



INFORME  
DE FERIA

---

2019



**HD Expo**

**Las Vegas**

**15-17 de mayo de 2019**

icex

Oficina Económica y Comercial  
de la Embajada de España en Nueva York

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

30 de mayo de 2019  
Nueva York

Este estudio ha sido realizado por  
María Arbulo Mota

Bajo la supervisión de la Oficina Económica y Comercial  
de la Embajada de España en Nueva York

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
2. Descripción y evolución de la Feria	8
3. Tendencias y novedades presentadas	10
4. Valoración	11
5. Anexos	13
5.1. Direcciones de interés	13
5.2. Lista completa de expositores HD expo 2019	14





# 1. Perfil de la Feria

## 1.1. Ficha técnica

Nombre de la feria	HD EXPO
Fechas de celebración	15 – 17 de mayo de 2019
Fechas de la próxima edición	5 – 7 de mayo de 2020
Frecuencia de celebración	Anual
Ámbito:	Internacional
Edición:	27 <sup>a</sup>
Lugar de celebración:	Mandalay Bay, 3950 S Las Vegas Blvd Las Vegas, NV 89119
Horario de la feria:	Miércoles, 15 de mayo, 9:30 a.m. - 5:00 p.m. Jueves, 16 de mayo, 9:30 a.m. - 5:00 p.m. Viernes, 17 de mayo, 9:30 a.m. - 2:00 p.m.
Sectores y productos:	Productos de diseño para el sector <i>hospitality</i> .  Accesorios; asientos; arquitectura y construcción; arte; baño y spa; camas y accesorios; electrónica; equipamiento para armarios; equipamiento para habitaciones; fuentes; gestión energética; iluminación; mesas; objetos de escritorio; placas de cocina; productos ecológicos; reciclaje y residuos; revestimiento de paredes; servicios relacionados; suelos; telas; tratamiento y artículos para ventanas.
Medios de transporte:	Se recomienda utilizar el taxi o aplicaciones como Uber o Lyft para trasladarse, ya que el transporte público en Las Vegas no es de gran calidad.



Un metro ligero gratuito conecta el Mandalay Bay con los hoteles Luxor y Excalibur.

Para desplazarse por el *Strip*, se puede tomar la línea de autobús SDX, que tiene parada frente al Mandalay Bay.

Precio de la entrada:

La entrada al recinto de exposición para el público profesional tiene un precio de entre \$79 y \$109 dependiendo de la anticipación con la que se compre. Si se desea asistir a las conferencias se debe adquirir la entrada Full Conference cuyo precio varía entre \$199 y \$299. También existe la posibilidad de obtener la entrada Experience Pass – entre \$349 y \$499- que da acceso a las conferencias y a los dos principales eventos de networking: Party by the pool y Opening Drive Party. Los fabricantes no expositores deben pagar entre \$750 y \$1299 en función de la anticipación de la compra y el tipo de entrada.

En caso de que un proveedor o fabricante no expositor quiera enviar a un representante las entradas oscilan entre \$349 y \$499 dólares, pero en ningún caso tendrán acceso a los eventos de networking.

Se pueden adquirir entradas independientes para los eventos de networking. El precio oscila entre 79 y 149 dólares en función de la anticipación con la que se compra.

Precio del stand

Para las empresas participantes en la feria con el ICEX, el precio del stand estándar -mínimo 150 pies cuadrados- es de 50€/pie cuadrado para empresas de primer año, 56€/pie cuadrado para empresas de 2º a 5º año y 61€/pie cuadrado para empresas de 6º año en adelante.

El precio del stand con decoración propia -mínimo 400 pies cuadrados- es de 38€/pie cuadrado para empresas de primer año, 40€/pie cuadrado para empresas de 2º a 5º año y 48€/pie cuadrado para empresas de 6º año en adelante.



A todos los precios hay que añadirles un 10% en concepto de IVA. Si es la filial americana la que se inscribe el pago está exento de IVA.

