



INFORME
DE FERIAS

2018



KAZBUILD / Kazakhstan International Building & Interiors Exhibition

Almaty

4 - 6 de septiembre de 2018

Oficina Económica y Comercial
de la Embajada de España en Almaty

Este documento tiene carácter exclusivamente informativo y su contenido no podrá ser invocado en apoyo de ninguna reclamación o recurso.

ICEX España Exportación e Inversiones no asume la responsabilidad de la información, opinión o acción basada en dicho contenido, con independencia de que haya realizado todos los esfuerzos posibles para asegurar la exactitud de la información que contienen sus páginas.

icex



INFORME
DE FERIAS

13 de diciembre de 2018
Almaty

Este estudio ha sido realizado por
Daniel Etayo Anguiano

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

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

NIPO: 060-18-044-9



Índice

1. Perfil de la Feria	4
1.1. Ficha técnica	4
2. Descripción y evolución de la Feria	5
2.1. Descripción de KAZBUILD 2018	5
2.1.1. Organizadores	5
2.1.2. Recinto ferial	6
2.1.3. Programa	7
2.1.4. Servicios ofertados a los expositores	7
2.2. Expositores	8
2.2.1. Empresas españolas	8
2.3. Asistentes	9
3. Tendencias y novedades presentadas	10
4. Valoración	11
4.1. Valoración de la oficina	12
5. Anexos	13
5.1. Recomendaciones	13
5.2. Plano	14
5.3. Precio del espacio	16





1. Perfil de la Feria

1.1. Ficha técnica

KAZBUILD / KAZAKHSTAN INTERNATIONAL BUILDING & INTERIORS EXHIBITION 2018

Edición: 25ª edición.

Fechas de celebración: 4 - 6 de septiembre de 2018.

Fechas de la próxima edición: 4 - 6 de septiembre de 2019.

Frecuencia, periodicidad: anual.

Lugar de celebración: Recinto ferial ATAKENT, c/ Timiryazev, 42, Almaty, pabellones 9 y 10.

Horario de la feria: 4 y 5 de septiembre: 10:00 - 18:00; 6 de septiembre: 10:00 - 16:00.

Organizador: [ITECA LLP, Almaty](#)

Precios de entrada y del espacio: entrada gratuita; precio del espacio, véase apartado 5.3.

Sectores y productos representados:

- **Construcción:** materiales y equipos de construcción, equipos para la producción de materiales de construcción, techos, *hardware*, herramientas, casas rurales, etc.
- **Interiores:** materiales de acabado, decoración de ventanas, textil, revestimientos, techos, iluminación y electricidad, cerraduras, muebles, sistemas de protección solar, escaleras, diseño, etc.
- **Ventanas:** ventanas, perfiles, sistemas de fachada, vidrios, puertas, etc.
- **Cerámica y piedra:** cerámica, equipos y tecnologías para la industria cerámica, trabajos de piedra, etc.

Perfil de visitantes: *managers*, especialistas, jefes de departamento, empresarios, etc.

2. Descripción y evolución de la Feria

2.1. Descripción de KAZBUILD 2018

2.1.1. Organizadores

La feria KazBuild (Kazakhstan International Building & Interiors Exhibition) es el evento del sector de la construcción más importante y con mayor presencia internacional de toda Asia Central.

Como ocurrió en años anteriores, KazBuild se ha celebrado en paralelo con AQUA-THERM (feria relacionada con productos de calefacción doméstica e industrial, aprovisionamiento de aguas, servicios sanitarios, aire acondicionado, equipos de ventilación, equipamientos para piscinas, saunas y SPA) en el recinto ferial de Atakent, principal recinto ferial de Almaty y lugar de celebración de las principales ferias internacionales.

ITECA volvió a ser la empresa encargada de la organización de la feria. Además, contribuyeron organismos públicos tales como [Akimat \(Ayuntamiento\) de Almaty](#), [el Ministerio de Inversión y Desarrollo](#), y la [Representación Comercial de la Federación Rusa en Kazajistán](#), así como socios privados: [Design Ideas Club](#), [Kazgor](#) y [la Asociación de arquitectos y diseñadores](#).



