

Raúl Calleja

Director de la feria Matelec



“Esta es la edición de la confianza en un nuevo proyecto, que ha de servir para dinamizar la actividad comercial del sector y contribuir a darle impulso y fuerza”

Raúl Calleja ha asumido la dirección de MATELEC en un momento crítico del sector, todo un reto para relanzar la feria, pero que para él supone un “honor” tener la oportunidad de construir con el sector su fiesta comercial por excelencia, una responsabilidad el poder aportar soluciones y oportunidades comerciales para las empresas, y un desafío que afronta con un método personal de trabajo basado en tres grandes pilares: Fuerza, Armonía y Sabiduría.

De todos los grandes cambios que se van a ver en este “nuevo Matelec” hablamos con su director.

P.: Matelec 2012 “se reinventa”, como han dicho en la presentación de esta edición. ¿Cuáles son los pilares básicos de esta nueva Matelec?

R.: Matelec 2012 será una edición muy especial. Será la primera edición del Matelec del futuro. El objetivo fundamental es transformar la feria en la herramienta comercial que puede ayudar a muchas empresas participantes a cumplir sus objetivos particulares, en un contexto en el que el retorno de inversión es absolutamente necesario y requerido, y en un año muy difícil. Para convertirla en una herramienta comercial hace falta en primer lugar transformar el contenido de la feria y los objetivos de sus participantes en objetivos comerciales, transformar los cuatro días de feria en 365 días de oportunidades comerciales. Tenemos como reto adaptar la herramienta comercial que tantos éxitos ha dado a empresas, aun en época de crisis, en las otras ferias que manejamos en el grupo (Fruit Attraction, y Motortec Automechanika Ibérica), a Matelec, a sus sectores y a sus empresas.

No buscamos un objetivo de superficie expositiva, con criterios estrictamente cuantitativos, sino cualitativo. La feria ha de funcionar comercialmente para las empresas expositoras que decidan estar y que nos den su voto de confianza para devolverles oportunidades comerciales. Creamos eventos comerciales a medida para cada empresa, dentro del marco de Matelec. Esta es la edición de la confianza en un nuevo proyecto, que ha de servir para dinamizar la actividad comercial del sector y contribuir a darle impulso y fuerza.

Hemos cambiado su imagen y su estructura para que sea re-

“Buscamos objetivos cualitativos más que los estrictamente cuantitativos; queremos que la feria funcione comercialmente para los expositores”

flejo de la realidad sectorial, que va dando paso a una oferta de soluciones completas y no ya tanto de productos aislados. Como apuntaba antes, se trata de reinventar Matelec para convertirla en una ‘feria a medida’ para expositores y visitantes. La idea es que los profesionales vean a Matelec como una herramienta generadora de oportunidades de negocio, a través de una mayor especialización de su contenido.

Las cuatro grandes líneas estratégicas de trabajo son el posicionamiento puramente comercial y rentable del certamen, el ámbito geográfico internacional de actuación (con un programa de más de 750 invitados internacionales clientes de los propios expositores con potencial de compra, y más de 3.500 noches de hotel gratuitas a disposición de los expositores de la feria para sus clientes y rutas de autobuses gratuitas desde toda España para acudir a la feria), la ampliación del perfil del visitante de la feria (prescripción) y nuevas áreas de negocio (rehabilitación, sector terciario, hostelería, comercio, arquitecturas, administradores de fincas, obra pública...), la potenciación y mayor identidad de cada uno de los sectores presentes, y la rein-

versión de todos los recursos de la feria en cada expositor para que cumpla sus objetivos.

En cuanto a la nueva estructura de Matelec, creemos que se trata de una cuidada y estudiada sectorización, adaptada a las necesidades del sector y que ayudará y facilitará a los visitantes la consecución de sus expectativas sobre la oferta expositiva presentada, con eventos a medida de cada sector.