La participación en la feria de forma independiente tenía un coste mínimo de \$44 por pie cuadrado más \$400 por cada esquina, más costes extras de transporte, construcción, decoración, promoción y acceso a eventos.

Nº de expositores: 830

Nº de visitantes: 12.500

Tipo de visitantes: El acceso está restringido al público profesional. Asisten principalmente diseñadores y arquitectos, hoteles y agencias de compra.

Ferias relacionadas: BD West (Los Ángeles)  
BDNY (Nueva York)  
ICFF (Nueva York)  
Neocon (Chicago)

Actividades de promoción de la feria por parte de la OFECOMES: El departamento de Hábitat de la Oficina Comercial de Nueva York organizó un pabellón oficial que agrupó 6 empresas españolas.

Se instaló un pequeño stand informativo de Interiors from Spain atendido de forma continua por personal del departamento de Hábitat. Desde él se informó a los visitantes sobre el pabellón español y se les ofreció información sobre los expositores. Igualmente se recogió la información de contacto de todos los visitantes interesados y se proporcionó material promocional adicional de Interiors From Spain como libretas, bolígrafos y lapiceros.

Durante los tres días de feria, los miembros del departamento de Hábitat se entrevistaron con los expositores españoles y se les ofreció apoyo logístico.



También se mantuvieron reuniones con distintos profesionales del sector.

Se organizó un evento *Wine & Cheese* con el propósito de atraer tráfico al stand y fomentar el networking entre prescriptores y empresas españolas. Durante este evento se sorteó un iWatch en colaboración con la revista *Hospitality Design*. Para ello se recogieron tarjetas de contacto de arquitectos, diseñadores de interior y especificadores durante los dos primeros días de la feria.

Por último, la Ofecomes proporcionó de forma gratuita dos tickets por empresa para asistir a los eventos de *networking* que organizó HD Expo durante la feria.

ICEX



## 2. Descripción y evolución de la Feria

HD Expo es la **feria de referencia en Estados Unidos para la industria *hospitality***, que incluye hoteles, restaurantes, clubs, *spas* y cruceros. En ella se dan cita promotores, arquitectos y estudios de interiorismo con **empresas de hábitat, diseño y construcción**.

Está organizada por el grupo Emerald Expositions, holding de empresas, medios de comunicación y ferias, entre las que se encuentran ICFF o BDNY, que se celebran en Nueva York, o la revista *Hospitality Design*, que colabora estrechamente con HD Expo.

Este año se ha celebrado la 27ª edición de esta feria, que ha contado con **más de 24.000 m<sup>2</sup> de superficie de exposición y más de 830 expositores**. De ellos más de 50 acudían por primera vez a la feria y casi 400 exponen de forma exclusiva en HD Expo. En 2019, la categoría con mayor número de stands ha sido la de *furniture/casegoods* —que incluye todo tipo de mobiliario destinado al almacenaje, como armarios, estanterías, cómodas, etc.— seguida de las de mesas y *seating* (asientos). También destacaron las categorías de revestimiento de paredes, suelo, iluminación y baño.

En esta ocasión **ICEX ha participado con un pabellón español formado por 6 empresas**: Point, Grassoler, Cosentino, Kriskadecor, Gandiablasco y Roca. Bajo el rótulo de “Interiors from Spain”, los 6 stands se agruparon en un mismo espacio, situado frente a la puerta principal del recinto de feria. Además de las 6 firmas que formaron parte del pabellón ICEX, también participo en la feria, de forma independiente, Kettal (mobiliario de exterior).

En cuanto a la procedencia geográfica de los expositores, en 2019 han acudido empresas de 23 países, en su mayoría de norteamericanas (un 80%). Tras Estados Unidos Y Canadá, la mayoría de las empresas proceden de China y Europa.

