



INFORME
DE FERIA

2019



TEKTÓNICA – Feria Internacional de Construcción 2019

Lisboa
8-11 de mayo de 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 FERIA

23 de mayo de 2019
Lisboa

Este estudio ha sido realizado por
Carmen Sánchez Celestino

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

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. Sectores y productos representados	10
2. Descripción y evolución de la Feria	12
2.1. Organización de expositores	12
2.2. Datos estadísticos	13
2.3. Actividades de promoción de la feria por parte de la OFECOME	14
3. Tendencias y novedades presentadas	15
3.1. Novedades presentadas	15
4. Valoración	18
4.1. Del evento en su conjunto	18
4.2. Participación española	19
4.3. Recomendaciones	19
4.3.1. Antes de asistir a la feria	19
4.3.2. Durante la feria	20
4.3.3. Otras recomendaciones	20
5. Anexos	22
5.1. Listado de empresas españolas	22
5.2. Actividades paralelas	23





1. Perfil de la Feria

1.1. Ficha técnica

TEKTÓNICA 2019 – Feria Internacional de Construcción

Ámbito: Nacional e Internacional

Fecha: 8 de mayo a 11 de mayo

Edición: 21

Frecuencia: Anual

Lugar de celebración: F.I.L. – Feria Internacional de Lisboa
Rua do Bojador, s/n, Parque das Nações
1998 – 010 Lisboa, Portugal

Horario de la feria: De 10.00h a 19.00h (expositores pueden acceder 1h antes)

Precio de la entrada: Individual público en la feria – 15 euros.

Individual público online – 14 euros.

Estudiante/Carnet joven – 2,50 euros hasta el 5 de abril. 5€ después del 5 de abril.

Seniors (>65 años) – 50% de descuento.

Entre 13 y 18 años – 50% de descuento.

Hasta los 12 años (inclusive) – Gratis.

Medios de transporte: El recinto de exposiciones de Lisboa está situado en una zona noble de la ciudad donde se puede llegar fácilmente en coche o a través de la red de transportes públicos. Está situada en el margen norte del río Tajo,

y se encuentra rodeada de espacios verdes, zonas de ocio y una amplia área comercial y de restaurantes.

Avión:

Aeropuerto de Lisboa – 218 413 500
<https://www.aeroportoisboa.pt/es/lis/home>

Salidas y llegadas – 218 413 700
<https://www.aeroportoisboa.pt/es/lis/vuelos-y-destinos/buscar-vuelos/llegadas-en-tiempo-real>

Aerolíneas:

TAP Air Portugal – 901 205 700 / www.flytap.com

Iberia - 901 116 718 / www.iberia.com

Air Europa - 911 401 501 / www.aireuropa.com

Vueling - 902 808 005 / www.vueling.com

Easy Jet - 902 599 900 / www.easyjet.com

Ryanair - 902 051 292 / www.ryanair.com

Autobús:

Los autobuses nº 208, 210, 400, 705, 708, 725, 728, 744, 750, 759, 782 y 794 llevan a la estación de Oriente, desde la cual se accede fácilmente al recinto.

Red Expresso - www.rede-expressos.pt/es

Carris - www.carris.pt

Metro:

Estación de Oriente – Línea roja

Más información en www.metrolisboa.pt

Tren:

Las siguientes son las principales estaciones con conexiones hasta Oriente: Rossio, Alcantara Terra, Campolide, Sete Rios, Roma/Areeiro, Entre Campos y Santa Apolonia.

Más información en www.cp.pt

Taxi:

Taxi Call Center – +351-707 308 294

Radio Taxis de Lisboa – +351-218 119 000 - <https://taxislisboa.com/>

Retális - +351- 218 119 000

Free Now - <https://free-now.com/> - Disponible en App

Vtc:

Uber: www.uber.com - Disponible en App

Cabify: <https://cabify.com/> - Disponible en App

Kapten: www.kapten.com - Disponible en App

Bolt: <https://bolt.eu/> - Disponible en App

Carsharing:

Drivenow: www.drive-now.com - Disponible en App

Emov: www.emov.eco - Disponible en App

Motosharing:

Ecooltra: www.ecooltra.com - Disponible en App

Acciona Motosharing: <https://www.acciona-motosharing.com/> -
Disponible en App

Bicicletas:

Gira: www.gira-bicicletasdelisboa.pt - Disponible en App

Jump: <https://www.uber.com/es/es-es/ride/uber-bike/> - Disponible en App

Patinetes:

Lime: <https://www.li.me/es/> - Disponible en App

Frog: www.gofrog.city/?lang=es - Disponible en App

Hive: <https://www.ridehive.com/> - Disponible en App

Tier: <https://www.tier.app/es/> - Disponible en App

Wind: <https://www.wind.co/portugal> - Disponible en App

Circ: www.circ.com - Disponible en App

Bird: www.bird.co/?lang=es - Disponible en App

**Director /
Organizador:**

AIP - Feiras, Congressos e Eventos / Feiras FIL (www.fil.pt),
Edifício FIL, Rua do Bojador, Parque das Nações | 1998-010 Lisboa
Teléfono: (+351) 218 921 500 | Fax: (+351) 218 921 523

Teresa Gouveia

Telf: (+351) 218 921 556

teresa.gouveia@ccl.fil.pt

- Colaboradores:** AATAE – Asociación de agentes técnicos de arquitectura e ingeniería - www.aatae.pt
- AECOPS – Asociación de empresas de construcción y obras públicas - www.aecops.pt
- AICCOPN – Asociación de industriales de la construcción civil y obras públicas - www.aiccopn.pt
- AICE – Asociación de industriales de la construcción de edificios - www.aice.pt
- AICEP – Agencia para la inversión y comercio exterior de Portugal - www.portugalglobal.pt
- AIMMAP – Asociación industriales metalúrgicos, metalmecánicos y afines de Portugal – www.metalportugal.pt
- ANEME – Asociación nacional de empresas metalúrgicas y electromecánicas - www.aneme.pt
- ANFAJE – Asociación nacional de fabricantes de ventanas eficientes - <http://www.anfaje.pt/pt>
- ANIET – Asociación nacional de industria extractiva y transformadora - <http://www.aniet.pt/pt/>
- APEB – Asociación portuguesa de empresas de hormigón - <http://www.apeb.pt/>
- APEMETA – Asociación portuguesa de empresas de tecnologías ambientales - <http://www.apemeta.pt/apemeta/home.aspx>
- APESF – Asociación portuguesa de empresas del sector fotovoltaico - <https://www.apesf.pt/>
- APCMC – Asociación portuguesa de comerciantes de materiales de construcción - <https://www.apcmc.pt/>
- APICER – Asociación portuguesa de la industria de cerámica - <https://www.apicer.pt/apicer/pt>
- APISOLAR – Asociación portuguesa de industria solar - <https://www.apisolar.pt/>
- APFAC – Asociación portuguesa de fabricantes de argamasas de construcción - <https://www.apfac.pt/>
- ASSIMAGRA – Asociación portuguesa de industriales de mármoles, granito y ramas afines - <https://www.assimagra.pt/a-assimagra/>



CENFIC – Centro de formación profesional de la industria de la construcción civil y obras públicas del Sur - <http://www.cenfic.pt/>

CLÚSTER HABITAT SOSTENIBLE - <http://www.centrohabitat.net/en>

CMM – Asociación portuguesa de construcción metálica y mixta - <https://www.cmm.pt/site/>

CPCI – Confederación portuguesa de la construcción y del inmobiliario - <https://www.cpci.pt/>

EFRIARC – Asociación portuguesa de los ingenieros del frio industrial y aire acondicionado - <https://efriarc.pt/>

FEPICOP – Federación portuguesa de la industria de la construcción y obras públicas - <http://www.fepicop.pt/>

OET – Orden de los ingenieros técnicos - <https://www.oet.pt/portal/>

Orden de los arquitectos - <https://www.arquitectos.pt/>

Orden de los ingenieros - <https://www.ordemengenheiros.pt/pt/>

Superficie: 3 pabellones de la Feria Internacional Lisboa

Precios: 1 frente – 90 €/m²

(módulos de 9 2 frentes – 97 €/m²

m², 3x3 m)

3 frentes – 109 €/m²

4 frentes – 112 €/m²

Servicios incluidos: Inscripción en el catálogo/guía del visitante, invitaciones, cable eléctrico hasta 10KW, pases de expositor, seguro de responsabilidad civil, parking.

Servicios ofrecidos:

- Suministro de electricidad
- Suministro de agua y puntos de desagüe
- Suministro de aire comprimido y fluidos combustibles
- Instalación de sistemas de evacuación de gases
- Suspensiones del techo de los pabellones
- Redes de cable y WI-FI con acceso a internet
- Seguridad



Fecha de cierre 8 de febrero de 2019
de inscripciones:

Carácter: Profesional y público en general

Tipo de visitante: Arquitectos, aparejadores, diseñadores de interiores, ayuntamientos, constructoras civiles, subcontratistas, ingenieros, geólogos, mayoristas y minoristas de materiales de construcción, consultores y otros técnicos ligados al sector

1.2. Sectores y productos representados

A continuación, se presentan los sectores y productos presentes en la 21ª edición de TEKTÓNICA, divididos por los diferentes salones que componen la feria:

I. SK – Salón Internacional de Pavimentos y Revestimientos Cerámicos, Baño y Cocina

- Cerámica – Pavimentos, revestimientos y productos sanitarios
- Cocina y baño – Equipamientos, componentes, complementos, mobiliario y accesorios
- Productos y equipamientos para instalación, restauración y conservación
- Productos, máquinas y equipamientos para la industria cerámica
- Piedras naturales
- Servicios

II. SIMAC – Salón Internacional de materiales y equipamientos para la construcción

- Materiales, productos y componentes para construcción y obras públicas
- Equipamientos, productos y accesorios para edificaciones
- Carpintería metálica, PVC y madera
- Maquinaria, equipamientos y herramientas para trabajos de construcción y obras públicas
- Servicios

III. SIROR - Salón Internacional de Piedras Naturales

- Piedras naturales, productos transformados
- Máquinas, equipamientos y herramientas para la industria extractiva y transformadora
- Productos y equipamiento para aplicación, restauración y conservación

IV. TEK GREEN – Salón Internacional de energías renovables, construcción sostenible y responsabilidad social en la construcción.

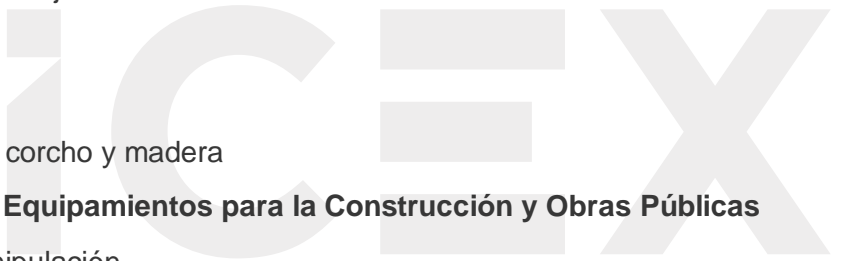
- Energías renovables
- Climatización
- Construcción sostenible
- Eficiencia energética
- Responsabilidad Social

V. TEK WOOD – Salón de la Industria de Madera y Corcho para la construcción

- Máquinas y herramientas para trabajar madera
- Corcho, madera y derivados
- Herrajes y accesorios
- Pavimentos y revestimientos en corcho y madera

VI. TEK MÁQUINAS– Máquinas y Equipamientos para la Construcción y Obras Públicas

- Máquinas para transporte y manipulación
- Máquinas y equipamientos de elevación
- Equipamientos de demolición e perforación
- Alquiler de máquinas y equipamientos



2. Descripción y evolución de la Feria

2.1. Organización de expositores

TEKTÓNICA – FERIA INTERNACIONAL DE CONSTRUÇÃO E OBRAS PÚBLICAS, es, junto con CONCRETA (<https://concreta.exponor.pt/>: feria que se celebra en Oporto, que también es visitada por la Ofecomes de Lisboa y que cuenta con su propio informe de feria), la mayor feria que se celebra en suelo portugués del sector de los materiales de construcción, equipos para esta actividad y servicios relacionados. En 2019 este evento ha celebrado su vigésimo primera edición, en los pabellones 1, 2 y 3 del recinto de la Feria Internacional de Lisboa – FIL (www.fil.pt), entre los días 8 y 11 de mayo. El objetivo de esta feria es que el conjunto de empresa expositoras, tanto nacionales como extranjeras, tengan la oportunidad de mostrar sus productos a visitantes profesionales y divulgar sus servicios y se pueda, de esta manera, generar oportunidades de negocio para los profesionales de estos sectores.

Con este objetivo, la feria invita a compradores de diferentes países extranjeros para que visiten la feria y puedan realizar reuniones B2B con los expositores, a través de su programa HOSTED BUYERS (<https://tektionica.fil.pt/hosted-buyers/>). Estos obtienen descuentos especiales en sus viajes de avión con TAP (www.flytap.com), tienen derecho a 2 noches de hotel pagados por la organización, acceso a la zona VIP de la feria y recibe un *Wellcome Pack* por parte de la organización, entre otras regalías.

Se trata de una feria profesional, pero que está abierta al público general el último día, sábado, 11 de mayo. Éste es un día de gran afluencia de personas, por lo general, también de profesionales, ya que bastantes de ellos provenientes de diferentes puntos del país, aprovechan el sábado para desplazarse con sus familiares y visitar este evento.

Como viene siendo frecuente en esta feria, los expositores han quedado organizados según los sectores propios de cada empresa en diferentes salones que ya se han citado en los epígrafes anteriores. Concretamente, podían enmarcarse en uno de los siguientes: pavimentos y revestimientos cerámicos, piedras naturales, materiales y equipamiento para la construcción, construcción sostenible y energías renovables, industria de madera y corcho y por último maquinaria y equipamiento para construcción y obras públicas.