Matelec es una marca paraguas dentro de la cual hay cinco grandes ferias complementarias y sinérgicas. Tecnología de la instalación eléctrica, energía eléctrica; Lightec, soluciones de iluminación y alumbrado; integradores de sistemas de telecomunicaciones y hogar digital; Building Automation, electrónica-control industrial. Vamos a especializar mucho más cada sector, para que tenga más profundidad y contenido específico. Cada sector ha de aprovechar su evento al máximo, y la suma del todo especializado tiene mayor capacidad de atracción que las partes independientes. La integración es una realidad del mercado y la oferta unida permitirá ayudar a los empresarios a tener un número mayor de soluciones para su trabajo.

Los responsables de las empresas demandan una feria donde, más allá de la mera exhibición de sus productos en un espacio determinado, puedan obtener resultados cuantificables que amorticen su inversión; más si cabe en los difíciles tiempos que corren.

P.: Están llevando a cabo una intensa labor de promoción ¿Se están ya notando los primeros resultados en cuanto a participación? ¿Qué previsiones tienen al respecto?

“Hemos cambiado la imagen y estructura para que Matelec sea un reflejo de la realidad sectorial, que va dando paso a una oferta de soluciones completas y no ya tanto de productos aislados”

R: Aunque aún es pronto para hacer valoraciones cuantitativas del resultado final, las empresas han acogido y valorado muy positivamente tanto el proyecto como el nuevo modelo comercial. De hecho, ya son más de 350 las empresas que han confirmado su participación en Matelec 2012, a 7 meses vista de la feria. Están volviendo empresas líderes que hacía varias ediciones que no participaban.

No obstante, el resultado final de Matelec dependerá de la reinversión en el propio proyecto, de si los cambios adoptados son los correctos y, por supuesto, del voto de confianza de las empresas en este nuevo concepto ferial. No sabemos cuántas empresas van a venir. Lo que sí sabemos es lo que vamos a hacer: generar mucho contenido exclusivo e invertir en garantizar demanda de visitantes a MATELEC. El 80% de nuestro tiempo lo dedicamos a generar contenido de feria y a invertir en garantizar demanda. Este es el mejor argumento para que cualquier empresa expositora vea oportunidades comerciales.

P.: En estos momentos, el sector mira al exterior para hacer negocio. ¿Cómo va a ayudar Matelec en este sentido? ¿Han realizado campañas de promoción fuera de nuestras fronteras?

R: En lo que afecta a la internacionalización de Matelec, contemplamos un ambicioso programa de más de 750 compradores internacionales invitados con viaje y alojamiento pagado, con un alto perfil decisor, y tematizando los días de feria por mercados, con charlas sobre cómo exportar y con rondas de negocios con agendas cerradas. El primero y segundo día de feria, con los mercados del norte de África y Oriente próximo; el jueves, con países de Europa del Este; y el último día con compradores latinoamericanos.

También trabajamos en otras líneas de eventos para atraer a ingenierías y grandes proyectos internacionales. En esta línea, contaremos con la nueva zona expositiva SpainXport Technology; un espacio de la feria donde podrán exponer aquellas empresas españolas y desarrolladores de tecnología con potencial exportador.

P.: La eficiencia energética está marcando los preparativos de la edición 2012. ¿Piensan abrir o modificar el mercado tradicional que hasta la fecha tenía Matelec? ¿Está cambiando el perfil del expositor?

R: El sector eléctrico ha evolucionado considerablemente en los últimos años y no podemos permanecer ajenos a la clara

tendencia hacia la consecución de elevados valores de eficiencia energética y que afecta a todos los actores que intervienen en éste. No basta con ofrecer buenos productos; hay que aportar soluciones que reporten una alta rentabilidad, y permitan un desarrollo sostenible y respetuoso con el entorno.