En esta edición se ha alcanzado el mayor número de visitantes, superando los 12.500, aproximadamente un 6.5% más que en la pasada edición. La feria está restringida al público profesional y **la mayoría de los asistentes pertenece a estudios de interiorismo (31%) y hoteles y resorts (24%)**. También, destacan los constructores y contratistas (13%), agencias de compras (11%) estudios de arquitectura (9%), y empresas del sector de la restauración/casinos (5%).

Los asistentes a la feria tienen un perfil internacional con más de 46 nacionalidades representadas y la asistencia internacional aumento un 15% desde 2018. En esta edición hubo profesionales de Méjico, Brasil, Reino Unido, Australia y China.

Además, los asistentes trabajan simultáneamente en varios proyectos: un 29% han participado entre 1 a 4 proyectos en los últimos 24 meses, un 19% han participado entre 5 y 9 proyectos en los





últimos 24 meses, un 21% ha participado entre 10 y 24 proyectos y el resto han participado en más de 25 proyectos.

**Durante la feria y en el mismo recinto de la exposición, se desarrolló un programa de conferencias** con un total de 39 charlas con más de 184 ponentes del sector. Las charlas versaron sobre distintos temas de actualidad relacionados con el diseño y el sector *hospitality* y asistieron profesionales destacados de la industria. Se trata de una buena oportunidad para conocer las últimas tendencias del sector y hacer *networking*. **Destaca en particular la “Owner’s roundtable”**, celebrada el martes 16 a las 10:30 am, en la que participan 40 directivos, promotores y especificadores de constructoras y cadenas hoteleras, como Hilton, Hyatt, Marriott, MGM Resorts, Equinox o Walt Disney.

La sesión se articula en torno a alrededor de treinta mesas redondas, cada una de las cuales está liderada por uno de estos representantes de la industria *hospitality*, que durante 12 minutos expone los últimos proyectos en los que están inmersos y responden a las preguntas de los asistentes. Transcurrido este tiempo, se trasladan a otra de las mesas, de forma que cada grupo es visitado por entre 6 y 7 directivos. Se recomienda a los expositores participar activamente en esta conferencia, puesto que constituye una **excelente ocasión para conocer y conversar con especificadores y responsables de compra del sector *hospitality***.

Como se puede observar, se trata de un programa completo y enriquecedor, muy interesante para conocer el funcionamiento del mercado norteamericano, y que recibe especial afluencia a primera hora del día (de 9:00 am a 10:30 am).

Junto a estos seminarios, también se organizan diversos eventos de *networking*, como la fiesta de inauguración o la tradicional *Party by the Pool*, que permiten socializar de una forma distendida con los asistentes a la feria.

### 3. Tendencias y novedades presentadas

HD expo reúne año tras año a los diseñadores y fabricantes con más talento dentro del sector *hospitality*. La calidad y cantidad de expositores garantiza una comprensión global del mercado y una identificación de las nuevas propuestas. La revista *Hospitality Design*, en colaboración con la International Interior Design Association (IIDA), escoge todos los años los productos expuestos que más destacan por su innovación, funcionalidad o estética. Se trata de un espaldarazo muy útil por lo que se recomienda a las empresas españolas participar. Los productos seleccionados se publican en *Hospitality Design* y en la página web de IIDA, además de ser mencionados en los boletines diarios de la feria.

Muchas marcas, tanto americanas como internacionales, deciden lanzar sus productos en HD Expo, de hecho, un 71% de los asistentes a la feria dijeron haber encontrado productos nuevos y que no habían visto previamente. Las principales tendencias del sector en esta última edición han sido las siguientes:

- **Wellness:** Se prevé que el turismo de bienestar crezca hasta convertirse en un mercado de más de 1.000 millones de dólares por lo que en esta edición de HD Expo se observó mucho mobiliario e interiores enfocados en la salud del consumidor.
- **Tecnología:** en esta edición se ha visto un gran aumento de la inclusión de la tecnología en el diseño y el mobiliario. La tecnología permite aumentar la personalización de los espacios, así como proporcionar al viajero habitual una mejor experiencia aumentando su comodidad y su conectividad en todo momento.
- **Colores vivos:** Se ha visto un cambio hacia colores vibrantes y saturados como verdes y azules profundos en el diseño del hotel que proporcionan una estética moderna a los hoteles contemporáneos.

