



INFORME  
DE FERIA

---

2019



# BATIMAT - INTERCLIMA

## Salón internacional de materiales y equipamiento para la construcción y la rehabilitación de edificios

**París**

**4 – 8 de noviembre de 2019**

Oficina Económica y Comercial  
de la Embajada de España en París

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

26 de noviembre de 2019  
París

Este estudio ha sido realizado por  
Javier Pozo Rojo

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

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. Actividades de promoción de la feria por parte de la Ofecomes	5
2. Descripción y evolución de la Feria	6
2.1. Descripción de la feria	6
2.2. Organización y expositores	7
2.3. Datos estadísticos de participación	11
3. Tendencias y novedades presentadas	13
3.1. Tendencias	13
3.2. Novedades	16
4. Valoración	17
4.1. Del evento en su conjunto	17
4.2. De la participación española	17
4.3. Recomendaciones	21
5. Anexos	22





# 1. Perfil de la Feria

## 1.1. Ficha técnica

<b>BATIMAT – INTERCLIMA</b>		
<b>Ámbito:</b>	Materiales de construcción, maquinaria de obras y herramientas, carpintería y cerrajería, revestimientos interiores y exteriores, aislamientos, grandes edificaciones no residenciales, climatización y ventilación.	
<b>Fecha de celebración del evento:</b>	4 - 8 de noviembre de 2019.	
<b>Edición:</b>	32ª edición.	
<b>Frecuencia:</b>	Bienal.	
<b>Lugar de celebración:</b>	Parque de exposiciones de Paris Nord Villepinte (Pabellones 1, 2, 4, 5 y 6).	
<b>Horario de la feria:</b>	Lunes: de 9h a 18h. Martes a jueves: de 9h a 29h Viernes: de 9h a 17h.	
<b>Precio de la entrada:</b>	En taquilla: 65€, 45€ si se realiza una preinscripción en la página web, estudiantes: 15€, grupos de estudiantes 10€ con entrada gratis el lunes 6 y el martes 7 previo registro en Internet.	
<b>Medios de transporte:</b>	Transporte público: RER B – estación “Parc des Expositions” Autobuses gratuitos desde el aeropuerto Roissy CDG, Gare de l’Est, Gare Montparnasse, Gare de Lyon Porte Maillot hasta el recinto ferial.	
<b>Director / Organizador:</b>	REED EXPOSITIONS FRANCE - <a href="http://www.reedexpo.fr/">http://www.reedexpo.fr/</a>	



<b>Tipo de visitantes:</b>	Profesionales de la construcción, promotores y constructores, empresas distribuidoras, fabricantes de materiales de construcción, empresas de servicios, prescriptores.
<b>Sectores y productos representados:</b>	Construcción (materiales, maquinaria, herramientas, decoración, domótica, inteligencia artificial aplicada a los edificios, equipamiento).
<b>Fecha de la próxima edición:</b>	Noviembre 2021.
<b>Otras ferias relacionadas:</b>	Batimat Rusia, Batimat Egypt, Feicon Batimat (Brasil), Batimat Expovienda (Argentina).

## 1.2. Actividades de promoción de la feria por parte de la Ofecomes

Desde la OFECOME de París, visitaron la feria el 7 de noviembre los becarios de Cantabria (Javier Pozo) y País Vasco (Aitor Bilbao). Los representantes de la OFECOME París acudieron a los stands de varias empresas españolas con el fin de recoger las opiniones de los expositores sobre su participación y valoración de la feria, así como sobre su interés en el mercado francés.

Asimismo, se aprovecharon estos encuentros para presentar las posibilidades de apoyo y los servicios personalizados que ofrece la OFECOME a las empresas españolas participantes. En ocasión no se produjo la habitual participación agrupada de ANMOPYC (Asociación Española de Fabricantes de Maquinaria de Construcción, Obras Públicas y Minería) e ICEX España Exportación e Inversiones.

## 2. Descripción y evolución de la Feria

### 2.1. Descripción de la feria

BATIMAT Paris la principal feria del sector de la construcción en Francia, y la segunda en importancia en Europa junto con la que se celebra en Milán, pero por detrás de BAUMA, en Alemania. Ofrece tanto soluciones como innovaciones para la construcción (residencial, servicios e industria) y la rehabilitación. Desde hace unos años es una feria centrada cada vez más en el mercado local francés de materiales de construcción, así como de otros países francófonos. De forma sintetizada, la sección de BATIMAT contó con actividades sobre los siguientes temas:

- Las ciudades del futuro
- Las nuevas necesidades y gustos de los habitantes
- Viviendas flexibles
- Las claves del futuro de la construcción
- La madera como excelente material de construcción
- Soluciones para la renovación y la “descarbonización”
- Edificios del sector terciario productores de energía
- La “revolución industrial” de la edificación

En el mismo recinto ferial y de manera conjunta, se ha celebrado por cuarta vez consecutiva el salón INTERCLIMA (pabellones 1 y 2), con equipamientos para climatización, calefacción, eficiencia energética y el confort residencial, terciario e industrial. Ambos salones pretenden presentarse como el único evento multisectorial dentro del universo de la construcción y de la arquitectura, agrupando diferentes sectores de actividad y soluciones técnicas y así cubrir todos los mercados de la construcción, desde pequeñas obras hasta grandes edificaciones. En el caso de INTERCLIMA, las actividades se centraron en los siguientes temas:

- La creciente oferta de energías renovables
- Las soluciones de construcción del futuro (Espacio Innovation & Performance)
- La calidad del aire de los espacios interiores, motor de desarrollo del sector de la climatización



## 2.2. Organización y expositores

Los espacios se organizaron de la siguiente manera:

**INTERCLIMA** es la feria especializada en equipos técnicos para la construcción de edificios más eficientes y cómodos. Aquí, diseñadores e instaladores de la industria encuentran soluciones en materia de eficiencia energética, uso de energías renovables, domótica, climatización, ventilación y soluciones conectadas para todo tipo de edificios<sup>1</sup>.