Al no existir obra nueva, nos vamos a focalizar en aquellos ámbitos de negocio que puedan generar oportunidades comerciales en los próximos años: rehabilitación, industria hotelera, espacios comerciales, retail, domótica, soluciones de iluminación y alumbrado, grandes proyectos internacionales. De hecho, gran parte de los eventos van orientados a traer este nuevo perfil de demanda, el cliente final, para que conozca de primera mano las soluciones y tecnología que le puede aportar ahorro, eficacia, seguridad, confort, eficiencia energética.

P.: En esta apuesta por la eficiencia van a organizar la Semana de la Eficiencia Energética. ¿En qué va a consistir exactamente?

R.: La "Semana de la Eficiencia Energética" es una campaña de promoción y sensibilización, paralela a la celebración de la feria que contempla una serie de actividades, orientadas a potenciar oportunidades de negocio, y dinamizar la actividad comercial del sector, bajo el paraguas de la Eficiencia Energética en diversos sectores de la economía y de la sociedad. Forma parte de la función de la responsabilidad social de la feria, para contribuir con los objetivos fundamentales del sector.

Los protagonistas de la "Semana de la Eficiencia Energética" serán los propios exposito-

res, el sector, los portavoces del comité organizador, las administraciones, etc. hablando de ahorro, seguridad, medio ambiente, calidad y confort y eficiencia.

Queremos apostar por mostrar las soluciones en vivo, en funcionamiento, al público, al profesional, a los medios. Por eso se crearán Rutas por la ciudad, de puertas abiertas, presentaciones, ruedas de prensa de diferentes perfiles: Ruta de los hoteles eficientes, de espacios comerciales eficientes, de la rehabilitación y reforma, ruta residencial eficiente, de los espacios públicos eficientes, de la iluminación y alumbrado, y ruta del smart home y smart building.

P: Recientemente han anunciado que dentro de esta Semana de la Eficiencia Energética van a organizar unas jornadas junto con Instituto Tecnológico Hotelero. ¿Por qué ese interés por este sector?

R: Efectivamente, Matelec albergará este año, por primera vez, una sección específica dedicada a analizar y proponer soluciones de eficiencia energética para la industria hotelera, a cargo del Instituto Tecnológico Hotelero ITH, centro de innovación hotelera y turística adscrito a la Confederación Española de Hoteles y Alojamientos Turísticos, CEHAT, cuya misión es mejorar la competitividad de este sector mediante la innovación y la tecnología. El instituto trabaja buscando soluciones prácticas que optimicen la gestión de los establecimientos hoteleros, tanto en el ámbito medioambiental y de eficiencia energética, como en el de las TIC y procesos operativos, además de ofrecer información cualificada que per-

mita a los asociados ampliar su conocimiento del mercado turístico.

En este sentido, la industria hotelera española ha hecho grandes esfuerzos por innovar e incorporar nuevas tecnologías, pero aún hay mucho trabajo por hacer. Una de las áreas donde se hace más énfasis para lograr una mayor competitividad es en el ahorro energético, ya que esta partida de gasto es la segunda o tercera más importante después de la de personal y F&B, y dentro de ella, la principal es la factura de la luz.

Estas jornadas se dividirán en dos sesiones de soluciones de eficiencia energética en hoteles; la primera abordará los sistemas de control de la energía y la segunda se centrará en iluminación.

P: Están haciendo una fuerte apuesta por atraer el mercado de las ESES. De hecho

han participado en el II Congreso de Servicios Energéticos, celebrado el pasado mes de marzo en Barcelona. ¿Qué puede aportar la feria a este sector?

R: Nuestra apuesta por el mercado de las empresas de servicios energéticos es, también en este caso, un reflejo de la adaptación de Matelec a la realidad empresarial y social que vivimos.

Existe un claro interés por este tipo de actividad y sus posibilidades, como quedó demostrado en el Congreso, y Matelec no puede mantenerse ajena a esa clara tendencia sectorial. Por ello quisimos tener presencia en el II Congreso de Servicios Energéticos, al que asistimos tanto en calidad de patrocinadores como para dar a conocer el nuevo proyecto de 'Feria a Medida' a las personas que se acercaban a conocer el nuevo concepto ferial en el área de workshops.