Esta feria es visitada principalmente por profesionales del sector de la arquitectura, construcción y obras públicas, en concreto por arquitectos, ingenieros, constructores, contratistas, diseñadores de interiores, técnicos e instaladores de diversas áreas, mayoristas y distribuidores de materiales y equipos de construcción y obra pública y e, menor medida, órganos de la administración pública relacionados con estos sectores de actividad.

Esta edición de la feria ofrecía, además, un espacio dedicado a la innovación. El objetivo era poner en valor productos, servicios, soluciones y equipamientos innovadores y por consiguiente distinguir a las empresas que, en un mercado en constante mutación, apuestan en el desarrollo de nuevos productos. De la misma manera, se permite a los visitantes y medios de comunicación identificar con facilidad las novedades dentro del sector. Participar en este espacio conllevaba una serie de ventajas, como, por ejemplo: presentar el producto en un espacio adecuado y sin costes, mayor divulgación, etc. Durante la feria (concretamente el día 9 de mayo,) se ha escogido un vencedor de esta edición entre las más de 40 candidaturas presentadas.

2.2. Datos estadísticos

Según los datos facilitados por la FIL, la edición de 2019 de TEKTONICA ha contado con 379 expositores, sumando los directos e indirectos, con un incremento del 25% de su área de exposición. De ellos 350 han sido expositores directos y los otros 29, marcas y empresas representadas por otros expositores. Esto, sin embargo, ha supuesto un notable descenso en el número de expositores, ya que la edición de 2018 contó, según los datos también de la propia organización, con más de 500. Según la propia FIL, el índice de fidelización de la feria fue de un 52 % con respecto a la edición anterior, siendo un 15% nuevos expositores de raíz. En conclusión, hay menos expositores, pero este año la mayor parte de ellos han aumentado el área de exposición contratada frente al año anterior. La superficie ocupada de la feria en esta edición ha alcanzado los 20.400 m².

A continuación, se indican los países de origen de los 379 expositores totales. De ellos un 27% son de países distintos a Portugal:

- Portugal: 278 empresas expositoras.
- España: 27 empresas expositoras.
- Alemania: 19 empresas expositoras.
- Italia: 14 empresas expositoras.
- Francia: 8 empresas expositoras.
- Bélgica: 5 empresas expositoras.
- Estados Unidos de América: 4 empresas expositoras.
- Polonia: 4 empresas expositoras.
- Austria: 3 empresas expositoras.
- China: 3 empresas expositoras.
- Países Bajos: 3 empresas expositoras.
- Canadá: 2 empresas expositoras.
- Japón: 2 empresas expositoras.
- Turquía: 2 empresas expositoras.
- Dinamarca: 1 empresa expositora.
- Estonia: 1 empresa expositora.

- Letonia: 1 empresa expositora.
- Reino Unido: 1 empresa expositora.
- Rusia: 1 empresa expositora.

Sobre los visitantes, la organización de la feria no ha enviado datos concretos. Indican que ha habido más de 32.000 visitantes, lo que, frente a la cifra de 30.656 del año anterior, supondría un leve incremento, muy lejos del 22% que se informaba que había sucedido en la edición de 2018 frente a la de 2017. Tampoco se han ofrecido datos del origen nacional o foráneo de estos visitantes.

Lo que sí que ha informado FIL es que se ha realizado una encuesta realizada a 734 visitantes profesionales. Ésta ha arrojado las siguientes informaciones de interés:

- La tasa de fidelización de la feria es bastante alta. Un 42% de los asistentes, son asistentes fijos, que la suelen visitar todos los años. Ha habido un 24% de asistentes nuevos en esta edición.
- Un 85% de los visitantes recomendaría la visita a la feria a amigos o familiares y el 86% tiene la intención de repetir visita en la edición de 2020.
- En lo que respecta a las áreas sectoriales y a la oferta de productos y servicios de TEKTONICA 2019, un 83% de los entrevistados se ha mostrado satisfecho o muy satisfecho.
- Respecto a las oportunidades de negocio, el 37% de los encuestados han mencionado que asistieron a la feria con la intención de realizar negocios y la mayoría (53%) ha identificado oportunidades en la feria. El dato más significativo es que el 27% ha cerrado pedidos y negociaciones durante la feria.
- También se ha podido observar que el sector con más visitantes (33% de los entrevistados) ha sido el de los materiales, máquinas y equipamientos para la construcción, seguido del de los pavimentos y revestimientos cerámicos (con un 10%).
- Los sectores que según los entrevistados deben ser mejorados en futuras ediciones son los de pinturas, iluminación, cerámica y energías renovables.