- **Pabellón 1- Productos y sistemas para la producción de agua caliente sanitaria y calefacción. Bombas y grifería. Soluciones de instalación.**
- **Pabellón 2 - Climatización. Frío. Ventilación y calidad del aire. Gestión técnica de edificios. Smart-home. Autoconsumo.**

**BATIMAT** incluye un amplio abanico de productos y servicios, así como las últimas innovaciones del mercado para este sector. Los profesionales del sector como prescriptores, instaladores-artesanos etc. se dan cita en esta feria para encontrar las soluciones más innovadoras para futuras construcciones.

El salón está dividido en 4 grandes espacios, ocupando cada uno de ellos diferentes halls:

- **Pabellón 4 - “Acondicionamiento interior y exterior”:** revestimientos de suelos y paredes, elementos decorativos, techos y suelos, pintura, instalación eléctrica, chimeneas, aislamiento acústico, tabiques, tableros, armarios, disposición, baldosas, cerámica, azulejos, mosaicos y accesorios, diseño urbano (mobiliario e iluminación urbana, suelos y equipamientos...) piedra y mármol, pavimento, terrazas y piscinas, otros equipamientos, protección solar, equipamientos que contribuyen a la accesibilidad y al confort.
- **Pabellón 5 A – “Carpintería y cerramientos” y “Maquinaria para construcción”:** cerramientos (puertas de garaje, portales, vallas, puertas cortafuegos, zonas peatonales, contraventana...), carpintería de madera, carpintería metálica, carpintería PVC, carpintería mixta, verandas y pérgolas, sistemas de control motorización, domótica, control, productos en vidrio, fijaciones para carpintería, ferretería, cerrajería, herrajes..., componentes de puertas y ventanas, herrería (balcones, barandillas, rejas...), maquinaria para madera, vidrio, corte, perfilado, extrusión, herramientas y accesorios para maquinas, materiales y softwares de gestión.
- **Pabellón 5 B – “Materiales de obra y herramientas”:** andamios, encofrados, apuntalamiento, excavaciones y compactación, elevaciones y manipulaciones (grúas, elevadoras...) material para hormigón/morteros y material de demolición, otros

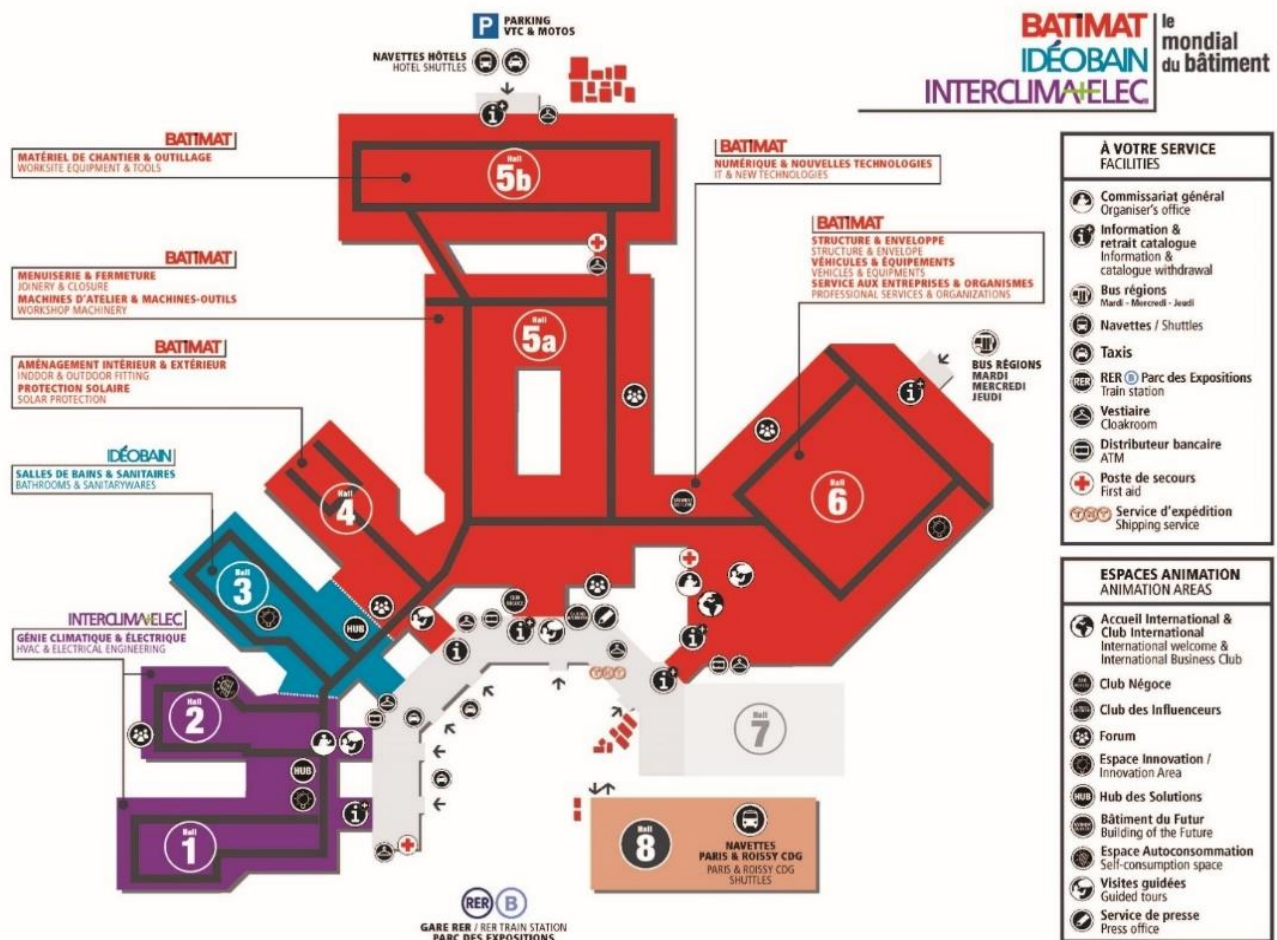
<sup>1</sup> Ver ANEXO I con el listado exhaustivo de los productos y servicios presentados en INTERCLIMA.

equipamientos de obra (energía y aire, señalización...) seguridad en la obra y equipamiento de protección, herramientas, arrendadores, obras y tratamiento de residuos.