Matelec es un foro de encuentro idóneo y que será útil tanto como marco para la exposición de las ofertas, capacidades, inquietudes, demandas, etc., por parte de las ESEs, como para que éstas puedan conocer de primera mano las posibilidades reales del mercado en el momento presente. Queremos dar la oportunidad de presentar las ventajas de las ESEs al cliente final.

P: En las últimas ediciones el sector de alumbrado e iluminación ha ido perdiendo fuerza. Para hacer frente a esta situación han creado el espacio Lighttec. ¿Exactamente en qué consiste y qué metas se han



marcado con su puesta en marcha?

R: LIGHTEC Soluciones de Iluminación y Alumbrado es una feria en sí misma. Además de convertirse en un espacio con protagonismo e identidad propia y adicionalmente a sus propuestas expositivas, contará con una serie de eventos, acciones formativas, rondas de negocios, etc., adaptadas y que den respuesta a las nuevas necesidades y transformación que está experimentando el sector de iluminación y alumbrado.

Esto supondrá una ampliación del espectro de visitantes del sector de iluminación para dar entrada a nuevos nichos de visitantes profesionales altamente cualificados, como son los arquitectos, proyectistas, directores de compras y logística de cadenas hoteleras, hospitales, gran distribución, edificios institucionales, gestores de intervenciones urbanas, lighting designers, etc.

“Con los Premios a la Innovación y la Eficiencia Energética perseguimos ofrecer la mayor notoriedad sectorial y comercial a los expositores que apuestan por la tecnología y la innovación como meta para conseguir una mayor eficiencia energética”

P: Matelec 2012 también va a apostar por los nuevos desarrollos con la organización de la Galería de la Innovación o los Premios a la Innovación y Eficiencia energética.

R: La apuesta por el producto innovador y de calidad en esta edición se va a manifestar en varios frentes más allá de la Galería de la Innovación, un escaparate para el I+D+i que mostrará un conjunto de productos seleccionados por un jurado de expertos y destacará las líneas de avance en la vanguardia del sector.

En colaboración con AFME la feria pone en marcha la primera edición de los Premios MATELEC a la Innovación y la Eficiencia Energética, con los que perseguimos generar y ofrecer la mayor notoriedad sectorial y comercial a empresas presentes en el salón, y que apuestan por la tecnología y la innovación como meta para conseguir una mayor eficiencia energética, lo que indudablemente tendrá su repercusión comercial.

El objetivo de estos galardones es valorar y distinguir aquellos productos inscritos y presentados en el salón que destaquen por incorporar alguna novedad tecnológica, de diseño, funcional o instrumental,

capaz de introducir mejoras en el rendimiento energético en las categorías de pequeño material y apartamentada doméstica; apartamentada industrial; iluminación y alumbrado; smart home; smart building; y automatización y control industrial.

Por otra parte en esta edición se pondrá en marcha “Matelec Against Copy” para proteger la propiedad intelectual, industrial y de marca de expositores y visitantes. Se trata de una nueva apuesta por la calidad al ofrecer un servicio jurídico de defensa y acción contra las empresas que traen a la feria productos copiados. IFEMA garantizará así que los productos y servicios presentes en la feria cumplan todas las normativas y homologaciones. Durante los días de feria, un gabinete jurídico de abogados, contratado por Ifema, atenderá de forma gratuita a los expositores para levantar acta de querellas, denuncias o sentencias contra empresas que atenten contra la propiedad intelectual, industrial o de marca. Asimismo, se habilitará un espacio para que los participantes que quieran facilitar muestras de cajas o productos copiados, con el fin de llamar sobre ellos su atención al sector profesional, puedan exponerlos en una zona destinada a este fin. ■