



INFORME  
DE FERIA

---

2019



# MIBS / Miami International Boat Show

**Miami**

**14-18 de febrero de 2019**

Oficina Económica y Comercial  
de la Embajada de España en Miami

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 FERIA

27 de marzo de 2019

Miami

Este estudio ha sido realizado por  
Patricia Ainara Giménez de la Cruz

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

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

NIPO: 114-19-041-8



# Índice

<b>1. Perfil de la Feria</b>	<b>4</b>
1.1. Ficha técnica	4
<b>2. Descripción y evolución de la feria</b>	<b>6</b>
2.1. Organizadores y expositores	6
2.1.1. Organizadores	6
2.1.2. Expositores	7
2.2. Datos estadísticos de participación	9
2.2.1. Participación española	10
2.2.2. Participación de otros países	10
<b>3. Tendencias y novedades presentadas</b>	<b>11</b>
<b>4. Valoración</b>	<b>13</b>
4.1. Recomendaciones	14
<b>5. Anexos</b>	<b>16</b>
5.1. Guía de la feria	16
5.2. Información sectorial del Estado de Florida. NMMA.	16
5.3. Fotos y vídeos del evento	17
5.4. Datos de contacto de NMMA	17





# 1. Perfil de la Feria

## 1.1. Ficha técnica

### **MIBS / MIAMI INTERNATIONAL BOAT SHOW**

<b>Fechas de celebración del evento</b>	14 – 18 de febrero 2019 <sup>1</sup>
<b>Fechas de la próxima edición</b>	13 – 17 de febrero 2020
<b>Frecuencia, periodicidad</b>	Anual
<b>Ámbito</b>	Internacional
<b>Edición</b>	78 <sup>a</sup>
<b>Lugar de celebración</b>	Miami Marine Stadium Park & Basin 3501 Rickenbacker Causeway, Miami FL 33149
<b>Horario de la feria</b>	Jueves 14 - Lunes 18. Horarios: 10:00 – 18:00 PM
<b>Precios de los espacios</b>	\$2.475 por un expositor estándar
<b>Precios de entrada</b>	Jueves ( <i>Premier day</i> ) \$40 Pase de un día \$25 Pase de dos días \$45 Pase de cinco días \$100

Entrada gratuita para menores de 13 años, siempre que vayan acompañados de un adulto.

**Organizador** Asociación Nacional de Fabricantes Marítimos (NMMA)

**Carácter** Profesional y aficionado

<sup>1</sup> La celebración del evento coincide con el *President's Weekend*, día festivo en EE.UU el tercer lunes de febrero.



**Cómo llegar**

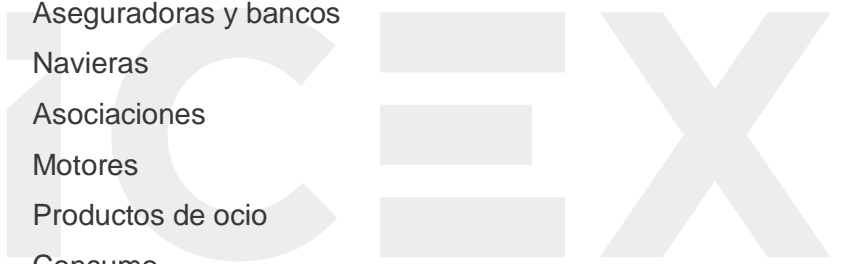
*WaterTaxi* gratuitos.  
Autobuses gratuitos.  
Aparcamiento con tarifas diarias con conexiones a *WaterTaxi* y autobuses.

**Servicios ofrecidos**

Conferencias, talleres, demostraciones.  
Medios de transporte gratuitos

**Sectores y productos representados**

Diseño de barcos  
Gestión logística  
Piezas de barcos  
Accesorios náuticos  
Proveedores de servicios  
Aseguradoras y bancos  
Navieras  
Asociaciones  
Motores  
Productos de ocio  
Consumo





## 2. Descripción y evolución de la feria

En febrero de 2019 se ha celebrado la 78ª edición del *Progressive Insurance Miami International Boat Show*, un evento que se celebra anualmente en la ciudad de Miami, en el estado de Florida. Por cuarto año consecutivo la feria ha tenido lugar en el Miami Marine Stadium Park & Basin (Virginia Key).

Durante las mismas fechas se desarrolla en la ciudad una feria dedicada a yates de lujo y con una mayor eslora, el *Miami Yacht Show*, organizada por Show Management. Esta feria es independiente del *Progressive Insurance Miami International Boat Show*.