La celebración de la 25ª edición de KazBuild fue precedida por una serie de acciones de *marketing* para asegurar que el público interesado estuviera al corriente de su celebración. Las distintas acciones en este sentido fueron:

- Publicaciones en los medios: más de 45 publicaciones en medios especializados, y más de 120 en generalistas durante el año previo al evento, especialmente en Kazajistán y países CIS.
- Apoyo en redes sociales: Facebook.
- *Telemarketing*: Envío de 20.000 invitaciones gratuitas a las empresas que asistieron a anteriores ediciones.
- Correos VIP: mes y medio antes del evento.
- *Marketing* vía *e-mail*: envío de revistas a más de 20.000 especialistas del sector.

- Promoción: 25 pantallas LED dispuestas en Almaty y Astaná, 5.000 invitaciones repartidas en Almaty y demás regiones del país, envío de correos, etc.

2.1.2. Recinto ferial

Tal y como se ha mencionado anteriormente, la feria tuvo lugar en el recinto ferial Atakent, el más importante de la ciudad de Almaty.

El recinto está formado por 6 modernos pabellones de una superficie total de 19.000 m². La feria tuvo lugar en el pabellón número 10, y dispuso de 7.640 m².

La empresa que gestiona el centro ferial, "IEC Atakent-Expo", anualmente gestiona entre 40 y 50 ferias internacionales.

La empresa presta servicios de administración, publicidad, información, montaje de stands y decoración de los mismos. Asimismo, en el recinto se organizan presentaciones de empresas, seminarios temáticos, conferencias y mesas redondas.

Las empresas relacionadas con materiales y equipamiento para la construcción se situaron en el pabellón 9A; el pabellón 9D estaba reservado exclusivamente para empresas de origen chino y en el pabellón 10 se encontraban los expositores relacionados con diseño de interiores, puertas, tapicería, cerámica y piedra, etc. (véase el plano en el apartado 5.2.).

Su ubicación (Atakent) no es céntrica, pero el acceso a la misma no es complejo, y cuenta con numerosas plazas para estacionamiento de vehículos en sus alrededores.

- Dirección:
Timiryazev 42, Almaty, 050057, República de Kazajistán.

- Datos de contacto instalaciones:
Tel.: +7 (727) 2750911
E-mail: powerkazindustry@mail.ru

- Datos del organizador de la feria:
Tel.: +44 (0) 207 596 5177
Tatyana Borodikhina,
Tatyana.Borodikhina@ite-exhibitions.com





2.1.3. Programa

La feria se celebró durante tres días (4, 5 y 6 de septiembre), con un horario de 10:00 a 18:00 (salvo el último día, cuando la feria finalizó a las 16:00).

4 de septiembre:

- Ceremonia de apertura (10:30).
- Exhibiciones de diseñadores y arquitectos profesionales (10:00-18:00).
- Exposiciones y “master clases” sobre Interiores (12:20-17:30).
- Seminarios (12:10-18:00).

5 de septiembre:

- Exhibiciones (10:00-18:00).
- Exposiciones y “master classes” sobre materiales de construcción, productos y estructuras (10:20-15:30).
- Seminarios (10:00-18:00).

6 de septiembre:

- Exhibiciones (10:00-16:00).
- Exposiciones sobre ventanas, fachadas, techos y diseño operativo (11:20-12:50).



2.1.4. Servicios ofertados a los expositores

KazBuild ofreció una serie de servicios a los expositores que acudieron al evento, de los que destacan:

- Publicaciones y publicidad de los productos presentados durante el evento en la página web de KAZBuild.
- “NEW sign”: especial cobertura en medios a los nuevos participantes.
- Herramientas para la atracción de los visitantes a los expositores: paneles, *banners*, cartas de invitación, etc.
- Seguimiento a los asistentes, lo que ofrece la posibilidad de enviarles información sobre las empresas, descargar guías, etc.

2.2. Expositores

El evento contó con la participación de **282 empresas, 3.701 especialistas** de **25 países** diferentes: Azerbaiyán, Bielorrusia, Alemania, Grecia, Dinamarca, Irán, España, Italia, Kazajistán, Canadá, China, Kirguistán, Lituania, Polonia, Portugal, Rusia, EE. UU., Taiwán, Turkmenistán, Turquía, Uzbekistán, Finlandia, Francia, Suecia y Corea del Sur. Se puede acceder al listado completo de todos los expositores en el siguiente enlace: [listado expositores](#).