La edición de mayo de la revista *Hospitality Design* está dedicada a esta feria y en ella se reseñan muchos de los productos y firmas que se exponen en HD Expo. Como viene siendo habitual, las empresas españolas han obtenido una buena cobertura en dicho número. Se insertó un anuncio de una cara de la campaña promocional de Interiors from Spain “*Spain Does Design*” con la lista de las empresas españolas participantes en el pabellón oficial y hubo contenido editorial de GAN, Cosentino, Now Carpets y Kettal. Este anuncio también se insertó en la guía del show que estaba disponible para todos los expositores a la entrada del recinto ferial.

Otras publicaciones especializadas, como *Interior Design*, *Contract*, *Interiors+Sources* y *Architectural Digest*, también se han hecho eco de las novedades presentadas en HD Expo y han incluido a expositores españoles en su selección.

## 4. Valoración

**HD Expo es el principal punto de encuentro del sector *hospitality* en Estados Unidos**, por lo que se trata de una feria imprescindible para cualquier firma de diseño que trate de colocar sus productos en hoteles o restaurantes. **La industria *hospitality* en Estados Unidos se encuentra en estos momentos en pleno auge** y resulta un mercado muy apetecible dentro del canal *contract* (proyectos comerciales). El número de hoteles no solo no deja de crecer, sino que los presupuestos que manejan los constructores son sensiblemente mayores que en años anteriores.

El número de visitantes a la feria también sigue una tendencia positiva. En esta edición, se registraron un total de 12.500, un 6,4% más que en 2018. Además, la mayoría de los visitantes acude a la feria en busca de productos para proyectos concretos, por lo que **los contactos que se consiguen en HD Expo destacan por su cantidad y calidad** y suelen cristalizar en pedidos.

**Se recomienda a las empresas que refuercen su participación en HD Expo con acciones promocionales paralelas.** En este sentido, muchos de los asistentes a la feria acuden con una agenda preestablecida, por lo que conviene contactar previamente con los clientes en los que se esté interesado anunciándoles la presencia en la cita.

Asimismo, **ICEX organiza actividades de promoción adicionales —incluidas en el precio de la participación en el pabellón oficial—** que permiten a las empresas obtener nuevos contactos y sacar mayor provecho a la feria. Por un lado, la Oficina Económica y Comercial de España en Nueva York contrató la inclusión de un anuncio del pabellón español en las revistas *Hospitality Design* y *Boutique Design* y en el directorio de la feria. También se incluyó un anuncio de bienvenida (*prestítial*) en la página web de HD Expo que enlazaba a la *microsite* de Interiors from Spain creada para el evento y se contrató el envío de dos *mailings* promocionales a los contactos de la base de datos de *Hospitality Design*, que incluye miles de referencias. Por último, se publicó en el *pressroom* oficial de la feria los comunicados de prensa de las empresas españolas con imágenes del producto principal que querían promocionar.

También, el segundo día se celebró un Wine & Cheese en el stand de Interiors from Spain con el fin de atraer público al pabellón oficial y ofrecer oportunidades de *networking* a las empresas participantes. Durante este evento se realizó una rifa de un iWatch en colaboración con la revista *Hospitality Design*. La Ofecomes de Nueva York también consiguió dos pases de acceso para cada empresa participante para los siguientes eventos de *networking*: VIP Party de HD Expo, Opening Drive Party y Party by the Pool. Este tipo de encuentros permite conocer a los asistentes a la feria de manera informal y relajada y constituye una práctica muy extendida en la cultura de negocios estadounidense.



