas reducen los costos y atraen inversiones internacionales.

Por otro lado, el mercado global para el almacenamiento de energía de baterías estacionarias va a experimentar un enorme crecimiento en 2025 de aproximadamente 30 veces su tamaño actual. Este crecimiento del almacenamiento de energía se está materializando cada vez más en la región MENA. A medida que aumenta la demanda y aumenta la competitividad, las autoridades y el sector privado están reconociendo cada vez más los beneficios que puede aportar el almacenamiento de energía y ofrecen marcos para un acceso justo y rentable al mercado energético.



Para los gobiernos de MENA, el surgimiento de un mercado de almacenamiento de energía abre un nuevo conjunto de decisiones sobre la mejor manera de generar y distribuir electricidad. Se espera que la capacidad de almacenamiento de energía aumente y los costos disminuyan. Bloomberg New Energy Finance espera que la tecnología de la batería caiga a \$120 por kWh para 2030, desde \$1,000 en 2010.

En conclusión, este evento ofrece oportunidades inigualables para forjar relaciones comerciales y acceder a nuevos socios potenciales. Es una plataforma de la industria para avanzar en acciones que ya están sucediendo, fomentar proyectos materializados, aprender sobre las últimas tecnologías y conocer desarrolladores y fabricantes.

2.1. Organización y expositores

Solar Show Mena 2019 ha sido organizado por Terrapin en asociación con el Centro Regional de Energía Renovable y Eficiencia Energética (RCREEE) y la Facilidad de Financiamiento de la Economía Verde (GEFF). El evento contó con más de 80 patrocinadores y expositores y más de 150 ponentes los cuales se distribuyeron en 3 espacios principales; el primero de ellos para los expositores y los seminarios gratuitos, los otros dos se destinaron para las conferencias de The solar Show Mena, The Wind Show Mena y The Energy Storage Show Mena.

En cuanto al perfil de los expositores, la nacionalidad que cuenta con una mayor participación es la Egipto, seguido de China y La India. A la cabeza del grupo europeo se encuentra España, pero la presencia europea fue baja en comparación con otras regiones.

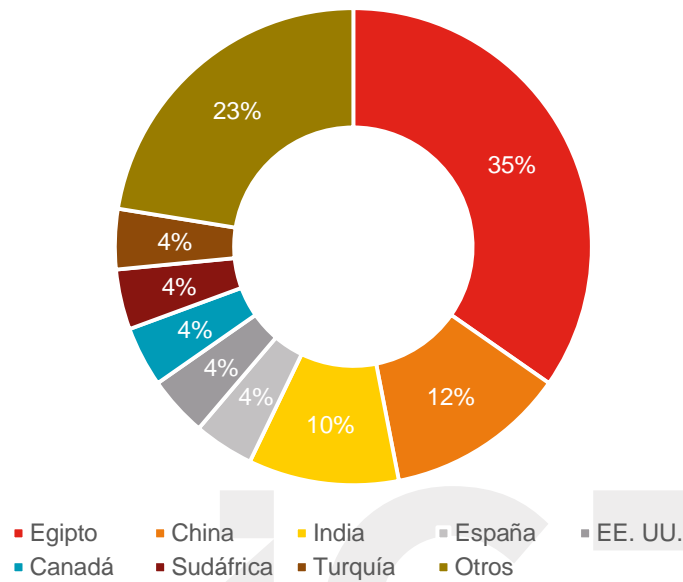
A pesar esta reducida presencia europea entre las empresas expositoras cabe destacar que muchas compañías participaron a través de sus agentes, clientes y distribuidores locales.

Las empresas participantes eran en su mayoría dedicadas a la energía solar y en menor medida dedicadas a la energía eólica y al almacenamiento de energía. Entre ellas se contaba con la presencia tanto de grandes empresas, como de empresas de menor tamaño y agentes.

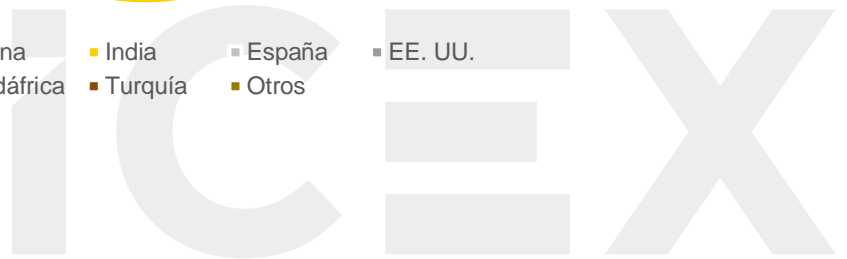


REPRESENTACIÓN GEOGRÁFICA DE EXPOSITORES Y PATROCINADORES

Por países



Fuente: The Solar Show Mena 2019





3. Tendencias y novedades presentadas

Solar Show Mena 2019 al ser la primera vez que se celebra no presenta novedades frente a ediciones pasadas. Si bien es cierto que el evento en sí ya es una novedad, debido a que reúne en un mismo espacio exposición, conferencias y seminarios ofreciendo oportunidades inigualables para forjar relaciones comerciales y acceder a nuevos socios potenciales.