Asistieron **grupos empresariales** bajo el respaldo institucional de 5 países: Alemania, Polonia, Portugal, China y, por primera vez, Azerbaiyán. El grupo empresarial de la República Popular de China fue el más numeroso, como viene siendo habitual. Tanto es así que se facilitó un pabellón exclusivamente para expositores de origen chino, el número 10.

Además, hubo **12 colectivos regionales**: regiones de Vladmir, Lipetsk, Kranoyarsk, Omsk, Pskov, Samara, Tyumen, Chelyabinsk, Ulyanovsk, Yaroslavl, República de Udmurtia e Italia.

KazBuild supone una oportunidad única para sus participantes, especialmente en lo referente a expandir sus canales de distribución geográficamente, encontrar nuevos clientes, observar y analizar la competitividad del sector e interactuar con el público. Por ello, el 78% de las empresas consideraron que la participación en la feria fue positiva.

2.2.1. Empresas españolas

Acudió una empresa española:

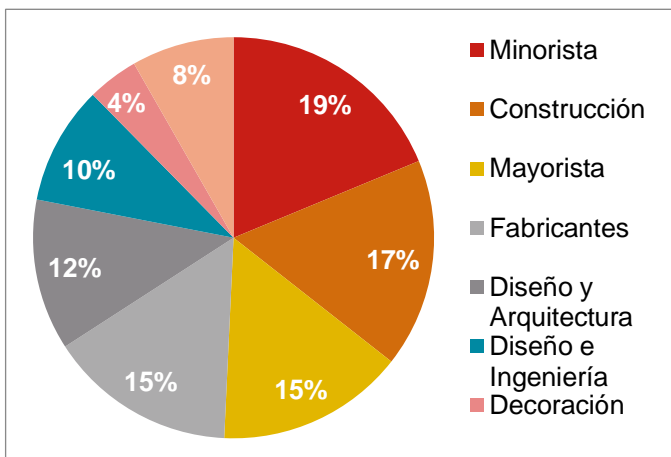
- **POYATOS**: empresa fabricante de maquinaria para la producción de cemento y productos de cemento tales como adoquines, bloques, bordillos, etc. Esta empresa acude a la feria cada año. (Pabellón 9A, estand A104).

2.3. Asistentes

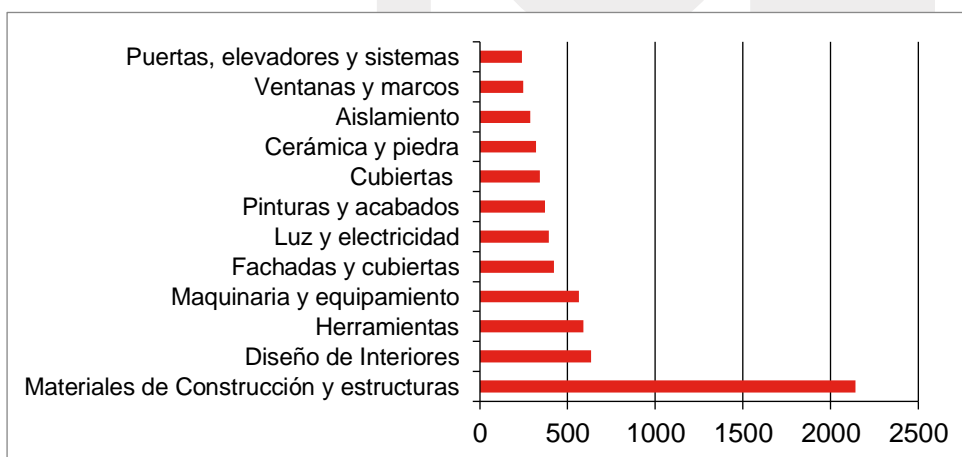
Al evento acudieron **3.701 asistentes** de 37 países diferentes, aunque el 90% eran locales (Kazajistán), un 3% de Kirguistán y un 2% de Rusia.

Los asistentes trabajaban en sectores muy diversos, aunque mayoritariamente del sector minorista, construcción de edificios e infraestructuras, mayoristas y fabricantes.

En cuanto al cargo profesional de estos, el 36% eran *managers* de empresas y/o dueños, 27% especialistas, 15% jefes de departamento, 12% jefes adjuntos y 10% empresarios individuales.