El *Miami International Boat Show* es una feria internacional que atrae tanto a profesionales como a aficionados del sector náutico, nacionales y extranjeros, lo que convierte a esta feria en una de las más importantes de los Estados Unidos, con una asistencia que se cerró este año con 91.518 asistentes. En la feria se muestran gran variedad de embarcaciones, motores, accesorios, servicios para el sector náutico, etc. Junto a esto, completa el perfil de la feria una variada oferta de actividades, seminarios, cursos y demostraciones. Todas estas actividades están relacionadas con los aspectos técnicos de las embarcaciones

### 2.1. Organizadores y expositores

#### 2.1.1. Organizadores

La Asociación Nacional de Fabricantes Marítimos (NMMA)<sup>2</sup> es la organizadora del *Progressive Insurance Miami International Boat Show*. Esta asociación, líder en la industria de embarcaciones de recreo en los Estados Unidos, es a su vez la organizadora de eventos relacionados con el sector náutico más grande del mundo. Los miembros de la NMMA producen más del 80% de las embarcaciones, motores, remolques, accesorios y dispositivos utilizados por los navegantes en Estados Unidos y Canadá. Al ser una asociación americana, formada por miembros americanos, defiende y destaca la calidad del producto nacional, así como la importancia de la industria del país. Con la celebración del *Miami International Boat Show* y el *Miami Yacht Show* de forma simultánea, se presenta una oferta muy amplia en la ciudad.

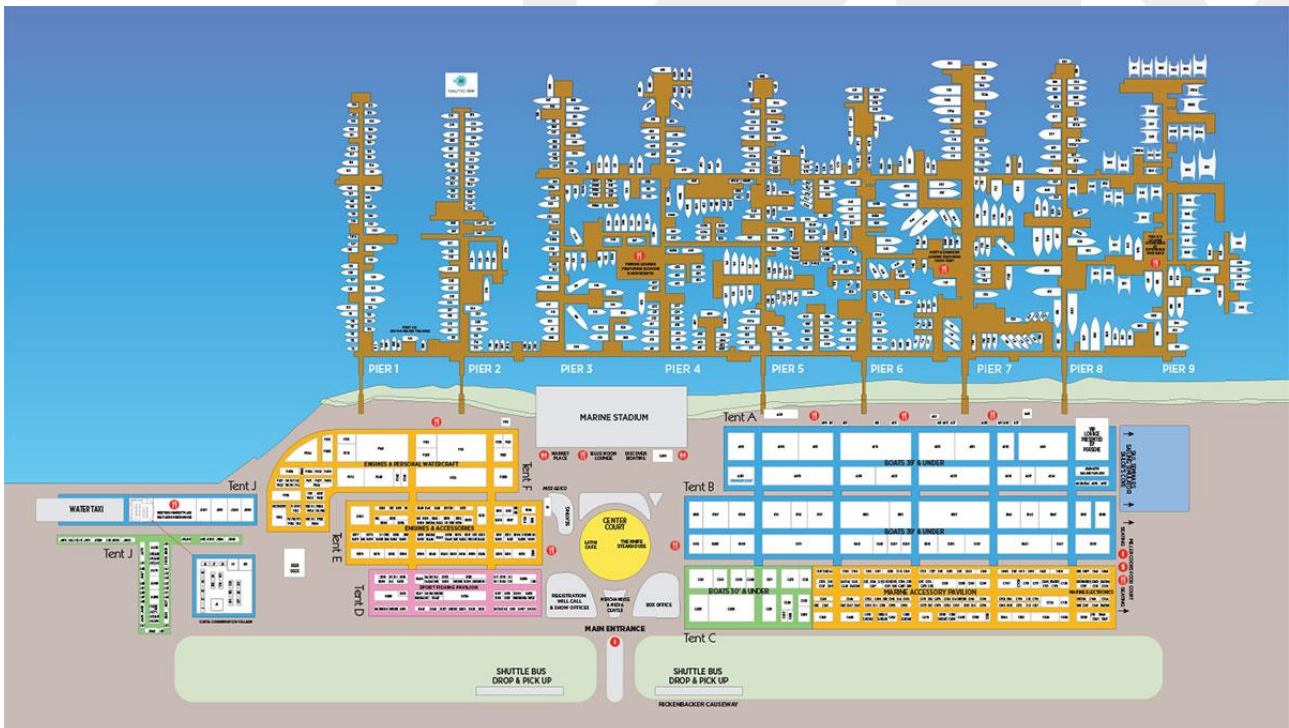
---

<sup>2</sup> Para más información, acudir a: [www.nmma.org](http://www.nmma.org)

## 2.1.2. Expositores

Las empresas participantes en la 78ª edición de la feria presentaron una gama de productos muy amplia; desde los yates y embarcaciones más modernos hasta los accesorios tecnológicos de última generación para barcos.