- **Pabellón 6 – “Estructura y encofrado”, “Vehículos y equipamientos” y “Servicios a empresas y Organismos”:** madera para construcción, equipamientos, fachada, revestimientos, sistemas fotovoltaicos integrados, estructura y materiales de obras estructurales, aislamientos, impermeabilidad, hermeticidad, tratamiento de aguas, saneamientos, sistemas de recuperación de agua, vehículos utilitarios, equipamientos para vehículos, remolques, servicios a empresas y organismos.

Cabe destacar que había un gran número de participaciones agrupadas de países extranjeros. En concreto, se observó la presencia de los siguientes países con pabellón oficial: Argelia, Italia, Turquía, China, Taiwán, Wallonia – Bélgica, Rusia, India, Rumanía, Portugal y Japón.

## DISTRIBUCIÓN DE LOS SECTORES DE ACTIVIDAD POR PABELLONES



Fuente: Página web oficial BATIMAT<sup>2</sup>

<sup>2</sup> <http://www.batimat.com/>





En esta ocasión, la participación global registrada gira en torno a los 2.095 expositores (sin contar IDEOBAIN), cifra inferior en un 5,24% a la edición del año anterior. Según cada feria, los expositores se han repartido de la siguiente manera: 1.680 expositores en BATIMAT, 371 expositores en INTERCLIMA. En la edición anterior (2017) hubo 2211 expositores: 1.784 en BATIMAT y 457 en INTERCLIMA.

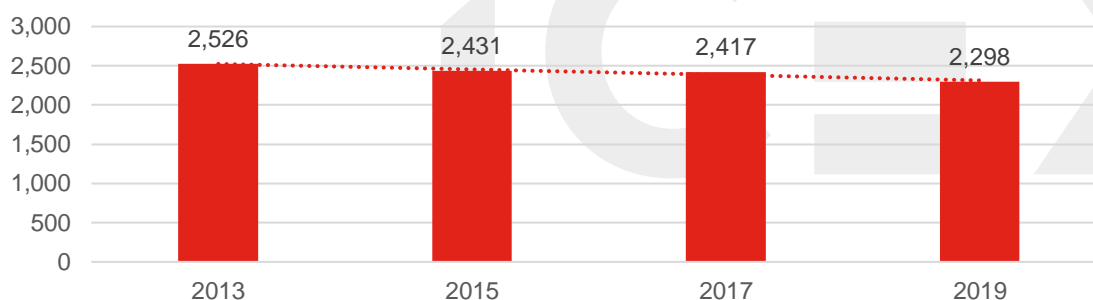
TABLA 1: EVOLUCIÓN DE LOS EXPOSITORES RESPECTO A LA EDICIÓN ANTERIOR

	BATIMAT	INTERCLIMA
<b>2019</b>	1.680	371
<b>2017</b>	1.784	457

Fuente: Página web oficial BATIMAT<sup>3</sup> y elaboración propia.

GRÁFICO 1: EVOLUCIÓN DEL NÚMERO GLOBAL DE EXPOSITORES\*

\*Incluyendo IDEOBAIN



Fuente: Catálogo oficial BATIMAT

Con respecto a BATIMAT, alrededor del 40% de los expositores procedían de Francia. En lo que respecta a la participación internacional, ésta ha agrupado a expositores de 53 nacionalidades diferentes.

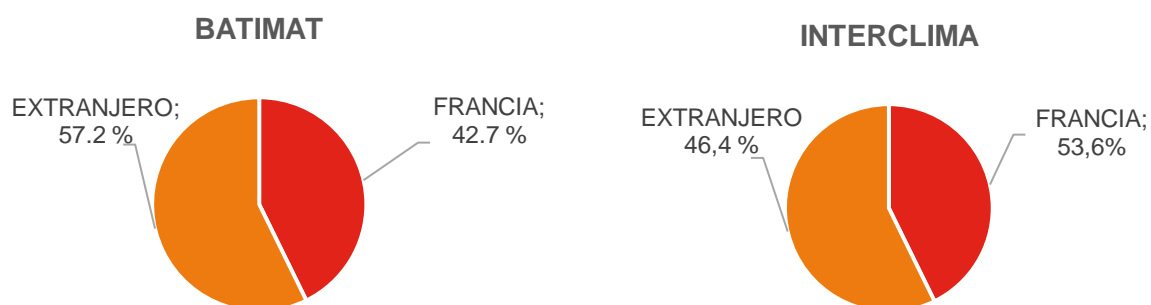
<sup>3</sup> <http://www.batimat.com/>

**TABLA 2: DISTRIBUCIÓN DE EXPOSITORES POR PAÍSES EN BATIMAT E INTERCLIMA**

	BATIMAT	INTERCLIMA
<b>Francia</b>	718	199
<b>China</b>	242	81
<b>Italia</b>	163	31
<b>Alemania</b>	52	12
<b>España</b>	58	10
<b>Bélgica</b>	49	7
<b>Portugal</b>	48	3
<b>Turquía</b>	49	14
<b>Polonia</b>	45	0
<b>Resto</b>	256	0

Fuente: Catálogo oficial BATIMAT

Tal como se puede observar en la tabla, China es después de Francia, el país con mayor número de expositores tanto en BATIMAT (242 expositores) como en INTERCLIMA (81). Le siguen Italia (163 - 31), Alemania (52 - 12) y España (58 - 10). Sin embargo, es importante mencionar que el hecho de que más del 40% sean expositores franceses, confirma que esta feria es cada vez más local, centrada en el mercado francés metropolitano, de sus territorios de ultramar, así como de otros territorios francófonos. China y Turquía son los principales competidores de España, al situarse por debajo de España en cuanto a la relación calidad-precio debido a los menores costes laborales en estos países.

