

El próximo mes de mayo tendrá lugar la nueva edición de Veteco, enmarcada esta vez dentro de la Semana Internacional de la Construcción y Rehabilitación Eficiente (SICRE). Para conocer los detalles de esta nueva cita sectorial y las novedades que se están preparando al respecto, hemos mantenido una entrevista con Raúl Calleja, Director de Veteco.



# “Veteco genera oportunidades de negocio y ventas”



**VETECO se celebrará entre los días 7 y 10 de mayo. ¿Cómo se presenta el certamen y qué novedades pueden esperarse respecto a la anterior edición?**

**RAÚL CALLEJA-** VETECO 2014 ha de ser el acontecimiento profesional internacional por excelencia y necesario para el sector de la ventana y el cerramiento acristalado. Un evento comercial de estas características hace a un sector más fuerte y visible y comercialmente ha de aportar a cada empresa un retorno de la inversión (ROI, en acrónimo en inglés) positivo. En esta línea de trabajo planteamos toda la estrategia de desarrollo de un nuevo proyecto sólido y de futuro basado en 4 grandes líneas estratégicas:

- \* Nuevo posicionamiento y orientación sectorial, dentro del paraguas de SICRE, donde se celebrarán de forma específica SCS (Soluciones para la Construcción Sostenible) y VETECO y que, adicionalmente, coincide con GENERA. Ello facilitará las sinergias internacionales en la convocatoria. No hablamos de una convocatoria generalista, sino de eventos sectoriales y específicos dentro de una marca paraguas orientada a la construcción y rehabilitación eficiente.

- \* Ámbito geográfico ibérico e internacional de influencia de la convocatoria en base a las exportaciones y nuevos mercados internacionales (Latinoamérica, norte de África, EAU y Europa del Este).

- \* Ampliación de los perfiles de visitantes para convocar, además del canal de distribución sectorial, al destinatario final de las soluciones (hotelería, administradores de fincas, responsables públicos, retail ...)

- \* Implantación del concepto de “feria a medida de cada participante”,

reinvirtiendo todos los recursos de VETECO para ponerlos a disposición de cada empresa a través de herramientas que garantizan el ROI (programa de Invitados españoles e internacionales, boxes para formación, espacios para hacer demos y shows de productos, autobuses para traer clientes de toda España,...)

Además, enriqueceremos la convocatoria con un programa muy intenso de demostraciones de producto. Hay que mostrar no sólo el producto, sino los beneficios que aporta (rapidez en instalación, mejoras en eficiencia, calidades,...) y la mejor manera de hacerlo es vía demostraciones de producto por parte de las propias empresas expositoras.

Adicionalmente, pondremos a disposición de las empresas la posibilidad de formar parte de las rutas por Madrid incluyendo sus soluciones dentro de una gran guía para poner en valor las actuaciones con productos que se han llevado a cabo, para poder hacer presentaciones in situ con clientes, medios, público final,...

**VETECO 2012 compartió fechas con Construtec y Piedra, dentro de la Semana Internacional de la Construcción. En 2014, en cambio, se enmarca en SICRE y compartiendo calendario con SCS. ¿Por qué se ha cambiado la fórmula anterior por la actual? ¿La interacción de VETECO y SCS puede resultar más atractiva para expositores y visitantes?**

**RC-** Trabajando con el sector se identifican una serie de hitos sectoriales y nichos de negocio sobre los que las empresas tendrán que moverse en estos próximos años. Ello nos obliga a reposicionar los eventos sectoriales en base a este nuevo escenario de oportunidades de futuro. Por ello creamos SICRE, hablando de construcción, de rehabilitación y de eficiencia. No podemos restringirnos a un concepto si no está relacionado con el otro, por lo que la convocatoria se enriquece al ser más transversal e integral, dentro de la especificidad de cada convocatoria sectorial.

Ello garantiza incentivar las motivaciones que mueven a los visitantes profesionales españoles e internacionales, puesto que gran parte de los perfiles de visitantes, sobre todo en lo que a prescripción se refiere, comparten necesidad de oferta con ambas. La oferta será mayor, más completa. Lo mismo nos sucede con los usuarios finales de la construcción y rehabilitación. De esta manera encuentran más motivos para que con el anuncio de "Todas las posibles soluciones de rehabilitación para tu negocio, tu empresa, tu hotel, ..." acudan a la convocatoria.