En el plano del evento<sup>3</sup> que se muestra a continuación, se puede observar la división por subsectores dentro del *Miami International Boat Show* en 8 partes: la zona de embarcaderos, en la que estaban expuestos la gran mayoría de embarcaciones de recreo y yates; las carpas A y B (las de mayor tamaño, junto con la carpa C), en las que se encontraban los barcos con una eslora de 39 pies (11 metros) o menos; la carpa C, que se dividía en barcos con una eslora inferior a 30 pies (9,14 metros) y en otras dos zonas para accesorios y componentes electrónicos para navegar. En la parte izquierda de la feria se encontraba la carpa D, donde se encontraban productos para la pesca deportiva; la carpa E, con motores y accesorios marinos; la carpa F, en la que las empresas exhibían la oferta en motores y sistemas de propulsión y la carpa J, con un misceláneo de oferta, desde ropa hasta joyas.



Fuente: <http://www.miamiboatshow.com/>

<sup>3</sup> Para ver el mapa con mayor resolución acudir a: <http://www.miamiboatshow.com/floorplan-consumers>

Los sectores bajo los que se agrupaban los expositores eran los siguientes:

- Accesorios, equipamiento e indumentaria
- Embarcaciones
- Motores, equipos de propulsión y piezas
- Equipamiento de pesca
- Equipos para marinas y muelles
- Equipamiento para actividades al aire libre
- Vehículos recreacionales
- Servicios
- Remolques y equipos de remolque
- Viajes y resorts

A continuación, podemos observar el mapa<sup>4</sup> de transporte de *Miami International Boat Show*.



Fuente: <http://www.miamiboatshow.com/>

<sup>4</sup> Para ver el mapa con una resolución mayor acudir a: <https://secure.viewer.zmags.com/publication/458613a3#/458613a3/7>





Seguidamente, se presenta una tabla con las conferencias y demostraciones que tuvieron lugar a lo largo de la feria.

Fecha y hora	Sesiones
Jueves 14, 11am - 2pm	<i>Cool products no one knows about</i>
Jueves 14, 2pm – 5pm	<i>Offshore energy management / wind and solar power for cruising</i>
Viernes 15, 11am – 5pm	<i>Ocean voyaging strategies</i>
Sábado 16, 8am – 5:30pm	<i>Two can sail couples cruising seminar</i>
Sábado 16, 11am – 2pm	<i>The cruising lifestyle</i>
Sábado 16, 2pm – 5pm	<i>Cruising the Bahamas</i>
Domingo 17, 8am - 5:30pm	<i>Two can sail catamaran cruising seminar</i>
Domingo 17, 11am – 5pm	<i>Outfitting for blue water sailing</i>
Lunes 18, 11am – 1pm	<i>The Florida Keys, two-part seminar</i>
Lunes 18, 1pm – 2pm	<i>Fishing for kids</i>
Lunes 18, 2pm – 5pm	<i>Wind &amp; seas – underneath what drives them, then how to best create, modify or use a forecast</i>

Fuente: <http://www.miamiboatshow.com/>

Como se puede observar la totalidad de las conferencias tuvieron un perfil técnico y didáctico más que comercial. Estos eventos estaban más enfocados hacia el aprendizaje del visitante de la feria que hacia la venta o promoción de los productos expuestos

## 2.2. Datos estadísticos de participación

Esta 78ª edición, acogió en sus 90 acres de exposición a 91.518 visitantes. La NMMA, calificó esta asistencia como “técnicamente” más alta que anteriores ediciones. Al tratarse de una de las ferias más relevantes del sector náutico del país con importancia internacional, ésta atrajo a visitantes de los 50 estados de Estados Unidos, así como de otros 37 países. No obstante, la procedencia mayoritaria de los visitantes era el sudeste del país, concretamente Florida, al ser el estado que acoge la feria.

Con relación a los expositores, la feria contó con más de 1.100 empresas y más de 1.400 embarcaciones expuestas. Así mismo, la asociación también indica que se dispusieron más de 200 barcos para demostraciones.