Según las declaraciones de los propios asistentes, los productos más interesantes y demandados fueron los relacionados con materiales de construcción, estructuras y elementos, seguidos de diseño de interiores, herramientas y maquinaria y equipamiento.



3. Tendencias y novedades presentadas

A lo largo de los cuatro días de la Feria Internacional KazBuild 2018 se llevó a cabo una serie de seminarios para presentar nuevas tendencias del mercado y ofrecer soluciones para los distintos segmentos del sector de la construcción.

Las demostraciones del primer día estuvieron enfocadas a *los espacios interiores para establecimientos comerciales y residenciales*. Estos seminarios (3) se han centrado fundamentalmente en productos prácticos y respetuosos con el medio ambiente. Las del día 5 de septiembre (segundo día), se centraron en *materiales de construcción, productos y estructuras*, y se trataron temas muy diversos, desde el mercado inmobiliario hasta criterios de construcción basados en la composición de los suelos. Por último, el tercer día, las demostraciones se centraron en *ventanas, fachadas, aislamientos y techados*.

En cuanto a los seminarios que se celebraron el primer y segundo día, destacó el dedicado al *Cambio en el plan general de Almaty*, impartido por el Departamento de Urbanismo y Arquitectura del Ayuntamiento de Almaty, los seminarios sobre *Eficiencia energética en el sector de la construcción* y las conferencias sobre *Tecnologías de Modelado de Información* que contaron con la colaboración de socios de Moscú.

4. Valoración

Las impresiones de las empresas y de los visitantes de la feria son diversas aunque, en líneas generales, positivas. Tanto es así que el 78% de los expositores consideran que el evento fue beneficioso para sus intereses y que este supone un buen punto de partida para conocer mejor el mercado y hacer contactos.

Durante 2018 la economía local se ha fortalecido (incremento del PIB, inflación controlada, etc.) y eso ha generado una mejora en el sector de la construcción. A diferencia de otros años, las empresas participantes detectan un ligero cambio en los patrones de los consumidores locales, quienes empiezan a preocuparse más por la calidad que por el precio. No obstante, aún queda mucho recorrido y el factor precio sigue siendo el más relevante. Esto complica enormemente las cosas para las empresas europeas, que ven casi imposible competir con las chinas o rusas (costes logísticos, aranceles, financiación, etc.).

Por otro lado, las empresas españolas hacen uso de la marca España y la procedencia europea de sus productos. El sector de la construcción y arquitectura española es conocido en Kazajistán y tiene muy buena imagen. Sin embargo, otros países europeos gozan de un mejor posicionamiento (v.g. Italia, Alemania, Francia) por los años que llevan implantados en el mercado y por adaptar mejor sus estrategias de *marketing* a las necesidades del mismo.

A pesar de las dificultades, las impresiones de las empresas españolas fueron positivas. La representante de POYATOS destacó la enorme participación y el gran número de visitantes que hubo en esta edición. La relevancia de Kazajistán entre los países CIS hace de este evento una parte fundamental de su estrategia de *marketing* en el país y en Asia Central. Tanto es así que han participado en KazBuild durante 6 años y, según sus propias declaraciones, seguirán haciéndolo.



4.1. Valoración de la oficina

KazBuild es la feria más importante del sector de la construcción en Kazajistán, así como una de las principales plataformas para marcar la presencia en el mercado y buscar nuevas oportunidades de negocio.

A pesar de que la situación económica del país ha mejorado, el precio sigue siendo el factor decisivo en la mayoría de los casos y las empresas españolas tienen grandes dificultades a la hora de competir en precios, especialmente con empresas de Rusia y China. Precisamente estas últimas son las que más presencia tienen en el mercado y las que mayores ventajas tienen a la hora de satisfacer la demanda local, una de ellas su cercanía geográfica.

Las empresas españolas gozan de una buena imagen de producto de calidad. Sin embargo, no pueden competir en precios con empresas rusas o chinas, lo que conlleva una pérdida significativa de clientes potenciales. Por esta razón, las empresas españolas que no aporten gran valor añadido o algún elemento diferenciador significativo, deberían abstenerse de invertir en la participación ferial. Por lo menos, hasta que la situación económica mejore.

La feria atrae a muchas empresas y participantes de otras regiones de Kazajistán y países vecinos, por lo que puede ser un lugar interesante para conocer nuevos socios o clientes de otros países o regiones del país. Sin embargo, se recomienda hacer una identificación de socios potenciales previa e invitarlos a visitar el stand de la empresa o concertar una reunión en el recinto ferial.