**GRÁFICO 2: RATIO DE INTERNACIONALIZACIÓN DE LOS EXPOSITORES LA FERIA**


Fuente: web BATIMAT y elaboración propia.

### 2.3. Datos estadísticos de participación

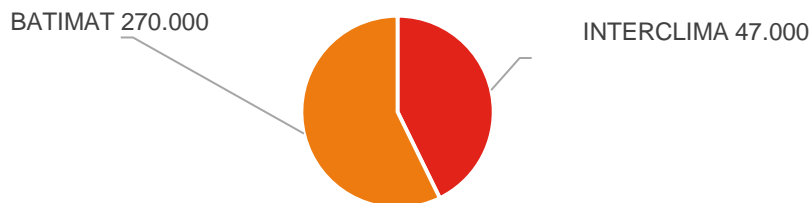
En esta ocasión, **BATIMAT** ha recibido 340.000 visitantes profesionales, lo cual supone un ligero aumento (6,11%) con respecto a la edición del año 2017 (319.200). La proporción de la procedencia de los visitantes se mantiene similar: el 80% es de origen francés mientras que solo el 20% de los visitantes es de origen extranjero. A la vista de los datos, los tres salones están centrados en el mercado francés, siendo notorio que aproximadamente el 60% de los visitantes franceses proceden de fuera de la región parisina.

TABLA 3: EVOLUCIÓN DEL NÚMERO DE VISITANTES

2005	2007	2009	2011	2013	2015	2017	2019
442.515	447.738	380.168	351.748	353.632	338.110	319.200	340.000

Fuente: Página web oficial BATIMAT: <https://www.batimat.com/>

GRÁFICO 3: VISITANTES APROXIMADOS DE LA FERIA EN 2019



Fuente: Página web oficial BATIMAT: <https://www.batimat.com/>

Aunque globalmente la afluencia se ha situado en niveles de 2015 (340.000 visitantes), por ferias, la afluencia de visitantes en BATIMAT desciende hasta los 270.000 visitantes. En cambio, INTERCLIMA ha experimentado una disminución más importante.

Se han registrado la presencia de cuatro categorías principales de profesionales:

- **Instaladores, empresas y pequeños profesionales de la construcción**, regentan la primera posición.

- **Constructores, prescriptores** (arquitectos, oficinas de diseño...) y promotores se alzan con la segunda plaza.
- **Distribuidores**
- **Fabricantes**

Con el ánimo de fomentar la afluencia de profesionales del sector de fuera de la región parisina se fletaron trenes TGV y 50 autobuses desde las 10 principales ciudades francesas. Gracias a esta iniciativa, 4.000 técnicos de calderas y 2.500 visitantes adicionales acudieron al evento. Los eventos programados de la edición de 2019 (conferencias, foros, talleres, recorridos guiados, visitas...) han favorecido los encuentros entre expositores y visitantes en busca de soluciones específicas de sus profesiones.

En lo que respecta a la afluencia a **INTERCLIMA**, se registraron 47.883 visitantes. El 43% de ellos eran instaladores, el 13% prescriptores, el 19% mayoristas y distribuidores, el 15% fabricantes, y el 10% organismos públicos. De entre los instaladores, el 64% se dedican a obras post-construcción y el 27% de mantenimiento. Respecto a su procedencia, el 89% fueron franceses, por lo que parece que este pabellón atrae cada vez menos la atención de los visitantes internacionales. No obstante, los expositores españoles que entrevistamos tenían una valoración bastante positiva de los contactos realizados durante el desarrollo de la feria.

## 3. Tendencias y novedades presentadas

### 3.1. Tendencias

La actividad que se ha desarrollado en **INTERCLIMA** se puede agrupar en las siguientes tendencias:

- **Edificios cada vez más eficientes**  
Frente a los desafíos medioambientales, y a los compromisos que ha adoptado el conjunto del sector en este sentido, los fabricantes trabajan continuamente para sacar al mercado productos y soluciones con un mejor rendimiento en materia de emisiones de contaminantes.
- **Energías renovables en auge: biomasa, solar, térmica, etc.**  
Con el objetivo de cumplir con la transición energética de los edificios, a veces demasiado consumidores de energía, las instalaciones de éstos están siendo modificadas para integrar energías renovables (energía solar, biomas, bombas caloríficas, nuevos líquidos refrigerantes...)
- **Calidad del aire de los espacios interiores**  
Se da la paradoja de que a veces este aire puede llegar a estar 9 veces más contaminado que el de los espacios exteriores. Tratándose en según qué casos de una cuestión que afecta a la salud pública, los expositores presentes mostraron los últimos avances en materia de equipos de ventilación y sistemas inteligentes de gestión del aire.
- **El reto de la conectividad**  
En esta ocasión se puso énfasis sobre la importancia de poder predecir con antelación posibles actuaciones de mantenimiento.
- **La formación de constante como base de la seguridad en las obras**  
La mejora de la seguridad y las condiciones de trabajo siguen siendo una preocupación constante de los subsectores de climatización y calefacción.

Por su parte, en **BATIMAT** las tendencias se pueden agrupar en las siguientes 8 temáticas:

- **Binomio edificios-movilidad como centro de los desafíos de las ciudades**  
Los modos de transporte urbano evolucionan en función de las innovaciones tecnológicas, pero también de las demandas sociales y las restricciones medioambientales. En este

sentido, el diseño de los edificios debe contribuir a resolver las diferentes problemáticas, por ejemplo, integrando aparcamientos para coches eléctricos.