Por otro lado, el valor de los productos expuestos este año superó los 1.000 millones de dólares y la feria crea un impacto económico local de más de 847 millones de dólares según el estudio Thomas J. Murray & Associates Inc. con la colaboración de la Universidad de Florida.<sup>5</sup>

### 2.2.1. Participación española

En esta 78ª edición, ninguna empresa española formó parte de los exhibidores del Progressive Insurance *Miami International Boat Show*. La Oficina Económica y Comercial de España en Miami, como responsable del sector náutico en los Estados Unidos acudió a la feria para observar las posibles oportunidades de negocio para las empresas españolas, además de para ver el rumbo que está tomando el sector de la náutica.

La mayor parte de los productos presentes de empresas internacionales estuvieron presentes en la feria a través de distribuidores americanos; esta puede ser una de las estrategias a llevar a cabo por la empresa española para introducirse en la feria y en el mercado.

### 2.2.2. Participación de otros países

Si bien destacaron las empresas o entidades internacionales especializadas en el sector turístico, muchos otros sectores tuvieron presencia no americana. En esta 78ª edición, los países con empresas u organizaciones fueron 17 con un total de 58 exhibidores, 20 expositores más que en la edición anterior. Los países con mayor presencia en la feria fueron: Canadá (17), Islas Vírgenes Británicas (5), Sudáfrica (5), Australia (4), Italia (4), Polonia (4), China (3), Francia (3), Reino Unido (3), Nueva Zelanda (2) y Taiwan (2). Países con tan solo una empresa u organización fueron: Bahamas, Colombia, Croacia, El Salvador, México, y Turquía.

---

<sup>5</sup> <http://www.boatingworld.com/from-the-industry/miami-international-boat-show-generates-854-million-economic-impact-state-florida/>



### 3. Tendencias y novedades presentadas

La 78ª edición del *Progressive Insurance Miami International Boat Show* contó con una enorme oferta de embarcaciones nuevas y de segunda mano, que se reflejó en el éxito de asistencia, y es que se trata de una de las ferias más completas en el sector náutico a nivel nacional e internacional.

En 2019, se realizaron varias mejoras y adiciones para atraer visitantes y mejorar su experiencia, así como la de los expositores.

Una de las mejoras fue la oferta de transportes más ágiles. Los visitantes de este año se encontraron con el modelo planteado de “*park and ride*”, en el que los visitantes podían aparcar y acudir a la feria en taxi acuático gratuito. De esta forma, los viajes en taxi acuático aumentaron en un 18% con respecto al año anterior, realizándose un total de casi 60.000 viajes hacia y desde el recinto; asimismo, los tiempos promedio de espera para los taxis disminuyeron significativamente a 45 minutos, en comparación con las dos horas de 2018. La cantidad de pasajeros que eligió moverse en autobús también aumentó, ascendiendo a un total de 91.496 viajes de ida y vuelta, un 24% más que en el año anterior.

Para mejorar la experiencia del transporte, la organización de la feria se asoció con RaftUp Technologies para proporcionar una aplicación móvil “Miami Connections” y pantallas que facilitaban información actualizada sobre los viajes y los tiempos de espera. Más de 5.000 visitantes se descargaron la aplicación y contó con un promedio de 2.000 usuarios activos durante los días de feria.

Hubo también mejoras en la oferta de alimentación y bebidas, con más comida para llevar; se dispusieron más aseos; y se mejoró la emisión de las entradas, incluyendo accesos diferenciados para expositores y asistentes, facilitando la entrada al recinto.

Uno de los aspectos más destacables fue el nuevo Costa Conservation Village, como parte de las iniciativas introducidas para fomentar y mejorar la conservación de la costa. La organización se alió con el programa Costa’s Kick Plastic para continuar con la reducción de plástico en el evento. Como parte del esfuerzo, se dispusieron estaciones de agua en puntos clave y se pusieron a la venta contenedores reutilizables de Costa. Hubo una gran aceptación del programa y se estima que se evitó el uso de aproximadamente 83.500 botellas de plástico de un solo uso, a través de los contenedores reutilizables, durante los cinco días de feria.

Otros aspectos destacables de la feria fueron, el Programa Boat US de entrenamiento en el agua, que acogió a 103 estudiantes y ofreció 40 cursos en su año inaugural; Sailor’s Cove, con una amplia



gama de seminarios y clases de navegación en el agua; y la experiencia VIP, presentada por Porsche.