En resumen, a pesar del factor precio y de la dificultad de competir con empresas de los países colindantes, la feria es un buen lugar para dar a conocer su empresa y producto, hacer nuevos contactos y detectar oportunidades de negocio con los pocos clientes que valoran la calidad por encima del precio.

5. Anexos

5.1. Recomendaciones

A aquellas empresas españolas que estén interesadas en el mercado de Asia Central se les recomienda visitar esta feria, por ser la más relevante del sector de la construcción de la región. Permite conocer las tendencias del sector y familiarizarse con la competencia existente, así como establecer una red de contactos comerciales. A pesar de la situación económica delicada del país, consideramos que existen oportunidades para las empresas españolas del sector de la construcción.

El mercado de Kazajistán es un mercado reducido y complejo. Sin embargo, ofrece posibilidades de éxito. Debe ser abordado dentro de una estrategia a largo plazo. No es recomendable acceder al mercado con una visión cortoplacista. Por lo tanto, para posicionarse en este mercado se requieren persistencia, paciencia y seguimiento.

Intérpretes:

El idioma de comunicación en Kazajistán en el ámbito de los negocios es el ruso, y muy pocas empresas dominan el inglés. Se recomienda la contratación de servicios de traducción durante la feria. Los contactos de los traductores de español-ruso pueden ser facilitados por la Oficina Comercial de Almaty.

Por la misma razón, es necesario contar con un folleto informativo en ruso que contenga información sobre la empresa y los servicios que ofrece.

Visado:

Los titulares de pasaporte español válido y en vigor están exentos de la obligación de visado para viajar a Kazajistán desde el 1 de enero de 2017, para estancias máximas de hasta 30 días. Para más información, puede consultar la página web del [Consulado de Kazajistán en España](#).

Alojamiento:

Debido a una reducida oferta de hoteles en Almaty, se aconseja reservar el hotel con bastante antelación, especialmente si la feria es de relevancia, con el fin de evitar problemas con la disponibilidad de plazas hoteleras. La lista de hoteles está disponible en la Oficina Comercial.



Contactos de la OFECOMES ALMATY:

Kazybek bi, 20A - 050010 Almaty, Kazajistán

Tel.: +7 (727) 2930240 / 66 / 67 [GMT +06:00]

