



INFORME
DE FERIA

2021



ELMIA Subcontractor

Jönköping

9-12 de noviembre de 2021

Oficina Económica y Comercial
de la Embajada de España en Estocolmo

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

10 de enero de 2022
Estocolmo

Este estudio ha sido realizado por
Isabel von Berckheim

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

<http://suecia.oficinascomerciales.es>

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

NIPO: 114-21-013-8



Índice

1. Perfil de la Feria	4
1.1. Ficha técnica	4
2. Descripción y evolución de la Feria	6
2.1. Visitantes de la feria	9
3. Tendencias y novedades presentadas	11
3.1. Subcontractor <i>Connect</i>	11
3.2. <i>Tech Arena</i> e <i>InnoDex</i>	11
4. Valoración	16
4.1. De la participación española	16
4.2. Recomendaciones	18
5. Anexos	20
5.1. Información de contacto ELMIA AB	20





1. Perfil de la Feria

1.1. Ficha técnica

Nombre	ELMIA <i>Subcontractor</i> . Edición 45 ^a
Fecha celebración	9 a 12 de noviembre 2021
Próxima edición	8 a 11 de noviembre de 2022
Frecuencia	Anual
Lugar de celebración	Recinto ferial de Jönköping, Suecia. (Mässvägen 12, SE-554 54)
Acceso	<p>Carretera: Seguir las indicaciones a Jönköping, Elmiavägen (Carretera E4/E20). Hay un gran aparcamiento al aire libre con 6.500 plazas disponibles. El precio es de 60 SEK diarios que se puede pagar tanto con tarjeta como a través de aplicaciones móviles. Además, hay una zona para carga de coches eléctricos.</p> <p>Tren: La estación de tren más cercana se encuentra en el centro de Jönköping (Jönköping <i>Resecentrum</i>), que cuenta con excelentes comunicaciones con el resto del país.</p> <p>Autobús: Hay autobuses desde la estación de tren Jönköping <i>Resecentrum</i> y la estación de autobuses llamada <i>Juneporten</i>. El trayecto dura unos 10 minutos.¹ Elmia también ofrece transporte en autobús para expositores a través de HGL Bus y VY Nettbus.²</p> <p>Aeropuerto: Además del Aeropuerto de Jönköping,³ los aeropuertos mejor comunicados son los de Gotemburgo y/o Estocolmo.</p> <p>Para más información sobre el transporte se recomienda utilizar la herramienta de <i>Google maps</i> o la APP de transporte público de la zona <i>Länstrafiken</i> (https://www.jlt.se/).</p>

¹ Los horarios se pueden consultar en la página web de *Länstrafiken*: <https://www.jlt.se/>

² Más información disponible en el siguiente enlace: <https://www.elmia.se/en/travel-stay/bus-transport/>

³ Más información disponible en la página web de Jönköping Airport: <https://jonkopingsairport.se/destinationer>



Horario	9.00 a 17.00h
Precios de entrada	Entrada gratuita (previo registro)
Precio de espacio	El precio del <i>stand</i> se desglosa del siguiente modo: <ul style="list-style-type: none">• Precio básico: 7.500 SEK• Precio del <i>stand</i> por m²: 1.950 SEK• Seguro del expositor (no obligatorio): 1.050 SEK• Precio por empresa co-expositora: 3.000 SEK
Sectores y productos representados	Se trata de una feria de subcontratación, por lo que se encuentran representados todo tipo de sectores y empresas relacionados con la subcontratación. Con el objetivo de simplificar el flujo de información se realizó una categorización de los productos ⁴ que se podían registrar: <ul style="list-style-type: none">• Métodos de manufactura• Productos y componentes• Materias• Materias primas y productos semiterminados• Diseño y desarrollo• Herramientas y accesorios• Organizaciones y servicios

⁴ Se puede obtener más información sobre esta categorización en el siguiente enlace: <https://www.elmia.se/en/subcontractor/for-exhibitors/about-the-fair/product-register/>