En cuanto a las novedades de los productos presentados, se ha de comentar que el sector náutico se ha adaptado a la evolución y desarrollo tecnológico. En los últimos años, los distintos dispositivos han experimentado un enorme avance y hoy en día se puede disfrutar al navegar de aparatos y aplicaciones tecnológicas muy sofisticadas. En esta edición, destacaron como novedades los siguientes productos, que fueron ganadores de los Premios a la Innovación que organizaron la NMMA y el *Boating Writers International*, así como la mención honorable al *Sail-Sense* de Spinlock USA.

## GANADORES DE LOS PREMIOS A LA INNOVACIÓN 2019

Ofrecidos por la Aseguradora Progressive durante la feria Miami International Boat Show

Producto, Empresa	Categoría
Padxpress, Valen SAS	Cuidado y mantenimiento de embarcaciones
332CC, Blackfin	Consola central / botes de pesca
Aurora, SIOnyx, LLC	Electrónica de consumo, aplicaciones móviles y software
Galaxy-INFL8, Shakespeare Electronics	Equipo de seguridad para el consumidor
A29, Cobalt Boats	<i>Cuddy Cabin</i> y embarcaciones <i>Bowrider</i>
160 Super Sport, Boston Whaler, Inc.	Barcos de cubierta
ComfortGrip, Edson International	Equipamiento de cubierta
Dry-Dock Seapen, Solstice Watersports/Seapen	Docking and Fendering Equipment
Deep Blue 100i, Torqeedo	Motor eléctrico/ Batería a propulsión / Híbridos
Untangled Collection - Baffin, Costa	Premio ambiental
SeaTrace 3000, FT-TEC USA Corp.	Equipos de pesca, aparejos y engranajes.
2.3L Ecoboost, Indmar Marine Engines	Motores internos
275 series featuring DRiVE, Yamaha WaterCraft Company	<i>Jet Boats</i>
Integrated Outboard Propulsion, Volvo Penta	Motores externos
Sea-Doo FISH PRO 155, BRP, Inc.	<i>Personal Watercrafts</i>
MicroTuners®, Nautique Boat Company, Inc.	Equipos de propulsión y partes
X24, MasterCraft Boat Company	Barcos de remolque
WakeBooster® Wake Enhancer, Yamaha WaterCraft	Equipos para deportes acuáticos

Fuente: <https://www.nmma.org/press/article/22505>

## 4. Valoración

Las principales marcas, empresas y organizaciones del sector están presentes en esta feria. Esto la convierte en una de las más importantes del país, con un número de asistentes y exhibidores muy difícil de superar por el resto de ferias. Además, se ha de tener en cuenta que el mercado estadounidense constituye un referente para el sector, lo que hace de esta feria un referente internacional en el sector de la náutica recreativa. El *Miami International Boat Show* supone la plaza de referencia tanto para el visitante americano como para el público con poder adquisitivo proveniente del Caribe y de América Latina con interés en el sector de la náutica recreativa y en búsqueda de productos *premium*.

En el año 2016 el cambio de ubicación de la feria a Virginia Key y el Bayside generó polémicas y una cierta incertidumbre sobre su posible impacto. Pese a ello, 2016 se saldó con éxito y en 2017, 2018 y 2019 se ha confirmado que lejos de ser un problema, el cambio de ubicación puede potenciar la feria aún más, al localizarse una mayor parte de la misma junto al mar, a diferencia de la anterior localización, el Convention Center de Miami Beach, que no ofrecía esta oportunidad ni un entorno tan agradable.

Por otro lado, la cuantiosa inversión realizada por la NMMA en el nuevo y mejorado plan de transporte gratuito ha mostrado ser efectiva, ya que la gran mayoría de visitantes estacionaron su vehículo en los lugares designados y utilizaron después los autobuses o *watertaxi* para el evento. El servicio de transporte de esta edición presentó una calidad superior a la de ediciones anteriores. Además, como en ediciones anteriores se alcanzó un acuerdo con las compañías Uber y Lyft, que tenían su propio espacio dentro de la feria, para así poder ofrecer transporte en coche de pago a precios competitivos.

En definitiva, si bien en ediciones anteriores la ubicación de la feria generó polémicas, ya no existe controversia alguna sobre la localización y ya se ha confirmado esta misma ubicación como el lugar donde se celebrará la próxima edición del *Progressive Insurance Miami International Boat Show* en 2020.

La valoración de esta edición ha sido muy positiva tal y como indican los datos aportados en el apartado 2.2 *Datos estadísticos de participación*. La feria *Progressive Insurance Miami International Boat Show* es un buen escaparate para que empresas internacionales puedan mostrar su oferta de productos y servicios, gracias a su gran afluencia de visitantes y a la gran variedad de empresas y organizaciones exhibidoras.