- **Las nuevas viviendas: flexibles, accesibles y económicas**

Cada vez más las viviendas se diseñan en función del público-cliente objetivo al que se dirigen. Así pues, cada vez más en Francia se están concibiendo promociones de viviendas aglutinadas en eco-barrios, edificios destinados al “coliving” tanto para seniors como para familias (viviendas particulares que comparten servicios colectivos), y cada vez más espacios de coworking en lugares estratégicos.

- **Integración constante de las nuevas tecnologías**

Las construcciones, cada vez más, integran nuevas tecnologías y equipamientos que facilitan su mantenimiento, independientemente de cual sea su funcionalidad (residencial, empresarial, servicios, industria, etc.)

- **Implantación de soluciones renovables y no generadoras de residuos**

Se percibe un nuevo auge de materiales procedentes de fuentes naturales, así como de nuevas soluciones que minimizan la generación de residuos una vez que son desechados.

- **Concepción de modelos de construcción con una huella de carbono reducida**

En la mayoría de los casos, las actuaciones se complementan, además de con la implantación de soluciones de eficiencia energética, de la implantación de mayor vegetación y espacios verdes en los proyectos finales.

- **Generalización del uso de las nuevas tecnologías para la optimización, almacenamiento y distribución de la energía y los servicios.**

Biomasa e hidrógeno son dos fuentes de energía cada vez más recurrentes, ya que la evolución de la reglamentación favorece su desarrollo. Sin embargo, su coste es todavía muy elevado y los actores de la construcción no tienen excesiva necesidad de instalar este tipo de equipos.

- **Industrialización de los procesos de construcción rehabilitación**

Se constata un verdadero auge de las obras modulares y de rehabilitación, al permitir incorporar todas las prestaciones de una vivienda nueva a una vivienda existente.

- **Mejora de la formación**

Con el desarrollo de nuevos productos, métodos constructivos y programas informáticos de eficiencia se hace necesaria la formación específica de los profesionales de los sectores afectados, tanto de la construcción como del mantenimiento.

A lo largo de la semana tuvieron lugar diferentes **coloquios** sobre las principales problemáticas del sector en las que participaron profesionales de reconocido prestigio de las diferentes ramas que integran el sector en Francia:

- **Ciudades y edificios inteligentes: ¿una realidad? (4/11/19)**

Ante la incertidumbre que suscitan estos términos, al ser todavía bastante abstractos para la mayoría de los ciudadanos, los participantes afirmaron conjuntamente que, con la implantación de la inteligencia artificial en viviendas y ciudades se generará una ingente cantidad de datos sobre las tendencias de consumo de *utilities* y forma de vida. De tal forma, estos datos tendrán un alto valor y pasarán a ser un recurso muy demandado.

Así, los representantes de NEOBUILD, Smart Building Alliance o Engie INÉO demandaron una armonización del tipo de datos que recolecten los softwares de domótica. Además, distinguieron 2 tipos de SMART CITIES en función de las estrategias: a) aquellas que coordinan políticas transversales entre los diferentes sectores de administración de los municipios y b) aquellas que aplican políticas específicas para un único sector según las necesidades de cada momento.

- **Renovación: la vivienda de protección oficial como objetivo (7/11/19)**

Dado que las viviendas particulares están en buena medida en el origen de la producción de energía con repercusión en el efecto invernadero, se han convertido en un objetivo para las administraciones francesas dentro del marco de sus políticas de transición ecológica. En este sentido, un representante de ABA Arquitectos hizo hincapié en la importancia de distinguir entre Rehabilitación (mejora del nivel de confort de una vivienda para ponerlo en niveles actuales) y Renovación (se trata de actuaciones que van más allá del confort, sino que buscan ofrecer un aspecto y calidades de obra nueva, incidiendo incluso sobre aspectos arquitectónicos y estructurales).

No obstante, las obras de renovación hacen frente a la problemática de una planificación más compleja, al aumentar el número de actuaciones a realizar, así como a las recalificaciones arquitectónicas, más complejas que las energéticas. En concreto, las principales actuaciones de renovación de VPO en Francia están teniendo lugar en las denominadas *cités* (microciudades-jardín) de la periferia parisina y de otras principales ciudades. Además, estas obras se suelen enmarcar en proyectos público-privados como el Plan Climat de París.

En relación con este tema, miembros de Pouget Consultores y CEREMA comentaron que la próxima Reglamentación Medioambiental (RE) 2020 será continuista en los aspectos energéticos, pero será innovadora en la medición del ciclo de vida de los edificios y de las emisiones de gases contaminantes, e irá acompañada de una reindustrialización del sector.

- **Revestimientos y fachadas: últimas innovaciones (7/11/19)**

El estado actual del mercado de los recubrimientos es de crecimiento moderado, habiéndose alcanzado un crecimiento de la facturación del 10% en el primer semestre de 2019. Estas actuaciones se enmarcan en las obras de renovación y permiten incrementar significativamente el precio de los inmuebles. Los materiales que más están progresando son la lana mineral, el polistireno, los aerogeles para las fachadas de balcones y terrazas y los materiales ecológicos. Por otro lado, se constata un cambio en las tendencias de diseño: la mezcla de estilos y la personalización han dejado de ser una rareza para convertirse en la norma, tanto en los revestimientos interiores como exteriores.