2. Descripción y evolución de la Feria

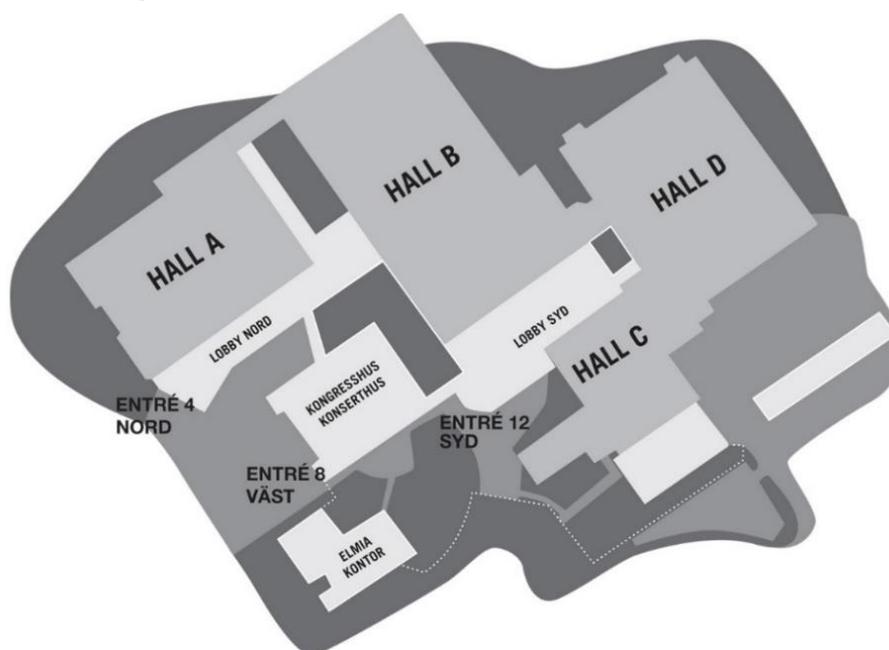
Las exhibiciones de 2021 tuvieron lugar en la totalidad del recinto ferial de ELMIA, aproximadamente 34.000m². Además, este espacio cuenta con diferentes áreas para restaurantes y salas de conferencias. En esta edición ha habido 791 expositores divididos en 4 pabellones (A, B, C y D) pertenecientes a todo tipo de sectores, al tratarse del mercado de la subcontratación, las posibilidades son muy amplias, por lo que había todo tipo de empresas de subcontratación.

ELMIA, con tal de simplificar el flujo de información realizó una categorización de los productos presentes que dividió en los siguientes:

- **A01** Métodos de manufactura
- **A02** Productos y componentes
- **A03** Materias, materias primas y productos semiterminados
- **A04** Diseño y desarrollo
- **A05** Herramientas y accesorios
- **A06** Organizaciones y Servicios

A continuación, se puede ver un mapa de la organización del evento:

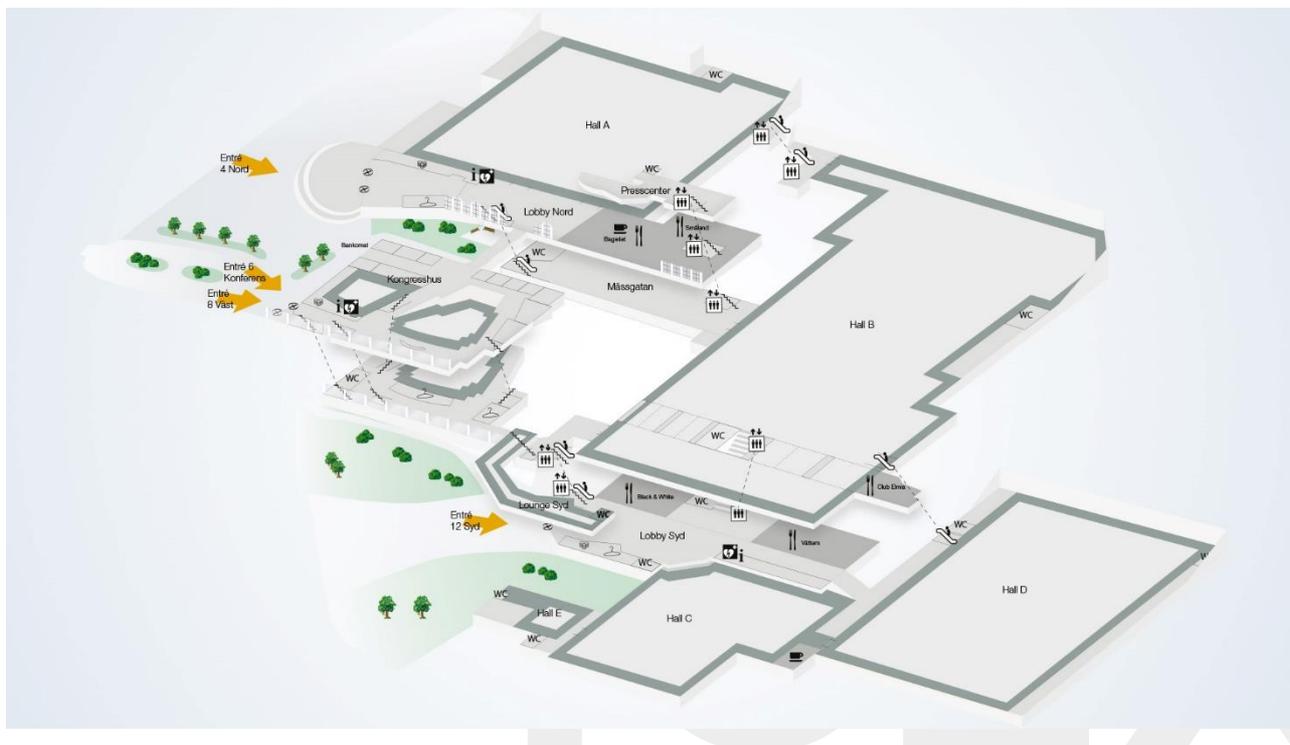
ILUSTRACIÓN 1. PLANO ELMIA



Fuente: ELMIA Subcontractor.

El recinto consta de varios niveles distribuidos como se puede observar en la siguiente imagen:

ILUSTRACIÓN 2. PLANO DE NIVELES DE ELMIA



Fuente: ELMIA Subcontractor.

Este año el número de empresas participantes se ha visto reducido de 1.122, en el año 2019, a 791. La principal causa en el descenso de la participación puede haber sido la incapacidad para viajar de aquellas empresas que no forman parte de la Unión Europea, en especial aquellas que proceden de China e India, que sí estuvieron presentes en mayor número en ediciones anteriores.

En esta cita comercial se han visto representados 23 países en total. En la siguiente tabla se establece la relación de número de expositores por países:

TABLA 1. NÚMERO DE EXPOSITORES POR PAÍS

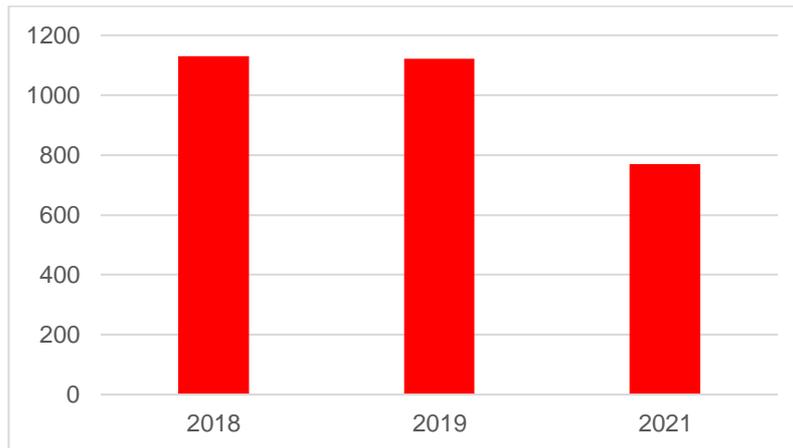
País	Nº de expositores
Suecia	561
Finlandia	51
Dinamarca	24
Lituania	23
Portugal	17
Italia	16
Letonia	16
Estonia	15
República Checa	14
España	10
Polonia	9
Alemania	7
Eslovaquia	7
Austria	4
Noruega	4
Eslovenia	3
Bélgica	2
Francia	2
Suiza	2
Gran Bretaña	1
India	1
República Popular China	1
Turquía	1

 Fuente: ELMIA *Subcontractor*

Se constata que en esta edición se encontraban presentes 10 *stands* procedentes de España, con una clara mayoría de empresas del país de acogida, unas 561 empresas suecas, seguido de Finlandia con 51 compañías y Dinamarca con 24. A continuación, en el gráfico 1 se puede observar la evolución del número de expositores en los últimos años, donde se puede apreciar una estable

participación en los años anteriores, con una disminución en el año 2021 debido, probablemente, a la imposibilidad de empresas internacionales para asistir.

GRÁFICO 1. EXPOSITORES. AÑOS 2018-2021



Fuente: ELMIA Subcontractor.