Este hecho también permite la llamada internacional para la participa-



ción en foros de tendencias, futuro, soluciones, hablando siempre de construcción y rehabilitación eficiente, como pueda ser el Congreso de Edificios de Energía Casi Nula, el Congreso Internacional de la Construcción, el Congreso Iberoamericano de Facility Managers, 2º Congreso sobre Estrategias para la Rehabilitación Energética en edificios, Congreso Iberoamericano de la Ventana y Cerramiento Acristalado, ...

**¿Ello ha motivado una nueva imagen?**

**RC-** Sí, una nueva imagen de futuro, sólida, basada en la transversalidad de las oportunidades de negocio en todas sus posibilidades, orientada a mostrar las soluciones y bajo un mensaje común, "Donde se construye el futuro". Un nuevo escenario sobre el que las empresas pueden trabajar para llegar a un sinfín de posibles nuevos clientes y que vean a Veteco como parte de su fuerza de ventas.

**Después de algunas ediciones, VETECO vuelve a recuperar el sábado como día de exposición. ¿A qué se debe esta recuperación? ¿Habíais recibido alguna sugerencia al respecto por parte de profesionales del sector?**

**RC-** Esta decisión viene marcada por varios motivos. El primero es que todo evento que comienza un martes, como así ha sido con Veteco en sus últimas convocatorias, suele tener un mal primer día. Por ello vamos a dotar de mucho contenido las dos primeras jornadas de feria, especialmente a nivel internacional, y garantizar así un buen primer día. Una empresa expositora cuando acude a una feria está comprando también "tiempo" para multiplicar sus contactos comerciales; por eso tenemos que garantizar máxima calidad de afluencia en todos los días y horas del evento.

Por otra parte, en las encuestas de satisfacción realizadas a los visitantes profesionales nos indicaban la oportunidad de que empresas visitantes pequeñas que no pueden desatender su negocio de diario, tengan la oportunidad de acudir el sábado. Hemos visto cómo en otras ferias profesionales de Ifema, el sábado se convertía en un excelente día profesional.

Finalmente, recuperando el sábado como día de exposición se facilita la visita a perfiles profesionales de destinatarios finales.

### **¿Qué iniciativas se están emprendiendo desde IFEMA y VETECO para promocionar el certamen? ¿Se van a hacer presentaciones de ámbito nacional para atraer el interés de expositores y visitantes?**

**RC-** Hemos arrancado ya, coorganizado con varios y distintos interlocutores que tocarán muy diversos y específicos asuntos, con workshops y presentaciones por toda la península, en ciudades grandes y pequeñas, de la mano de los propios agentes sectoriales. El éxito de la convocatoria radica en implicar a los propios protagonistas secto-



riales para que convoquen cada uno a sus respectivos ámbitos. Por ejemplo, entre las principales iniciativas que vamos a desarrollar se encuentran las presentaciones conocidas como Foros AURhEA para la rehabilitación eficiente, organizados junto con la Asociación Nacional de Empresas de Rehabilitación y Reforma, ANERR. La primera ha tenido lugar, el 19 de septiembre, en las propias instalaciones de IFEMA. A esta presentación, seguirán otros Foros AURhEA en Valencia, Sevilla, Zaragoza, Barcelona, Málaga y Valladolid, concluyendo en mayo de 2014, coincidiendo con la celebración de SICRE.

### **¿Y a nivel internacional?**

**RC-** La promoción internacional vendrá definida por varias líneas de trabajo:

- \* La convocatoria internacional con las propias empresas expositoras a través del programa de invitados internacionales, por la que cada empresa podrá invitar con viaje y alojamiento pagado a varios clientes o nuevos posibles clientes.
- \* La organización de varios foros internacionales de primer nivel.
- \* La organización de B2Veteco: rondas de negocios entre expositores y compradores de determinados países.
- \* La convocatoria vía el directorio "MadebySpain"
- \* Presencia y presentaciones en todos los países vía participación en eventos y encuentros, especialmente en Unión Europea, la Cuenca Mediterránea, Latinoamérica y Oriente Próximo. Durante el mes de noviembre se organizará una presentación, de la mano de Asefave, en Portugal.
- \* Difusión y promoción vía los principales medios de comunicación sectoriales internacionales, y sus correspondientes bases de datos.
- \* Promoción y difusión vía socios con implantación local en mercados internacionales.
- \* Las propias delegaciones de Ifema Internacional.