Al respecto del Programa HOSTED BUYERS, según la organización se han inscrito más de 30 visitantes, lo que supone un incremento frente a la edición anterior, provenientes de países como India, España, Reino Unido, Polonia, Francia, Argelia, Senegal y Angola.

2.3. Actividades de promoción de la feria por parte de la OFECOME

La Oficina Comercial de Lisboa no ha realizado ninguna actividad de promoción propiamente dicha, ya que no ha tenido participación directa en la feria por medio de stand o participación agrupada. No obstante, se ha llevado a cabo un seguimiento de la Feria y de la presencia española presente a través de la asistencia a dicho evento.

3. Tendencias y novedades presentadas

La edición del 2019 de la feria TEKTONICA se ha centrado en dos grandes áreas temáticas: la rehabilitación, con destaque a las reformas, eficiencia y sostenibilidad; y la internacionalización, con la realización de encuentros B2B entre profesionales y un programa más amplio de HOSTED BUYERS.

A su alrededor se ha construido un interesante programa de actividades paralelas que se incluyen en los anexos del presente informe.

3.1. Novedades presentadas

Una de las novedades presentadas en esta edición de la feria por parte de la organización ha sido la creación de un ámbito para el debate para los temas más actuales y relevantes de la construcción, a través de una serie de charlas que han denominado *TEK TALKS*. Se ha tratado de charlas y debates informales que han sucedido los tres primeros días de la feria (del 8 al 10 de mayo) bajo diferentes temáticas y que han contado con la participación también de diferentes medios de comunicación, generalistas y especializados:

- Día 8 de mayo: alrededor de la eficiencia energética bajo el título de “*A Eficiência Energética na construção como garantia da permanência da Vida na Terra*”.
- Día 9 de mayo: sobre los nuevos materiales, buscando dar a conocer la incorporación de nuevos materiales, bien en la construcción, bien en la rehabilitación, bajo el lema: “*Novos Materiais e Economia Circular*”. Esta jornada se ha organizado en conjunto con el GRUPO PRECERAM / VOCALIS (<https://preceram.pt>) y ha pretendido abordar a eficiencia energética en su ciclo: desde la fase da investigación o producción), hasta la garantía de la exigencia del consumidor (venta sustentada), pasando por la fase da elección y decisión del proyecto por parte de éste, cuya satisfacción deberá de estar mapeada y ser reflejada en la investigación y en la producción. Ha participado de la misma, el Ing. Ávila e Sousa, Director Técnico del GRUPO PRECERAM.
- Día 10 de mayo: alrededor de la rehabilitación, bajo el tema: “*Indústria 4.0 na Construção*”, en conjunto con COTEC Portugal - ASSOCIAÇÃO EMPRESARIAL PARA A INOVAÇÃO (www.cotecportugal.pt). En esta charla se ha pretendido realzar la relación de la economía y de la sociedad actual en esta nueva era de la construcción 4.0, como creadora de nuevos perfiles profesionales, generadora de más puestos de trabajo, garantía de un menor desperdicio, facilitadora de la contratación y mediadora en los conflictos. En este sentido se han analizado soluciones adyacentes, relacionadas con una apuesta cada vez mayor en tecnología de punta y en la realidad virtual, que ya han generado resultados promisoros,

como es la geolocalización de alta definición, el uso de la metodología BIM en la elaboración de proyectos y la implantación de sistemas de gestión para la integración y digitalización de los procesos.

Todo esto ha tenido como objetivo facilitar un espacio dirigido al *networking* y al intercambio de contactos profesionales, ya que la feria apuesta por su expansión a nivel internacional tanto de la marca TEKTONIKA.

El ESPACIO DE INNOVACIÓN de la feria, es uno de los principales puntos destacables del evento y busca ser representativo de los nuevos productos vanguardistas de la construcción, desde una perspectiva técnica, estética, funcional o social. Éste se viene realizando desde el año 2000 y premia los productos más innovadores bajo los parámetros citados, pero en la edición de 2019 ha contado con un nuevo parámetro base, como es el de evaluación, en virtud de la evolución del mercado del aspecto social, y de la relevancia y la orientación del producto en el ámbito de la sostenibilidad, para lograr un compromiso con la sociedad y la visión por el futuro de una sociedad mejor y todavía más evolucionada.