2.1. Visitantes de la feria

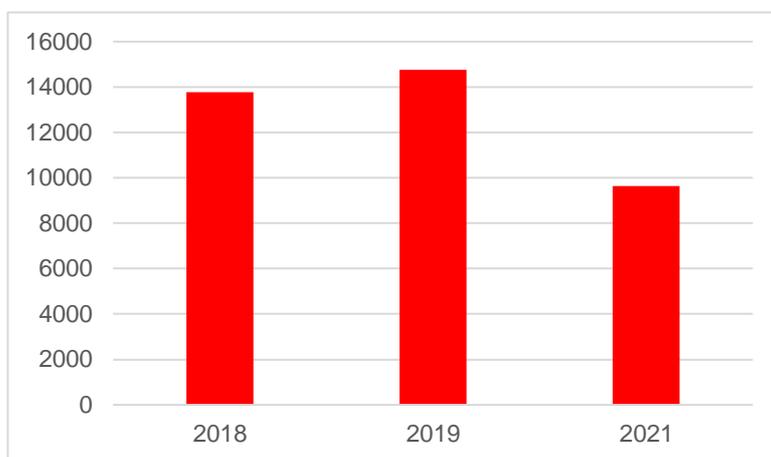
El número de visitantes se ha visto reducido en esta edición con 9.652 visitantes procedentes mayoritariamente de la Unión Europea. Debido a las restricciones de viaje, no ha sido posible contar con visitantes internacionales.

No se disponen de datos exactos sobre el número de visitantes de cada uno de los días que duró la feria. No obstante, de la visita de la Oficina Económica y Comercial a este evento se observó que el primer día de la feria hubo un flujo reducido de visitantes, pero tanto el miércoles 10 como el jueves 11 se contó con un buen número de visitantes en toda la feria. Sin embargo, el último día, el viernes 12, el número de visitantes fue muy residual.

Como se puede observar en el Gráfico 2, el número de visitas en los últimos años era superior a la actual debido a la gran afluencia de visitantes internacionales y la usual presencia de empresas de China e India, por lo que se observa un descenso en el número de visitas de aproximadamente un 29,9% entre los años 2018 y 2021.



GRÁFICO 2. VISITAS. AÑOS 2018-2021



Fuente: Elmia Subcontractor

Entre los perfiles de los visitantes destacan los siguientes:

- Gerentes de compras
- Diseñadores técnicos
- Desarrolladores de productos
- Consultores de ingeniería
- Figuras líderes de la industria
- Políticos de la zona
- Gerentes de calidad
- Y más perfiles de sectores como la automoción, telecomunicaciones, electrónica, embalaje, plásticos y caucho, farmacéuticos, aviación, mobiliario e interiorismo, textil y madera.

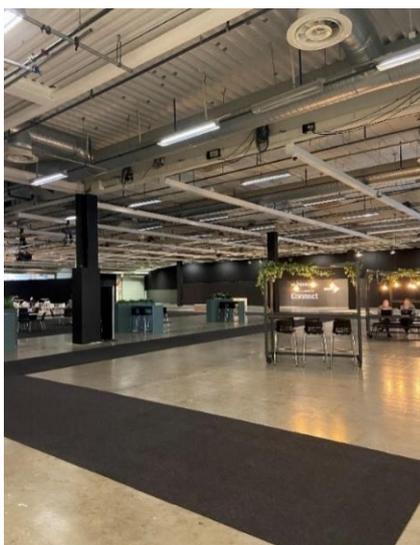
De igual manera es remarcable la presencia de compradores de materias primas en la feria. Los problemas de suministro que están afectando a gran parte de los países han llevado que muchas de las grandes y pequeñas empresas europeas estén mirando hacia Europa para asegurarse un suministro fluido, sin tener en cuenta el aumento de coste que esto supondría, ya que su prioridad es que el suministro sea puntual y preferiblemente “local”.