almaty@comercio.mineco.es

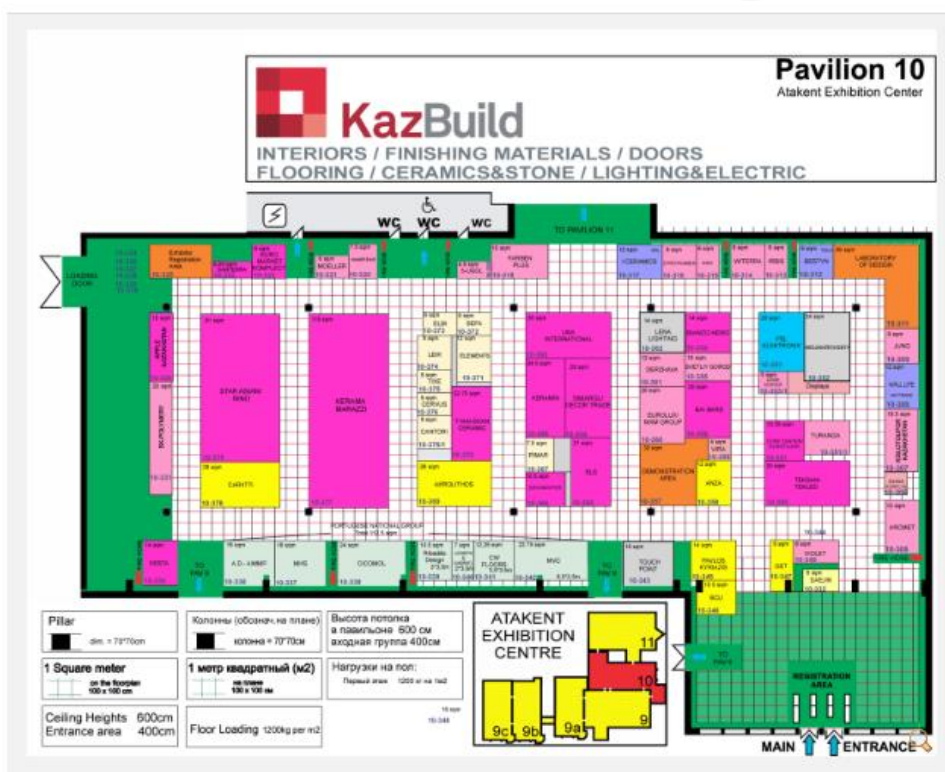
www.oficinascomerciales.es

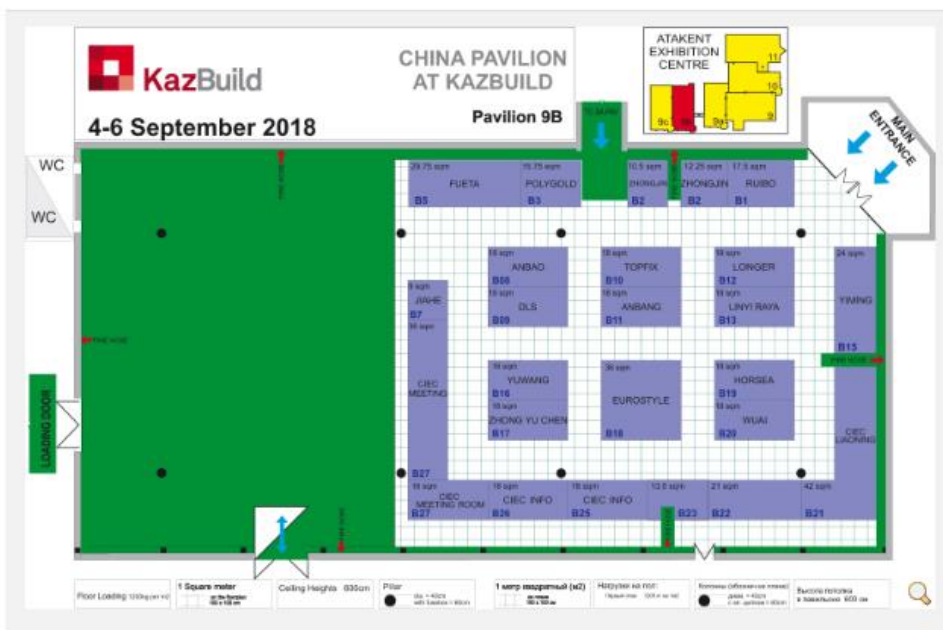
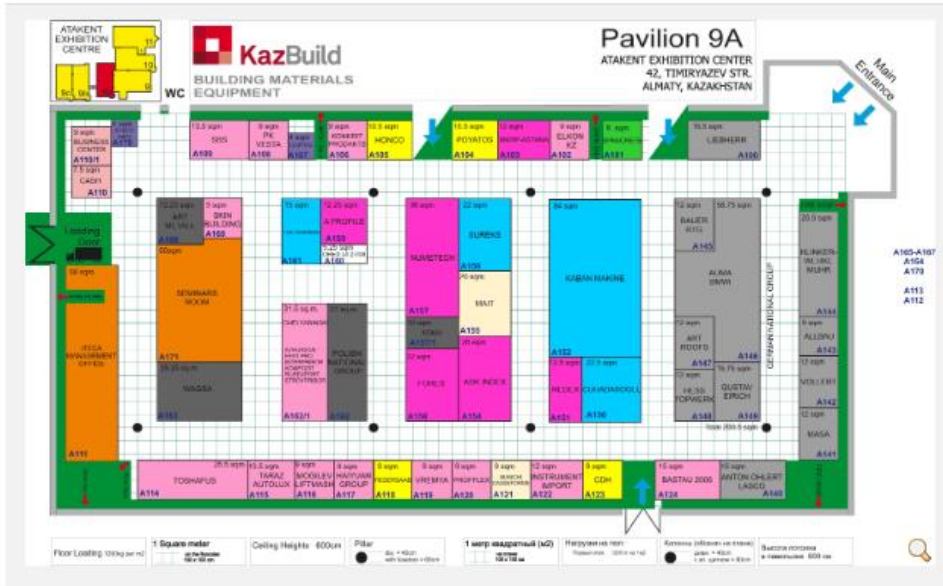
Empresa de transporte

Los organizadores ponen a disposición de los participantes de la feria contactos de la empresa de transporte de equipo a la feria. Se facilitan los contactos bajo petición del participante.