Los 41 productos que han competido para la obtención de este premio y de las tres menciones honrosas que se atribuyen, han estado expuestos en el ESPAÇO INNOVAÇÃO del Pabellón 1 de la feria. El jurado ha estado compuesto por AECOPS - Associação de Empresas de Construção e Obras Públicas e Serviços (www.aecops.pt), el LNEC - Laboratorio Nacional de Ingeniería Civil (<http://www.lnec.pt/>) y por la Asociación de Arquitectos y de Ingenieros de las Universidades Lusohablantes. Los vencedores han sido divulgados en la ceremonia de entrega de premios celebrada el día 9 a las 19:30 en el pabellón Multiusos de la feria.

En concreto, el producto que ha ganado este año el premio de innovación ha sido el producto BIOSYS, de la empresa portuguesa RESMONUH - RESTAURO E CONSERVAÇÃO UNIPESSOAL, LDA. que es un sistema de construcción compuesto por bloques de cáñamo de encaje, que se montan en seco y sirven de relleno y encofrado a una estructura de pilares y vigas de cáñamo de hormigón. También han conseguido menciones honrosas los productos:

- BETUMINOSO SUSTENTÁVEL / ECO-BETUMINOSO de la empresa británica HARSCO METALS (www.harsco-environmental.com), que es un producto betuminoso con un agregado siderúrgico indicado para la construcción incorporada por la incorporación de agregados siderúrgicos inertes que permiten obtener un producto con menor huella ecológica, con mayor durabilidad y resistencia, garantizando de esta manera, una mayor seguridad en el tráfico por carretera.
- Los pavimentos cerámicos filtrantes LIFE CERSUDS del CTCV - *CENTRO TECNOLÓGICO DA CERÂMICA E DO VIDRO* (<https://www.ctcv.pt/>), que es un sistema de drenado que tiene por base productos cerámicos de bajo valor comercial, para uso en ambiente urbano y que procura contribuir para el incremento de la capacidad de adaptación y de mitigación de las

ciudades frente a las alteraciones climáticas, promoviendo de esta manera, el uso de infraestructuras sustentables en el planeamiento urbano. Ha sido desarrollado en el ámbito del proyecto LIFE+ de la Unión Europea y es ya una referencia en el continente, en el campo de la innovación de los sistemas de drenado urbano sostenibles.

- BIO VINHA de la empresa portuguesa: POLO JCP, LDA. (www.polo-jcp.com), que es una tierra deshidratada, mezclada con polímeros aglomerantes, que se cataliza, hasta solidificarse. Se trata de un material que fácilmente se inserta en los diversos ambientes y con gran facilidad de instalación. Se trata de un material de decoración que es extremadamente elegante y enriquece cualquier ambiente decorativo, en el cual se puede incorporar, y, por ser un material natural, posee una relación coste beneficio muy equilibrada.

Por último, hay que resaltar la celebración el día 10 de mayo en el Pabellón 1 de la feria, de la Conferencia internacional “*Oportunidades em Mercados de Expansão na África Ocidental*”, donde se han explorado oportunidades de negocio en Senegal, Costa de Marfil o Guinea-Bissau, entre otros mercados. Entre sus oradores han destacado el Sr. José Colaço de la consultora GRANT THORNTON INTERNATIONAL (www.grantthornton.global), que ha sido el *keynote speaker* de la Conferencia; un representante da AICEP; el Sr. Pedro Gonçalves, Director Financiero de la principal empresa de ingeniería de Portugal, MOTA ENGIL (www.mota-engil.com), que tiene una vasta cartera de obras em países como Costa de Marfil; representantes de tres entidades de Costa de Marfil, incluyendo empresas del sector inmobiliario y gabinetes de arquitectura; el Sr. Fodé Diop, Presidente del Colegio de Arquitectos de Senegal, el Sr. Aliou Sow, empresario invitado por la Cámara de Comercio de Senegal y el caso de éxito de un arquitecto portugués que trabaja en Senegal, el Sr. Luís Filipe Santos, da ATEPA PARTNERS (<http://atepaandpartners.com/>).

4. Valoración

4.1. Del evento en su conjunto

La 21ª edición de la feria se ha celebrado sin ninguna incidencia destacable. A pesar de que esta edición no ha contado con un número superior de expositores, sí que se ha ocupado un espacio bastante superior del recinto ferial de la FIL que sus ediciones precedentes.

TEKTONICA es una feria bastante menor que las que existen en España y en el resto de los países europeos, pero cumple bastante bien su papel de ser, junto con su congénere CONCRETA organizada bienalmente por la FEIRA INTERNACIONAL DO PROTO – EXPONOR (www.exponor.pt), los dos principales eventos del país relacionados con el sector de los materiales, equipos y accesorios para la construcción, rehabilitación y obra pública.