3. Tendencias y novedades presentadas

Durante el evento se organizaron diferentes actividades con el objetivo de que la feria no tuviese solo un carácter comercial, sino que fuese un lugar de aprendizaje y disfrute tanto para los asistentes como para los expositores. Por ello, ELMIA contó con los siguientes espacios y actividades:

3.1. Subcontractor Connect

ILUSTRACIÓN 3. ESPACIO CONNECT PABELLÓN D



Pabellón D – Zona Connect

Esta zona de la feria consistió en un espacio para la realización de reuniones entre compradores y proveedores de toda Europa. El mismo se encontraba en el pabellón D (planta baja) de la feria. Constaba de reuniones de negocios concertadas previamente, breves y adaptadas a cada una de las empresas. Es un servicio de *matchmaking* asociado a la participación de la feria en la que las empresas podían registrarse antes del comienzo de esta a través de la web de ELMIA.⁵ Los proveedores podían registrarse haciendo un pago de 3.000 SEK (+25% de IVA para las empresas suecas) y los compradores o gerentes de I+D de forma gratuita. Una vez registrados podía concertar citas a través de la plataforma para reunirse de forma física en la feria o de forma telemática.

Según datos proporcionados por ELMIA, en la edición anterior de 2019 la mitad de estas reuniones dieron lugar a un “contacto continuo” y un tercio se materializó en contratos.

3.2. Tech Arena e InnoDex

Por un lado, la zona *Tech Arena* se trataba de una zona de exhibición ubicada en el pabellón D, donde se podían ver las diferentes oportunidades que ofrece la digitalización al sector de la subcontratación. Además, era un lugar donde conocer a proveedores de soluciones digitales.

⁵ Se puede obtener más información sobre estas reuniones B2B en el siguiente enlace: <https://elmia-subcontractor-connect-2021.elmia.b2match.io/>

ILUSTRACIÓN 4. ESPACIO TECH ARENA



Fuente: Elmia Subcontractor.

Los productos y empresas más destacados del *Tech Arena* fueron los siguientes:

<u>EMPRESA</u>	<u>EMPRESA QUE...</u>	<u>PRODUCTO</u>
<u>GIMIC</u>	Desarrolla sistemas de inspección por visión autónoma basada en avances tecnológicos de aprendizaje automático para reducir tasas de defectos y optimizar flujos de producción. Combinan cámaras con inteligencia artificial.	HELIX – Se utiliza para la inspección rotacional automática de objetos cilíndricos.
<u>COMBIQ y STRÖMSHOLMEN</u>	Realiza servicios consultoría y desarrollo de la automatización, digitalización e industrialización y proveedor líder de resortes de gas y sistemas hidráulicos de gas.	TOOLMIND – Se trata de un <i>software</i> de recopilación de datos que permite a las compañías comunicarse digitalmente con sus productos incluso después de su venta. Con la información que recopila ofrece a sus clientes servicios como agilizar el mantenimiento, minimizar interrupciones operativas, localizar herramientas y más.
<u>3DSKRIVARE (Additiva ab)</u>	Empresa de desarrollo y distribución de impresoras 3D.	CogniCAD – <i>Software</i> que permite nuevas formas de generar estructuras ligeras de alto rendimiento

		adaptables usando IA en pocos minutos en vez de tardar días como es usual.
<u>CHAINTRACED</u>	Automatiza y asegura la gestión de certificación de materiales y productos, busca formas de rastrear toda la cadena de producción.	ChainTraced – Digitalización de transferencias de material, recopilación de datos. Crea un “gemelo digital” o “copia virtual” de cualquier producto. Simplificando gestiones operativas y digitalizándolas.
<u>EKKONO</u>	Desarrolla software de aprendizaje automático para todo tipo de máquinas o vehículos entre otros.	Ekkono – Biblioteca de <i>software</i> integrado (<i>kit</i> de desarrollo de <i>software</i>) que sirve de ayuda a desarrolladores a implementar de forma más fácil el aprendizaje automático, la conectividad entre dispositivos para que estos <i>autoaprendan</i> y sean predictivos.
<u>IPERCEPT</u>	Realiza automatización <i>plug & play</i> que se dedica al diagnóstico y monitoreo del estado de maquinaria industrial.	IPercept – Se trata de sensores altamente sensibles que se pueden montar sobre la maquinaria de cara a monitorear su rendimiento, predecir fallos de rendimiento, detectar fallos en la calidad y más.
<u>GLEECHI</u>	Empresa dedicada a la creación de servicios de formación con Realidad Virtual.	Gleechi – Programa de realidad virtual para formar en varias habilidades esenciales como el uso de equipos especializados, manejo seguro de instrumentos y más.

Por otro lado, se encontraba InnoDex, parte de *Tech Arena*, donde se presentaban los productos o empresas más innovadoras de la feria. En este espacio las empresas presentaban productos, materiales y diseños más disruptivos y creativos. Se trataba de una zona dedicada a la tecnología más reciente, donde expertos impartían charlas a lo largo del día y los visitantes podían participar para encontrar tanto inspiración como nuevos conocimientos.