### 3.2. Novedades

- **Espacio Métodos Modernos de Construcción (MMC):** Batimat y la revista Hors-Site han colaborado en un espacio que se ubicó en el Hall 6 y que reunió los expositores más punteros de la construcción moderna. En él, se realizaron demostraciones de los últimos productos y servicios desarrollados. Además, todos los días se organizaron paneles de debate sobre los principales desafíos actuales del sector: reglamentación, asuntos jurídicos, cuestiones técnicas, etc.
- **Espacio Construction Tech:** se trata de una iniciativa que busca dar respuesta a la necesidad de responder a una demanda de encontrar en un único espacio una oferta global y transversal entorno a la digitalización de los actores de la construcción, desde la concepción de las obras hasta el mantenimiento final de las mismas. Dentro de este espacio se agruparon los expositores cuya actividad se centra en los denominados “edificios conectados”, inteligentes, a los que se les presupone una mayor eficiencia en el consumo de recursos (agua, luz, gas). Además, organizaron encuentros B to B y B to B to C, con el ánimo de difundir las últimas innovaciones del sector, y agruparon a 70 *start-ups*.
- **Innovation Awards: le mondial du bâtiment 2019:** Con el fin de mostrar y reforzar la capacidad innovadora del sector, se organizaron estos premios. Son un evento clave de la feria que proporciona una gran visibilidad a las tendencias del sector. Adicionalmente se organizaron Espacios e Itinerarios de innovación que reunieron a presentaciones de 2’ de cada una de las empresas candidatas, así como recorridos por cada uno de los expositores candidatos a las diferentes categorías.



## 4. Valoración

### 4.1. Del evento en su conjunto

INTERCLIMA y BATIMAT se considera la feria francesa más importante del sector de la construcción, rehabilitación y renovación, enfocada al mercado francés principalmente. No obstante, es necesario señalar que su tamaño se ha reducido considerablemente con respecto a la edición de 2015. BATIMAT ha pasado a ocupar 3 pabellones frente a los 5 de 2015. Además de reducirse el número de pabellones de INTERCLIMA, (de 3 en 2015 a 2 en la presente edición), también ha menguado la duración de la feria pues en vez de celebrarse durante 5 días como BATIMAT, INTERCLIMA abre sus puertas un día más tarde.

A través su extenso programa de actividades (premios, conferencias, visitas temáticas...) los organizadores siguen haciendo hincapié en la innovación y la construcción sostenible como elementos esenciales de la feria y han tratado de favorecer las sinergias entre expositores y visitantes de la feria, en consonancia con la actividad legislativa del gobierno en materia de inteligencia artificial, transición ecológica y renovación energética. Considerado como un evento unificador de todas las ramas del sector, esta edición ha estado marcada una vez más por la *Construction Tech*, como una nueva trayectoria a seguir dentro del sector. Por último, cabe mencionar la feria internacional alemana BAUMA, ejerce una fuerte competencia sobre el conjunto de la feria, aunque es indispensable acudir a ésta si se desea mantener el contacto con el mercado francófono.

### 4.2. De la participación española

**La participación española en esta edición fue de 66 empresas, pertenecientes a sectores de actividad muy diversos.** Estas se repartieron de la siguiente manera: 56 empresas expositoras en BATIMAT y 10 empresas expositoras en la feria INTERCLIMA. Gran parte de los expositores de la feria ya cuentan con presencia en el mercado francés, y conocen sus particularidades. Generalmente acuden a la feria para reafirmar su presencia y continuidad en el mercado galo. Algunas incluso cuentan con oficinas comerciales o filiales propias y también con representantes franceses, para conseguir así acercarse mejor a sus clientes. No obstante, hay algunas otras que vienen a abrir mercado ya que esta feria supone una buena oportunidad para hacer negocio no solo en Francia sino también en otros países de habla francesa (África, Bélgica...).



**Las empresas españolas participantes se pueden clasificar en dos grupos principalmente:**

**A)** Por un lado, las que asisten asiduamente a la feria en cada una de sus ediciones al contar ya con una trayectoria exportadora hacia Francia y otros países francófonos, así como una buena posición de mercado.

**B)** Por otro lado, el segundo grupo de participantes son empresas que exponen por primera o segunda vez, deseando introducirse en el mercado francés.

**En cuanto a la forma de competir con las empresas locales del mercado francés, las empresas españolas también se pueden subdividir en dos grupos principales:**

**A)** Aquellas que tienen éxito en Francia a través de la competencia en precio debido a la lógica que impone los costes de producción, en este caso, con una ventaja favorable hacia España ya que los costes salariales españoles son menores que los franceses, y a su vez, éstos permiten compensar los menores costes energéticos de producir en Francia.

**B)** Aquellas que disponen de un producto innovador, fabricado con patentes propias, con una calidad superior, o que cubre un nicho de mercado en el cual la competencia es escasa.

De tal forma, las empresas españolas participantes adoptarían uno de los **4 perfiles posibles** de la siguiente matriz:

A	1	Empresa con buena trayectoria en Francia que compite en precio
	2	Empresa con buena trayectoria en Francia que compite en calidad, con un producto diferenciado u opera en un nicho.
B	1	Pequeña empresa y con escaso recorrido en Francia que compite en precio.
	2	Pequeña empresa y con escaso recorrido en Francia que compite en calidad, con un producto diferenciado u opera en un nicho.



En cuanto al desarrollo de la feria, **las empresas españolas participantes en BATIMAT coinciden en que la afluencia de visitantes se mantiene similar respecto a ediciones anteriores.** Destacan sobre todo el enfoque de la feria hacia el mercado francófono dado el origen de las visitas recibidas ya que muchas procedían de países francófonos de África como los países del Magreb, Senegal, etc., aunque también notaron la presencia de visitantes de origen belga y territorios franceses de ultramar. En general, la opinión de las empresas acerca de las visitas es satisfactoria ya que prima la calidad de las visitas, más que la cantidad. No obstante, algunas empresas consideraron el coste global de acudir a la feria como demasiado alto. Otras acudieron con el apoyo de EXTENDA.

Asimismo, como suele ser habitual en cada edición, **gran parte de los expositores opinan que es una feria muy larga y que podría limitarse a 4 días e incluso a 3.** El jueves día 7, cuando asistimos, hubo mucha afluencia de público, tanta que nos costó realizar entrevistas al estar el personal de los *stands* de las empresas españolas ocupados. La valoración general es de satisfacción en cuanto a las citas celebradas y los contactos conseguidos. En este sentido, cabe reiterar que la participación en una feria de estas características multiplica significativamente las posibilidades de consecución de posibles clientes.