Por último, se instaló un stand informativo de Interiors from Spain en el pabellón español desde el que personal de ICEX prestó asistencia a las empresas participantes e informó a los asistentes sobre los participantes en el pabellón con los catálogos de los expositores españoles.

Finalmente, un videógrafo realizó entrevistas a los seis expositores y grabó imágenes de la feria para realizar un vídeo promocional del pabellón ( <https://youtu.be/4Eqt6AE1lil> ).

Respecto a la valoración de las empresas, **todos los expositores españoles destacaron la cantidad y calidad de los contactos que consiguieron** y se mostraron satisfechos con su participación en la feria. Destacaron la presentación y la inmejorable localización del pabellón, situado en la principal y única entrada del recinto ferial.

icex



## 5. Anexos

### 5.1. Direcciones de interés

#### HD EXPO

Mandalay Bay

3950 Las Vegas Blvd, South, Las Vegas, NV 89109

Web: [www.hdexpo.com](http://www.hdexpo.com)

Group Show Director: Kevin Gaffney ([kevin.gaffney@emeraldexpo.com](mailto:kevin.gaffney@emeraldexpo.com))

Account Executives: Jana Roesch ([jana.roesch@emeraldexpo.com](mailto:jana.roesch@emeraldexpo.com)), Kari Nylund ([kari.nylund@emeraldexpo.com](mailto:kari.nylund@emeraldexpo.com))

Sales manager: Keeli Schmidt ([keeli.schmidt@emeraldexpo.com](mailto:keeli.schmidt@emeraldexpo.com))

Marketing Director: Jennifer Yarber ([jennifer.yarber@emeraldexpo.com](mailto:jennifer.yarber@emeraldexpo.com))

#### REVISTA *HOSPITALITY DESIGN*

Para envío de editoriales:

Proyectos:

Stacy Shoemaker Rauén

Executive Editor

85 Broad Street

New York, NY 10004

[sshoemaker@emeraldexpo.com](mailto:sshoemaker@emeraldexpo.com)

Productos:

Alissa Ponchione

Associate Editor

Tel: 646-668-3749

[alissa.ponchione@emeraldexpo.com](mailto:alissa.ponchione@emeraldexpo.com)

#### OFICINA COMERCIAL Y ECONÓMICA DE LA EMBAJADA DE ESPAÑA EN NUEVA YORK

The Chrysler Building

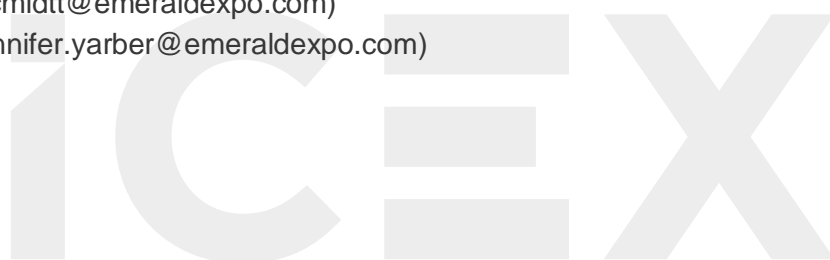
405 Lexington Avenue, 44 Floor

New York, NY 10174

Tel.: +1 212 661 4959

Fax: +1 212 972 2494

Jefe del Departamento de Hábitat: Carlos Galtier ([cgaltier@comercio.mineco.es](mailto:cgaltier@comercio.mineco.es))





## 5.2. Lista completa de expositores HD expo 2019

La lista completa de expositores puede consultarse aquí:

[https://hd.a2zinc.net/HDExpo2020/Public/exhibitors.aspx?ID=21720&\\_ga=2.194428392.413645135.1571170312-1909148395.1566572466](https://hd.a2zinc.net/HDExpo2020/Public/exhibitors.aspx?ID=21720&_ga=2.194428392.413645135.1571170312-1909148395.1566572466)

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