ILUSTRACIÓN 5. ESPACIO INNODEX



Fuente: Elmia Subcontractor.

Los diferentes temas que se trataron en esta edición fueron los siguientes:

- **Materiales digitales e inteligentes:** tarjeta de crédito de madera, micromotor con engranajes de madera.
- **Materiales de impresión 3D:** impresión en arena de base biológica, impresión en micro metal basada en litografía.
- **Soluciones de eficiencia de recursos y peso ligero:** altavoz plano de carbono para soluciones de movilidad, silla de ruedas *Revolve Air*.
- **Materiales circulares:** lámpara impresa en 3D de piel de naranja, cuero de cactus.



Fuente: Elmia Subcontractor.

Además, dentro de *InnoDex* se celebró una ponencia digital, moderada por el Doctor Sascha Peters de Haute Innovation (Alemania) donde se podía discutir sobre los temas más actuales de la industria manufacturera del momento. El debate se fundamentaba en cuatro temas principales:

- Industria inteligente
- Sostenibilidad
- Experiencia
- Colaboración



Programa Digital InnoDex

9 de noviembre:

- 1) 11.30h – 11.50h: Materiales avanzados e inteligentes para el diseño del futuro, presentado por el Dr. Sascha Peters de haute Innovation (Alemania).
- 2) 14:40h – 15.00h: Madera suiza como alternativa a las maderas duras tropicales, plásticos, metales... por Christian Lehringer de Swiss Wood Solutions (Zurich, Suiza).

10 de noviembre:

- 1) 10.35h – 10.55h: Preparación de superficies y compuestos de matriz metálica: un enfoque integrado para detener las emisiones de polvo en los frenos por Andrear Storz de Applied nano Surfaces (Alemania)
- 2) 13.35h – 13.55h: Materiales para el ciclo biológico por el Dr. Sascha Peters de haute Innovation (Alemania).

11 de noviembre:

- 1) 10.30h – 10.50h: Materiales de alta tecnología para la impresión 3D industrial por el Dr. Sascha Peters de haute Innovation (Alemania).
- 2) 14.10h – 14.30h: Desarrollo industrial de materiales magnetocalóricos por el Dr. Alexander Barcza de Vacuumschmelze (Alemania)

12 de noviembre:

- 1) 10.10h – 10.30h: Zamak, bras, Cobre – Metales de alta tecnología para la impresión 3D industrial por Stefan de Groot de Protiq (Alemania).



4. Valoración

ELMIA Subcontractor 2021 ha contado con más de 9.500 visitantes de diferentes países de la Unión Europea. Cerca de 770 empresas procedentes de 23 nacionalidades han expuesto sus productos en la feria. Cada año, las cifras de asistencia han aumentado, pese a un pequeño freno este año derivado de la situación actual por la Covid-19 que dificulta el movimiento de viajeros.

La funcionalidad de esta feria es muy diversa debido a que el sector de la subcontratación es extremadamente amplio. Por ello, los asistentes se unen por razones muy diferentes, como se ha apreciado. Los subsectores que dominaban la feria fueron los proveedores de materias primas (metal/acero), impresión 3D, manufactura general, automoción y fundición.

Este evento pone en contacto a empresas globales de diferentes tamaños, así como crea una red de *networking* y encuentra soluciones innovadoras a los problemas de la industria moderna. Tanto los asistentes como los expositores afirmaron la relevancia del evento a lo largo de los años e insistieron en la importancia que ha generado esta edición para las empresas europeas debido a la presente crisis de suministros global. Según las empresas participantes, este evento ha sido crucial para encontrar suministros de materias primas dentro del territorio de la Unión Europea.

4.1. De la participación española

Las empresas españolas han valorado de forma positiva el evento, con una opinión de alto nivel tanto sobre la feria como la calidad del resto de los expositores. La mayoría de las empresas ya conocían la feria y tenían algunos contactos previos con otras empresas internacionales que exponían. De este modo, comentaban la importancia de asistir al evento como visitante o exhibidor, ya que existen muchas oportunidades de hacer *networking* en el evento. La gran mayoría de los participantes afirman que su objetivo principal era la búsqueda de clientes compradores y dar a conocer el producto español, ya que existe una fuerte presencia de países mediterráneos como Italia que cuentan con una buena reputación en la feria.