Por otro lado, **en lo que respecta a INTERCLIMA, en sus pabellones sí que se percibió una menor frecuentación de visitantes.** Es más, incluso algunos expositores del sector piensan que va a desaparecer en las próximas ediciones porque ni acuden las grandes empresas francesas ni hay expositores de fumistería (chimeneas, estufas, etc.)

**Para la mayoría Francia es un mercado muy importante u objetivo,** al contar un mayor poder adquisitivo o particularidades de mercado que lo hacen potencialmente interesante para empresas españolas (clima, costes energéticos, preferencias acerca de la biomasa, estructura de la competencia local, etc.) La mayoría de las empresas españolas con experiencia en la feria también acuden a la feria alemana BAUMA. Consideran que la feria alemana puede tener un perfil más internacional, aunque en cualquier caso es preciso tener personal que hable el idioma local para conseguir un buen rendimiento en la feria.

**Dependiendo del tamaño de la empresa, de su experiencia previa trabajando en Francia o de si el subsector en el que trabajan está en una fase de auge o de declive, su valoración particular del evento fue más o menos positivo.** También, las empresas deben contar con una red local de distribuidores, almacenistas o instaladores que hagan de unión durante el resto del año con los clientes finales. Muchos de ellos procedentes de los países del Magreb y de los territorios franceses de Ultramar (Guayana, Nueva Caledonia, Reunión, Martinica, Guadalupe, Nueva Caledonia, etc.). Además, como particularidad del mercado francés, destacan la necesidad de adaptar las certificaciones a la normativa francesa (certificaciones NF). No obstante, no creen que sea especialmente difícil hacer negocios en Francia, ya que normalmente en precio, calidad y por cercanía, las empresas españolas resultan atractivas al cliente francés. Muchas de las empresas ya instauradas utilizan la feria como forma de visibilizarse en el mercado francés y reunirse con sus



habituales clientes. En cambio, aquellas que no trabajan aún en Francia o los que no asisten asiduamente, tienen una valoración algo peor de la feria.

**Esta feria es muy interesante para fabricantes de radiadores eléctricos, ya que Francia es uno de los mayores consumidores del mundo de este tipo, así como de sistemas de eficiencia energética o revestimientos.** Además, es un sector en el que funciona bastante bien la venta online. Sin embargo, su implantación duradera en Francia dependerá de lo fructíferas que sean las relaciones con distribuidores comerciales y mayoristas locales, ya que apenas existen ya las tradicionales ferreterías. Por otro lado, otros aspectos a tener en cuenta es la necesidad de certificaciones específicas francesas para determinados sectores (conocidas por las siglas NF) así como la constante actividad legislativa en los ámbitos de la Inteligencia Artificial, la Transición energética y la eficiencia en el uso de las llamadas *utilities*.

La mayoría de las empresas españolas trabajan en el mercado francés ya sea vendiendo a través de centrales de compra, a través de grupos de grandes distribuidores (algunas están referenciadas por las grandes centrales de compra) o mediante agentes comerciales. Sin embargo, los **sistemas de distribución** de cada una son diferentes en función del sector de actividad al que se dediquen:

- En el **sector del material eléctrico**, los productos pasan por un distribuidor que vende a grandes grupos constructores, prescriptores, etc. Resulta muy difícil vender un producto si no lo compra un distribuidor conocido en Francia y que genere confianza frente al cliente. El mercado es muy maduro y está muy concentrado en grandes distribuidores (Rexel, Sonepar...). Asimismo, otras empresas con productos similares siguen una estrategia de distribución basada en una dirección comercial en el país para poder agilizar la gestión de pedidos y estar más cerca del cliente. Algunos expositores han echado en falta la visita de las grandes empresas y han remarcado la fuerte competencia que ejerce el *Made In France* y la gran importancia que supone en el mercado galo.
- En el caso del **sector de calderas y equipamiento para agua sanitaria caliente**, la mayoría de las empresas trabajan a través de distribuidores y comerciales. Se recomienda contar con un distribuidor que preste asistencia post-venta y que cuenten con una buena red de comerciales.
- Dentro del **sector de equipamientos para obras**, el sistema de distribución se basa en algunos casos, en la venta directa de material a Francia a partir de cierto importe de pedido. No obstante, en base al tipo de producto algunas empresas también comercializan sus productos a través de grandes superficies ya que la gran distribución es muy potente en este sector. De igual manera, algunas empresas confirman que sus ventas se producen tras los pedidos o demandas recibidos durante la feria, tras lo cual envían los catálogos y los precios.



### 4.3. Recomendaciones

Desde la OFECOME de París, se recomienda a las empresas interesadas en participar en la feria como expositores, realizar en un primer momento un viaje de prospección como visitantes para asegurarse de que el producto tiene cabida en ella por el tipo de empresas y productos expuestos, valorar cuál es la ubicación más adecuada para el stand, e intentar realizar los primeros contactos. Para determinados productos o materiales de construcción, debe prestarse especial atención a las certificaciones nacionales francesas, sin las cuales, en algunos casos, las empresas pueden encontrar dificultades para comercializar algunos productos.

Una vez se decida asistir a la feria, es importante preparar el viaje con antelación. Se aconseja traducir los catálogos, la documentación, la página web etc., tanto al francés como al inglés y considerar la posibilidad de contratar a un intérprete, en los casos en los que sea necesario. Según el producto que se venda, es complicado mantener un volumen de ventas regular si no se cuenta con personal que, de manera continua atiende a los clientes y busque otros nuevos. Esto se puede hacer con un responsable en Francia o desde España, siempre que viaje frecuentemente a este mercado. Fijar una agenda de visitas antes del inicio de la feria es muy recomendable ya que permitirá aprovechar al máximo las jornadas en la feria y asegurarse la visita de estos clientes con cita previa. Además, se deja la vía abierta a nuevos contactos que visiten la feria y que se muestren interesados en los productos de la empresa.