5.2. Plano







5.3. Precio del espacio

El precio para la siguiente edición del certamen en 2019 depende de muchas variables especificadas en la siguiente imagen:

<input type="checkbox"/> MANUFACTURER	<input type="checkbox"/> DEALER	<input type="checkbox"/> DISTRIBUTER	<input type="checkbox"/> REPRESENTATIVE OFFICE		
SPACE ONLY: Includes: only area for self-building Attention! Base power connection and equipment are not included in this type of area		EQUIPPED STAND : Includes: space, rear and side walls, carpet, fascia panel, company name on fascia panel (up to 15 letters), table, chairs, electricity supply (220V - 5kW), socket, lighting, wastepaper basket, general cleaning of stand and pavilion security. Please contact Iteca's Technical Department for the exact specification.			
<input checked="" type="checkbox"/> Please, tick		PRICES: EURO 12% VAT NOT INCLUDED			
TYPE OF AREA	PRICE FOR EARLY BOOKING	STANDARD PRICE	PRICE FOR LATE BOOKING	SQ.M.	COST OF PARTICIPATION
	from 04.09.2018 till 05.11.2018	from 06.11.2018 till 01.07.2019	from 02.07.2019 till 03.09.2019		
<input type="checkbox"/> SPACE ONLY		€ 341	€ 371		=
<input type="checkbox"/> Base power connection (220V - 5KBr)	€ 210				=
<input type="checkbox"/> EQUIPPED STAND		€ 406	€ 437		=
Configuration of the area, please, tick					
<input type="checkbox"/> INLINE (opening on 1 alley) <i>without surcharge</i>	<input type="checkbox"/> CORNER (opening on 2 alleys) <i>+10% on base rate</i>	<input type="checkbox"/> PENINSULAR (opening on 3 alleys) <i>+15% on base rate</i>	<input type="checkbox"/> ISLAND (opening on 4 alleys) <i>+20% on base rate</i>	<input type="checkbox"/> SPLIT LEVEL (two storey stand) <i>+15% on base rate</i>	=
<input type="checkbox"/> OUTDOOR SPACE (Security included)		€ 144	€ 157		=
<input checked="" type="checkbox"/> REGISTRATION FEE	<i>Includes: description of the company's activity in the printed and virtual exhibition catalogue, exhibitor's pre-registration, badges, Basic Listing Package on WorldBuild365.com until 01.05.2019</i>				= € 819
<input type="checkbox"/> Sub-exhibitor's registration fee			€ 819 x <input type="text"/>		=
<input type="checkbox"/> ADVERTISING Full Colour Page € 1 635	<input type="checkbox"/> ADVERTISING Full Black&White Page € 1 389	<input type="checkbox"/> LOGOTYPE Black&White Logo in Official Catalogue € 50	<input type="checkbox"/> SEMINAR Holding within the framework of the exhibition € 355 x <input type="text"/> hour(s)		=
APPLICATION CONDITIONS: 1. 50% of the total cost shall be paid within 3 (three) business days upon submission of the Application. 2. The remaining 50% shall be paid 3 (three) months prior to the exhibition. 3. The Application cannot be cancelled unilaterally by the exhibiting company. 4. Cancellation fee: the Applicant will pay 30% (thirty per cent) of the contract if the application is cancelled 9 (nine) months before the show. the Applicant will pay 70% (seventy per cent) of the contract if the application is cancelled 6 (six) months before the show. the Applicant will pay 100% (one hundred per cent) of the contract if the application is cancelled 3 (three) months before the show. We, the undersigned, acknowledge that ITECA will incur costs associated with the fulfillment of the obligations within this application form, so we will not demand the return of money paid (except in the event of the exhibition being cancelled). Director's Name: _____ Authorised signature: _____ Date: _____			TOTAL VALUE 12% VAT NOT INCLUDED = TOTAL VALUE 12% VAT INCLUDED =		
				Stamp	
PLEASE, SEND THIS APPLICATION FORM BACK TO ITECA BY E-MAIL: BUILD@ITECA.KZ					

Para contratar un espacio, visitar el siguiente enlace: <https://kazbuild.kz/en/for-exhibitors/participation-charges>

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