En cuanto a los participantes españoles estos representaron en torno a un 5% de la participación extranjera y se observa una presencia sobre todo del norte de España, donde la industria es más conocida a nivel europeo. Las empresas presentes son de tamaño pequeño/medio, salvo las asociaciones. Algunas de ellas, en particular Polifluor y Nanoker Research ya cuentan con clientes suecos, y, según ellos, Suecia es un punto estratégico de entrada al resto de los bálticos.

A continuación, se presentan las empresas y asociaciones españolas presentes en la feria:



ACEROS MOLDEADOS DE LACUNZA S.A. Empresa localizada en Arbizu, Navarra. Su producción se basa en: aceros al carbono, aleados, inoxidables austeníticos, inoxidables austeníticos – ferríticos (dúplex) y materiales con base de níquel (*hastelloys*). **Ubicación:** Pabellón A.



ASOCIACIÓN DE INDUSTRIAS DE METAL Y TECNOLOGÍAS ASOCIADAS DE GALICIA. Es una asociación que representa a más de 600 empresas de diferentes sectores (automoción, transporte, logística...). Entre sus servicios están el asesoramiento, negociación, orientación laboral, formación, empleo y la prevención de riesgos. **Ubicación:** Pabellón B.



EUSKADI – BASQUE COUNTRY SUBCONTRACTING. El País Vasco representa a subcontratistas y proveedores de servicios de fabricación avanzada. **Ubicación:** Pabellón D.



FUNDIGEX. Asociación sin ánimo de lucro compuesta por diferentes empresas españolas pertenecientes a toda la cadena de valor de la industria de la fundición. Pertenece al Grupo AGEX. **Ubicación:** Pabellón A.



MIM – TECH ALFA. Se dedican a las tecnologías de fabricación para el proceso de *metal injection moulding* (MIM) o modelo por inyección de polvos metálicos o cerámicos. Se encuentran en Éibar, País vasco. **Ubicación:** Pabellón A.



NANOKER RESEARCH. Situada en Oviedo, Asturias, se dedica a la innovación en cerámica para investigación y aplicaciones industriales. **Ubicación:** Pabellón B.



NORPOO ELECTRONICS S. L. Esta empresa ubicada en Alfaro, La Rioja, suministra servicios de fabricación electrónica enfocadas en series de pequeño – medio volumen. Además, ofrece un servicio integral, desde el diseño hasta el prototipo. **Ubicación:** Pabellón D



POLIFLUOR. Se dedica desde Asteasu, en el País Vasco a la comercialización y fabricación de plásticos técnicos de ingeniería para la industria. **Ubicación:** Pabellón A.



SUBCONTEX – Bolsa de Subcontratación Industrial de la Cámara de Comercio de Álava. Es un servicio especializado de las Cámaras de Comercio para potenciar las relaciones entre las empresas del sector de subcontratación industrial y las empresas compradoras. **Ubicación:** Pabellón D.

4.2. Recomendaciones

La participación en ELMIA *Subcontractor* supone una oportunidad importante para las nuevas empresas que busquen darse a conocer no solo en el mercado escandinavo sino en el mercado internacional. Para aprovechar en la mayor medida posible las oportunidades que propicia la feria, se recomienda realizar una planificación meticulosa de la visita y contar con personal que hable inglés. La cultura sueca da gran valor a la planificación por lo que conviene concertar citas con la mayor antelación posible.

Los catálogos y la página web deberán estar disponibles en inglés y contener: información sobre la empresa, especificaciones técnicas de la gama de productos, los componentes que la empresa es capaz de fabricar y sus referencias exportadoras. Cada detalle del catálogo debe ser considerado cuidadosamente por el proveedor, ya que esta documentación es el primer contacto con potenciales compradores; si el material no es de calidad, la oferta podrá ser rechazada. No obstante, en la feria no se recomienda el uso de folletos o propaganda de papel, ya que el cliente sueco es muy consciente del medio ambiente y prefiere medios digitales a la impresión en papel. Como sugerencia, se pueden utilizar videos promocionales en pantallas.

No solo se recomienda la participación como exhibidor, sino como visitante para conocer previamente el mercado y el estilo de la feria de cara a preparar una futura exhibición.