Las novedades que presenta este pionero evento frente a otras ferias de la industria son:

- Eventos coorganizados: plan a medida realizado por el equipo del evento en el cual se estructuraban almuerzos privados, clases magistrales, visitas y cocteles para los intereses de la compañía interesada.
- Conferencias estratégicas: respuesta a muchas de las preguntas más difíciles que enfrenta actualmente el mercado.
- Redes de contactos: plan a medida realizado por el equipo del evento en el cual se estructuran reuniones a través de un paquete de patrocinio personalizado.
- Exposición más seminarios: patrocinadores y expositores no solo muestran sus productos, ideas e innovaciones, sino que tienen la oportunidad de exponer su empresa al resto de visitantes, así como los proyectos que se están llevando a cabo en la región de MENA o que se van a realizar en un futuro.
- Almuerzo y recepción por la noche: fiesta de *networking* para reunirse con los compañeros de la industria en un ambiente informal, así como para relajarse después de un largo día en la conferencia.
- Kit de herramientas para expositores.



4. Valoración

La valoración del evento en su conjunto ha sido muy positiva, con más de 80 empresas expositoras y patrocinadoras. Según los propios organizadores de la feria, una buena parte de los expositores afirman que el evento alcanzó o superó sus expectativas de ventas para el mismo. Las principales razones de los visitantes para acudir al evento fueron establecer nuevas relaciones comerciales y afianzar su presencia en nuevos mercados de África y Oriente Medio.

En esta primera edición Solar Show Mena 2019 se ha constituido como el evento comercial y expositivo de referencia en el sector de las energías renovables en la región de MENA, siendo punto de encuentro para las principales empresas que compiten en estos mercados como para fabricantes, proveedores y clientes interesados en el sector.

Las razones por las que este evento es una gran oportunidad de marketing para las empresas son:

- Coloca marcas frente a más de 100 partes interesadas de la industria de todo el sector energético en MENA.
- Crea y refuerza el liderazgo de las empresas en estos mercados.
- Permite conocer y exponer nuevos lanzamientos de productos, iniciativas, proyectos y segmentos.
- Permite establecer asociaciones y colaboraciones.
- Permite realizar una campaña de marketing a nivel expositivo y comercial.
- Permite reunirse y asociarse con las empresas de servicios públicos, inversores, constructores y organismos gubernamentales en MENA.
- Permite comercializar, proyectar y vender productos y servicios.
- Abre nuevas oportunidades de mercado en MENA.

4.1. Valoración de la participación española

La presencia de empresas españolas en el evento ha sido baja ya que esta se ha reducido a dos: Siemens Gamesa y Vortex. Si bien es cierto que estas dos empresas han tenido un papel activo en la feria ya que Gamesa Siemens ha participado como patrocinador y Vortex como expositor y además hablo en una conferencia.



A su vez, en las conversaciones mantenidas con empresas multinacionales del sector, así como con alguna empresa local egipcia, se apreció un gran número de empresas que tenían algún tipo de relación con empresas españolas o realizaban algún proyecto con ellas en la actualidad.

Si se considera la importancia que tiene el sector de las energías renovables para España y el número de empresas nacionales de gran importancia dedicadas a este ámbito, con intereses y proyectos tanto en Egipto como en el resto de la región, esta reducida representación debería corregirse.

Así pues, si se quiere competir y adquirir visibilidad para las empresas españolas en este sector se deberá acudir a estas citas con un mayor número de empresas, de subsectores más diversos y con perfil técnico alto.

4.2. Recomendaciones

Desde el punto de vista del visitante, esta feria ofrece la posibilidad de explorar un mercado donde este sector está experimentando un gran crecimiento y con gran actividad en el desarrollo de proyectos relacionados con el uso de energías renovables.

Para posibles expositores extranjeros, lo más recomendable es participar a través de un distribuidor local, ya que ofrece mayor conocimiento del mercado y del tipo de cliente y socios.

Por otro lado, se recomienda asistir a las conferencias de pago ya que ofrecen datos e información de los sectores representados por parte de diferentes políticos de los países del MENA, ya que los seminarios de entrada gratuita van más dirigidos a atraer clientes por parte de las empresas expositoras, no hablan de los sectores en su conjunto.

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