En cuanto a las conferencias, estas son técnicas y poco comerciales y están destinadas a promover la experiencia en las embarcaciones.

## 4.1. Recomendaciones

Debido al gran tamaño de la feria, la participación en ella por parte de empresas españolas daría a conocer los distintos productos o servicios a un público muy amplio. Existe la opción de acudir o como visitante o como expositor a la feria. La elección dependerá de la empresa y del producto a introducir.

En caso de escoger asistir a la feria como visitante, se tendría el objetivo de recopilación de información: quiénes son los competidores principales, cómo están presentes en el mercado objetivo (distribuidor, marca propia, etc.), evaluación de si merece la pena asistir como exhibidor en futuras ocasiones, etc. Es recomendable visitar la feria de forma proactiva, ya que los profesionales del sector suelen encontrarse bien en su propio stand o reuniéndose con otros colaboradores, por lo que el primer contacto suele producirse fuera del stand.

En caso de querer presentar productos en la feria, existe la opción de acudir con stand propio o estar presente a través de un distribuidor. En esta edición varios distribuidores de gran tamaño estuvieron presentes en la feria.

Debido a la gran cantidad de oferta existente, se recomienda acudir a ella más de un día, para poder abarcar y contactar con todas aquellas empresas y organismos que resulten de interés. Además, se recomienda buscar por adelantado las distintas ponencias y demostraciones que van a tener lugar a lo largo del evento, para así escoger los días de feria que resulten más oportunos. Toda la información se encuentra disponible en la página web del *Progressive Insurance Miami International Boat Show*.<sup>6</sup>

Algunas otras recomendaciones, si existe interés en acudir a futuras ediciones, son las siguientes:

- Hacer una planificación de los eventos que se quieran visitar. Elegir de manera adecuada el tipo de acreditación o pase que se obtiene. Es importante informarse del horario de inscripción o *check-in* una vez da comienzo la feria, y del lugar en el que este se realiza, ya que no siempre es contiguo al pabellón principal. Para la correcta planificación, es recomendable descargarse de la página web la programación de la feria.
- Si se tiene un especial interés en alguna de las empresas u organismos con los que se ha contactado, es recomendable que, una vez finalizada la feria, se produzca un seguimiento de las reuniones para poder afianzar los contactos.
- Al tratarse de una feria de grandes dimensiones es aconsejable que las empresas asistentes programen con antelación agendas de reuniones con posibles clientes. Es por ello que se recomienda a las empresas españolas interesadas en participar en la misma, contactar con la Oficina Económica y Comercial de España en Miami (responsable de la promoción del sector náutico en Estados Unidos). A través de un servicio personalizado, la oficina puede

<sup>6</sup> <http://www.miamiboatshow.com>

establecer una agenda de reuniones o identificar posibles socios comerciales. El tiempo de antelación adecuado para requerir estos servicios es de al menos 2 meses.

- Las conferencias son poco comerciales y enfocadas a la experiencia sobre el agua (mantenimiento del barco, mecánica, etc.). Se puede aprovechar la falta de conferencias de promoción comercial para desarrollar una propia en colaboración con la organización y dar a conocer el producto.
- Dirección de correo electrónico para contactar con la Oficina Económica y Comercial de España en Miami para obtener información y recomendaciones para la próxima feria:  
[miami@comercio.mineco.es](mailto:miami@comercio.mineco.es)
- Contactar con la organización de la feria en el siguiente enlace:  
<http://www.miamiboatshow.com/contacts>

ICEX

## 5. Anexos

### 5.1. Guía de la feria

<https://secure.viewer.zmags.com/publication/458613a3#/458613a3/1>

### 5.2. Información sectorial del Estado de Florida. NMMA.







### 5.3. Fotos y vídeos del evento

<http://www.miamiboatshow.com/photos>

### 5.4. Datos de contacto de NMMA

*National Marine Manufacturers Association* (NMMA) es una asociación nacional americana que representa los intereses de la industria americana de barcos, motores marinos y accesorios para barcos. En total, los miembros de NMMA representan más del 80% de las ventas de este sector en los Estados Unidos.

#### **Oficinas centrales**

231 S. Lasalle Street, Suite 2050, Chicago, IL 60604

#### **Datos de contacto**

Teléfono: +1 312 946-6200

Página web: <https://www.nmma.org/>



# 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