Generalmente, las empresas de maquinaria y vehículos de construcción optarán por asistir a esta feria y/o la feria INTERMAT que se celebra de manera trienal también en París. La OFECOME de París está a disposición de las empresas españolas para responder a las dudas y consultas que puedan surgir y ofrece varios servicios personalizados que pueden resultar de gran interés y utilidad para las empresas que deseen expandirse a Francia como la búsqueda de socios o agentes comerciales en Francia.

## 5. Anexos

### ANEXO 1: PRODUCTOS Y SERVICIOS PRESENTES EN INTERCLIMA

- Bombas calentadoras, calderas
- Conductos de ventilación y evacuación de humos
- Depósitos de agua para viviendas y edificios
- Empresas energéticas
- Equipos de producción de energía y calor a partir de la biomasa
- Ingeniería técnica para la gestión técnica de los edificios
- Intercambiadores de calor
- Líquidos refrigerantes y líquidos transmisores de calor
- Organismos de certificación, control y auditoría
- Productos de fontanería
- Sistemas y programas informáticos del campo de la inteligencia artificial, la domótica para la gestión de las SMART HOME y los SMART BUILDINGS.
- de acondicionamiento y refrigerado de aire
- Sistemas de producción de calor y agua caliente
- Sistemas fotovoltaicos
- Utillaje para el mantenimiento de sistemas de calefacción y climatización
- Ventilación, tratamiento y filtrado de aire, sistemas para su control

### ANEXO 2 : PRODUCTOS Y SERVICIOS PRESENTES EN BATIMAT

- Aislamientos acústicos y tabiques de separación interior
- Baldosas, azulejos, tejas, alicatados , mosaicos y cerámicas
- Carpintería en madera, PVC y aluminio
- Cerrajería, puertas interiores y exteriores, cerramientos
- Chimeneas y estufas
- Cristalería para carpintería y cerramientos
- Encofrado y apuntalamiento
- Equipamiento de protección solar exterior para la vivienda
- Equipamiento de seguridad para edificios (guardacuerpo, pasamanos, etc.)
- Equipamiento para terrazas y piscinas
- Equipamientos de protección para obras
- Equipamientos provisionales para obras (ventilación, señalización, aseos, etc.)

- Equipos y vehículos de elevación (góndolas, elevadores, grúas, etc.)
- Extrusionados
- Herramientas y accesorios para máquinas
- Iluminación interior y exterior
- Impermeabilizaciones
- Máquinas para tratamiento de madera y cristal
- Material para la fabricación de cementos y para demoliciones
- Mobiliario y luminaria para equipamiento urbano
- Organismos públicos e instituciones, agencias de certificación y formación
- Palas excavadoras
- Paneles decorativos interiores y de separación de espacios
- Pinturas
- Productos de ferretería, componentes de puertas, cerrajería
- Puertas especiales (anti-incendio, de seguridad, etc.)
- Revestimientos para suelos y paredes
- Rocas, productos minerales y materiales para mampostería
- Techos y celosías

#### ***ESPACIO CONSTRUCTION TECH***

- Materiales y tecnologías para la mejora de la productividad en las obras (Drones, impresoras 3D, exoesqueletos, robots)
- Soluciones SMART BUILDING & SMART HOME & SMART CITIES (domótica, seguridad, iluminación, inteligencia artificial, eficiencia para las utilities)
- Soluciones tecnológicas para la concepción, planificación y gestión de proyectos (3D, IA, Block-Chain)



### ANEXO 3: EMPRESAS ESPAÑOLAS EXPOSITORAS

#### BATIMAT

- ACCESS FLOOR POLYGROUP
- ACOFAL SLU
- ALCHIBESA S.L.
- ALUEUROPA
- ALUMINIOS CORTIZO S.A.U
- AMC MECANOCAUCHO
- ANUDAL INDUSTRIAL SLU
- AUTOMATISMOS PUJOL SL
- AYERBE INDUSTRIAL DE MOTORES SA
- BELLOTA
- CAMARA DE COMERCIO DE A CORUNA
- CORTAG EUROPE
- COMENZA S.L.U.
- CVL SISTEMAS VALLE LENIZ SLU
- CYPE SOFTWARE
- DACAME SL
- DECUSTIK
- DANOSA
- DRIZORO SAU
- DURMI
- ELZINC
- ESCAYESCOS S.L.
- ESTEBRO
- EURO-ROCA
- EXTOL
- EXTRUSIONADOS GALICIA S.A.U
- GRECO GRES - VENATTO - FRONTEK





- INDEX FIXING SYSTEMS
- INDUSTRIAS PEYGRAN
- INDUSTRIAS TOMAS MORCILLO S.L
- INTHER SYSTEMS EUROPE S.A.
- ISOGOM
- ITALPANNELLI IBERICA
- JUSTOR-TALLERES TREPAT S.A.
- KRYPTON CHEMICAL
- MADERAS GOIRIZ
- MAQUIOBRAS SA
- MEDID
- MIGAMAD BOARDS
- MOLDTECH
- NOGOSA SOLUCIONES CONSTRUCTIVAS
- PADILLA FIRE DOORS
- PINTURAS ISAVAL S.L.
- PORTES PROMA
- QUIADSA
- RESINAS TERMOPLASTICAS S.A.
- RUBI - GERMANS BOADA SA
- SENOR
- SPIGO GROUP
- STAC
- SYNTHESIA
- TAMILUZ
- TESERIS STONE
- TECGLASS
- THU CEILING SOLUTIONS
- WERKU

icex



## INTERCLIMA

- METMANN
- MECALIA, S.L.
- DOMUSA TEKNIK
- ROINTE
- CAMARA DE COMERCIO DE A CORUNA
- SODECA S.L.U.
- HAVERLAND - MARSAN INDUSTRIAL S.A
- TECNO SPUMA S.L.
- TERMICOL ENERGIA SOLAR SL
- MADEL AIR TECHNICAL DIFFUSION

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