### **La construcción sostenible, la rehabilitación y la eficiencia energética parecen ser los pilares sobre los que se ha de sustentar a partir de ahora el sector de la edificación. ¿Cómo estos conceptos pueden contribuir a la reactivación del sector y cómo van a estar representados en VETECO?**

**RC--** Con la asunción por nuestra parte de los conceptos que parece se están imponiendo en la construcción, como son la sostenibilidad, la rehabilitación y la eficiencia energética, tratamos de contribuir a la dinamización del sector. Nuestro compromiso es no sólo incorporar estos conceptos a la parte expositiva de la convocatoria, sino

que además queremos crear conciencia social sobre la creciente relevancia que adquieren estos conceptos. Así, en la semana previa a la celebración de SICRE, lanzaremos una intensa campaña divulgativa al respecto, en la que se inscribe la figura del Ciudadano 20, que pone la vista en el horizonte del año 2020, en el que los países miembros deberán cumplir las directivas comunitarias en materia de eficiencia energética. Entre todos hemos de aprovechar la convocatoria para socializar la rehabilitación integral eficiente, hablando de ahorro, confort, seguridad, medio ambiente, ...

**Una de las iniciativas de VETECO y SCS serán los foros AURhEA y el Circuito de Soluciones. ¿En qué consisten y cómo se van a desarrollar?**

**RC-** Como indicaba antes, los Foros AURhea para la Rehabilitación Eficiente son organizados por ANERR. Con estos foros queremos crear conciencia sobre la idea de que la rehabilitación, para ser integral, debe contemplar la eficiencia energética y las nuevas tecnologías de control.

Tras el recorrido de estos foros por toda la geografía nacional, terminaremos durante la celebración de SICRE, acogiendo el Circuito AURhEA, que se verá complementado con la Plataforma de Gestión de Demanda y el Auditorio ANERR, todo ello enfocado a la rehabilitación eficiente integral de los edificios.

**Aunque aún es pronto, ¿cuáles son las expectativas sobre participación ante la próxima celebración de VETECO? ¿Qué respuestas están llegando desde el mundo de la empresa ante el evento?**

**RC-** Aún es pronto y nos queda muchísimo trabajo por delante. Lo que tenemos claro es que tenemos la obligación de crear un escenario de oportunidades comerciales para poder ofrecer a las empresas oportunidades de negocio. Hay que estar allí donde pueden surgir las oportunidades de venta y negocio, y VETECO ha de reunir estas características. No hay otra herramienta comercial en la que por tan poca inversión tengamos la oportunidad de ver a tantos posibles clientes que puedan vernos, tocar nuestros productos, ver in situ sus beneficios,... esto no se puede hacer por internet. Veteco ha de ser una plataforma de encuentro comercial entre oferta y demanda, que contribuya a dinamizar la actividad comercial del mercado allá donde la haya.

VETECO es una fiesta sectorial, con un tono positivo. Es bueno para el sector. Cada empresa es libre de participar o no, en base a su estra-

tegia comercial, pero no debiéramos admitir que nadie pueda hablar de manera negativa de algo que es bueno y necesario para el sector.

**Finalmente, desde la organización de VETECO, ¿se ha pensado en alguna iniciativa o ayudas para fomentar la presencia de expositores en el Salón?**

**RC-** Todas y cada una de las herramientas del evento están diseñadas para facilitar y rentabilizar al máximo la presencia de cualquier empresa en el evento. Paquetes llave en mano muy económicos. Por poco más de 3.000 € cualquier empresa podría tener su stand, todo incluido, invitando a tres clientes en diferentes modalidades (internacional y nacional). Sólo con traer a un posible cliente de México, Perú, China o Qatar, estaría rentabilizando su participación.

El éxito del resultado de una feria consiste en calcular el valor económico de los contactos realizados durante el evento, multiplicándolo por un factor de realización. Si eso es más que el coste de la participación, el resultado es positivo. A eso hay que añadir, el valor económico de los impactos, notoriedad, valor inmaterial de estar con clientes, formar parte de las novedades,... Los visitantes profesionales que vienen a conocer la oferta, trabajarán con la oferta que conocer. Hay que posicionarse y proteger cuota de mercado.

A ello añadimos una nueva tabla de tarifas reajustadas a los nuevos tiempos, un 10% de descuento por pronto pago o bonos de un 5% de la superficie contratada directamente aplicables a distintos servicios ofrecidos por IFEMA.

El precio no es una barrera de entrada, cuando lo que me puede aportar se puede multiplicar por 100.