La organización de esta feria hace un notable esfuerzo para atraer a través de su programa HOSTED BUYERS a compradores de diferentes latitudes y de propiciar reuniones B2B entre ellos y los expositores, lo que es una de las iniciativas más valoradas por parte de los expositores.

Se trata de una feria eminentemente profesional, aunque la organización con el objetivo de aumentar sus cifras invita a numerosas escuelas y centros de enseñanza relacionados con este sector, por lo que un importante número de sus visitantes tienen este perfil, lo que suscita críticas por parte de los expositores.

De cualquier manera, se trata de un certamen que aún no consigue reflejar el incremento exponencial que están viviendo en el mercado portugués, áreas como las de la construcción de nueva planta o de la rehabilitación y que están experimentando altas tasas de crecimiento en los últimos años.

Entre los visitantes profesionales predomina el perfil de los prescriptores (estudios de arquitectura y de ingeniería), así como en menor medida, de los directores de compras de empresas que prestan sus servicios en los ámbitos de actividad mencionados. En menor medida acuden también mayoristas, distribuidores y minoristas de materiales y maquinaria para la construcción, incluyendo en este grupo a compradores de grandes superficies especializadas en materiales de construcción y de bricolaje.

No ha habido incidentes importantes respecto a la organización de la feria y el espacio estaba bastante bien habilitado para el desarrollo de la misma, resultando cómoda y agradable para los visitantes y expositores. Alguno de los pasillos era excesivamente amplio y una parte del Pabellón 3 se encontraba vacío, pero separado del resto del espacio por grandes biombos.

y el bien estar de los asistentes. Había espacios para descansar y para comer.

Teresa Gouveia, directora de la feria, ha comunicado que desde 2016 la feria ha ido recuperando empresas que habían dejado de participar en las ediciones anteriores ante las malas perspectivas de inversión que había en estos sectores durante la crisis financiera que asoló la economía portuguesa. Desde ese año, éstos han ido paulatinamente regresando a este evento.

Se considera que, junto con CONCRETA son los dos eventos en los que una empresa española que desee introducirse en el mercado portugués o, ampliar su presencia o notoriedad de merca, debe de estar presente.

4.2. Participación española

En esta edición de la feria se ha contado con la presencia de 27 empresas españolas, 8 más que en la edición pasada. La gran mayoría de ellas ha demostrado estar bastante satisfecha con su participación y las visitas recibidas. Muchas de ellas han destacado el buen momento en el que se encuentran los sectores de la construcción y obra pública en el país, en particular las ciudades de Oporto y Lisboa.

Según han indicado, el perfil de los visitantes de la feria ha sido sobre todo arquitectos, promotores, ingenieros y profesionales del sector de la construcción. Algunas empresas han manifestado que también han tenido contacto con el cliente final.

La mayor parte de ellas han señalado que el primer pabellón ha tenido una mejor visibilidad y afluencia de público, disminuyendo paulatinamente éste a medida que se pasaba al Pabellón 2 y al 3.

Todas han manifestado que el primer día ha sido el que menos visitantes ha tenido la feria y que es notable el mayor número de visitantes por las tardes frente a las mañanas. Esto es algo habitual porque en Portugal los profesionales esperan a visitar las ferias comerciales a la finalización del horario laboral o cuando este está cerca de acabar.

Las empresas españolas han manifestado la utilidad de la feria para realizar contactos, y que éstos han destacado más por la calidad de los mismos que por la cantidad.

4.3. Recomendaciones

4.3.1. Antes de asistir a la feria

Es recomendable antes de asistir a cualquier feria estudiar bien el mercado al que se dirige, bien por cuenta propia o bien dirigiéndose a la Oficina Comercial de Lisboa. Esta oficina puede identificar

y crear listas de posibles intermediarios o incluso clientes finales para la comercialización del producto de interés. Posteriormente, se podría verificar si dichos contactos se encontrarán en la feria y por tanto valorar si ésta es óptima de visitar y/o exponer.

Tras valorar y decidir si se asistirá a la feria, otro punto importante es confirmar la participación a la feria lo antes posible para que el espacio concedido por la organización no sea en pabellones o zonas periféricas – cuánto más central mejor. Por lo general, suelen tener más afluencia de gente y visitas aquellos stands más próximos a las entradas activas de los diferentes pabellones de las ferias, así como los lugares de paso de visitantes.

También es conveniente ponerse en contacto con la organización y asegurarse de que son incluidos como expositores en el catálogo oficial del evento y en demás publicaciones de la feria. El objetivo es generar la mayor exposición para que todo posible consumidor esté al tanto de su asistencia.