El mercado sueco es de difícil acceso, pero, una vez establecida una relación comercial, el socio suele ser muy leal a sus suministradores. Esto supone una importante barrera de entrada para las empresas que desean introducirse en el mercado, pero a su vez concede cierta garantía de continuidad al exportador que ha accedido al mercado de cara a futuros pedidos. Por ello, se recomienda a los empresarios que quieran acceder al mercado sueco que sean flexibles y ofrezcan sus productos y servicios según las características específicas que demanden los clientes.

Resulta útil utilizar Suecia como tarjeta de visita para establecer negocios en otros países nórdicos. Si consideramos todos los países de la zona se estaría hablando de unos 25 millones de habitantes con alto poder adquisitivo. Además, las empresas suecas tienen una relación privilegiada con los países Bálticos que puede facilitar a su vez el camino a los empresarios españoles.

Conseguir el primer pedido en Suecia puede requerir mucho esfuerzo y dedicación puesto que se trata de un mercado saturado. Remitir el catálogo de empresa no es suficiente. El empresario sueco



es muy exigente y nada impulsivo en sus compras. Valora múltiples atributos: calidad, precio, diseño, aspectos medioambientales, presentación del producto y acabado, entre otros.

El distribuidor valora especialmente la experiencia exportadora y la participación en ferias internacionales. Una empresa que cuente con el respaldo de buenos contactos en otros mercados será mejor recibida. La asistencia a ferias es uno de los principales medios de promoción. Participar en ellas es costoso, pero supone uno de los medios más eficaces para darse a conocer, contactar con clientes potenciales y recabar información sobre el mercado. Sacar el máximo provecho de la asistencia a una feria requiere de una investigación previa para asegurarse de estar mostrando los productos convenientes, dirigirse a los clientes correctos y que el stand esté localizado adecuadamente.

Las comunicaciones con el cliente resultan también fundamentales. Una respuesta rápida y eficaz del exportador es la mejor forma de mostrar interés y profesionalidad. Es importante que los proveedores muestren su rigor no solo con la documentación sino a través del cumplimiento de los plazos de entrega, ofreciendo una calidad estable de los productos y mostrando seriedad y capacidad a la hora de solucionar los problemas que se puedan plantear.

En cuanto al **personal**, los ciudadanos suecos, como se ha mencionado son clientes muy leales a sus proveedores y personas de costumbre. Una vez confían en un comercial seguirán apoyándoles, por lo que se recomienda que sea el mismo personal el que visite la feria cada año y haga las futuras exhibiciones de cara a hacer más fácil mantener las relaciones comerciales. Es necesaria una acción comercial continuada para motivar a los clientes, plantearse una estrategia de comercialización seria y adecuada en el medio plazo, así como saber insistir y esperar.

Además, debido al gran número de posibles reuniones, consultas y eventos, se aconseja que, en caso de exhibir, acudan dos personas para que siempre haya alguien en el *stand*.

Otra sugerencia importante es la **decoración** del *stand*, se observa una tendencia muy moderna y sencilla dentro del evento, con tonos industriales como son el metalizado y el negro.

En cuanto al **materia físico**, además de productos básicos como mesas, sillas o *roll-ups*, se recomienda llevar un gran número de tarjetas de visita y collares/colgadores de *merchadising* para las entradas al evento.

5. Anexos

5.1. Información de contacto ELMIA AB

- Página web: <https://www.elmia.se/en/subcontractor/>
- Exhibition manager: Johanna Bjurevik (johanna.bjurevik@elmia.se)
- Exhibition manager: Birgitta Lundgren (birgitta.lundgren@elmia.se)
- Account Manager Matchmaking Subcontractor Connect: Andreas Eriksson (andreas.eriksson@elmia.se)
- Communication Manager: Anki Söderström (anki.soderstrom@elmia.se)

Si desea reservar un stand para el año 2022 puede hacerlo a través de la página web de ELMIA:
<https://www.elmia.se/en/subcontractor/for-exhibitors/book-stand/application-of-interest/>

Si desea registrarse puede hacerlo en el siguiente enlace (el plazo de registro se abre dos meses antes): <https://www.elmia.se/en/subcontractor/for-visitors/entrance-ticket/>

Lista detallada de expositores, países y ciudades en el siguiente enlace:
<https://www.elmia.se/en/subcontractor/exhibitors-and-products/>

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

913 497 100 (L-J 9 a 17 h; V 9 a 15 h)
informacion@icex.es

Para buscar más información sobre mercados exteriores [siga el enlace](#)

www.icex.es



icex España
Exportación
e Inversiones