4.3.2. Durante la feria

Este es el trabajo más delicado, ya que no sólo dependerá de Usted. Es interesante que vea que es lo que está haciendo en el sector y cómo lo hace la competencia, ya que es información de primera mano del mercado portugués. Una vez finalizada la feria es necesario llevar a cabo una labor de seguimiento de los contactos comerciales realizados, para evitar caer en el olvido. De esta manera, nos aseguraremos de sacarle el mayor partido posible a la feria, independientemente del número de contactos que se realicen.

4.3.3. Otras recomendaciones

En el desarrollo de sus relaciones comerciales en el mercado luso es conveniente tener en cuenta los siguientes consejos prácticos:

A pesar de las similitudes entre España y Portugal no debe llegarse a la conclusión de que se trata de un mismo mercado. Existen diferencias culturales, comerciales, de costumbres y de gustos notables.

A pesar de que, por normal general, los portugueses entienden bien el español, si no se conoce su lengua conviene disculparse por ello. Para entablar relaciones comerciales cómodas quizás es conveniente utilizar una lengua neutra para ambos, como puede ser el inglés, por lo general mejor dominada en el país vecino.

El portugués es un buen comprador y un gran negociador. Conoce la oferta española a la perfección.

A pesar de que el portugués medio cree en la existencia de una cierta invasión económica por parte de España, este sentimiento no se ve comercialmente reflejado en la decisión de compra de las empresas portuguesas que optan finalmente por la mejor calidad y sobre todo por el mejor precio.



El código de vestimenta es formal en las empresas portuguesas, incluso en aquellas que tienen actividades en industrias modernas y creativas.

Portugal tiene una cultura que respeta mucho la edad y la posición dentro de una empresa. En la sociedad portuguesa el estatus es crucial y muy importante.

Los portugueses son muy conocidos por su obsesión con el detalle; son muy cuidadosos y por eso se les considera buenos planificadores. Al hacer negocios en Portugal, es muy importante cuidar las relaciones con los *partners* y sobre todo mantener una relación de largo-plazo basado en confianza, transparencia y cordialidad. Cuando se hacen negocios en este país, se prima mucho a las personas sobre otros objetivos. Así pues, las reuniones cara a cara se prefieren antes que las llamadas o e-mails.

icex



5. Anexos

5.1. Listado de empresas españolas

Estas ha sido las 27 Empresas españolas presentes en la feria:

- INFOEDITA COMUNICACION PROFESIONAL, S.L.** - <https://www.infoedita.es/>
- SCHLUTER SYSTEMS, S.L.** - <https://www.schluter.es/>
- EMCO SPAIN, S.L.U.** - <https://emco.emco-bau.com/es/pagina-de-inicio.html>
- PANELPIEDRA** - <http://www.panelpiedra.com/>
- JACOB DELAFON ESPANA, S.A.** - <https://www.jacobdelafon.es/es>
- ARGONZA**
- BAGLINOX** - <http://www.baglinox.com/es/>
- QUIDEVA** - <http://quideva.com/>
- KRIKET ARMAZONES, S.L.** - <http://www.kriket.es/>
- ARTE OSAKA, S.A.** - <https://osaka.es/>
- MADERAS GOIAN, S.L.** - <https://www.maderasgoian.es/>
- STANDARD HIDRAULICA S.A.U.** - <https://www.standardhidraulica.com/>
- EZARRI, S.A.** - <https://www.ezarri.com/es>
- FILA ESPAÑA INDUSTRIA QUÍMICA, S.L.U.** - <http://www.filasolutions.com/>
- MULTIPANEL INTERNACIONAL MADRID, S.L.** - www.multipanel.es
- CARPARK, S.L.**
- QUILOSA- SELENA IBERIA S.L.U.** - <https://quilosa.com/>
- INDUSTRIAS PEYGRAN, S.L.** - <https://www.peygran.com/>
- ELZINC** - <https://www.elzinc.es/>
- BASF CONSTRUCTION CHEMICALS ESPANA, S.L.** - <https://www.basf.com/es/es.html>
- ALICOTOOLS, S.A.** - <http://www.alycotools.com/index.html>
- AUTODESK, INC.** - <https://www.autodesk.com/>
- AIRZONE CLIMA, S.L.** - <http://www.airzone.es/>
- NUEVA TERRAIN** - <https://nuevaterrain.com/>
- BASS GREEN HOUSES** - <https://basshouses.com/>
- SUMINISTROS ORDUÑA, S.L.** - <https://www.suministrosorduna.com/>



5.2. Actividades paralelas

Este año TEKTONICA ha vuelto a contar con multitud de conferencias, presentaciones, charlas, ponencias, etc.

Se puede consultar el programa completo de las mismas en el siguiente enlace:
<https://tektonica.fil.pt/programa-2019/>



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



ICEX España
Exportación
e Inversiones