

SMOPyC 2005, A PUNTO

Feria de Zaragoza acogerá, entre el 1 y el 5 de marzo próximos, la XIII edición de SMOPyC, el Salón internacional de Maquinaria de Oras Públicas, Construcción y Minería.

José Antonio Vicente, Director General de Feria de Zaragoza, desgrana en esta entrevista las principales señas de identidad de esta nueva convocatoria, entre las que destaca un refuerzo en la calidad y en la imagen del veterano salón.

¿Cuáles son las previsiones para SMOPyC 2005?

A seis meses de la celebración de SMOPyC 2005 se puede decir que fuimos demasiado prudentes en nuestras estimaciones, cuando en las sucesivas presentaciones internacionales del certamen, tanto en París como en Munich, anunciamos crecimientos de participación de un 25%. Ya hoy se han desbordado aquellas previsiones y la demanda de espacios de exposición está muy por encima de la edición anterior, lo que es, desde luego, un buen indicativo del éxito que tendrá esta nueva convocatoria.



José Antonio Vicente
Director General de Feria de Zaragoza

¿Qué ha cambiado en SMOPyC, con respecto a sus anteriores ediciones?

Una feria con la trayectoria y la veteranía de SMOPyC va sufriendo transformaciones lógicas a lo largo de su historia. A esta evolución natural se le une ahora una oferta renovada que refuerza la calidad de la imagen del salón. Esta renovación se apoya en distintos pilares: su nueva periodicidad trienal, un crecimiento destacado en la superficie de exposición llegando hasta los 180.000 metros cuadrados, así como una importantes reestructuración de la misma.

Y por último, pero no por ello menos importante, una intensa labor promocional que ha generado gran expectación en el sector a nivel internacional. En ese sentido, hay que destacar la última presentación que se hizo de SMOPyC 2005 en el Congreso del Comité Europeo de Maquinaria de Ingeniería Civil (CECE), celebrado en Estocolmo en junio pasado, donde tuvimos la ocasión de entrar en contacto con los representantes más importantes de la industria europea del sector.

En los últimos meses se habla de desaceleración en el sector de la construcción, ¿cuál es su opinión al respecto?

Es cierto que, por diversos motivos, la mayoría ajenos al propio sector, la actividad se ha visto algo frenada durante el primer trimestre del año. Sin embargo, las perspectivas de futuro a corto y medio plazo son buenas, como reconocen los responsables de las principales constructoras. De hecho, la licitación de obras pública ha crecido alrededor del 11% en el primer semestre del año, en relación con el mismo período de 2003 y, por otro lado, también se espera que se pongan en marcha numerosos proyectos de obra civil derivados del nuevo Plan Estratégico de Infraestructuras de Transporte (PEIT), que se presentará previsiblemente antes de que finalice el año, y que garantizaría ritmos de crecimiento para los próximos tres años de hasta el 3%. En cuanto a otros ámbitos, y a pesar de que se vaticina un suave aterrizaje en el sector de la edificación nueva —que, por otro lado, equilibraría el mercado— las previsiones, como digo, son optimistas en su conjunto.

En cuanto a las oportunidades de negocio en la nueva Europa de los 25 en el sector de la maquinaria para la construcción...

Potenciar el mercado exterior es importante en el ámbito general y no sólo para nuestro sector, que ciertamente es uno de los menos afectados por la caída de las exportaciones, que se viene produciendo en los últimos meses. Para ello, la mejora de la competitividad, a través de un incremento de la calidad y de la promoción y la imagen, resulta un factor decisivo a la hora de abrir nuevos mercados, sin olvidar el ajuste de precios y costes. En cuanto a las oportunidades de negocio en los países recién incorporados a la UE, las perspectivas son halagüeñas, como reflejan numerosos estudios publicados al respecto; en mayor o menor medida todos ellos son mercados receptivos, ahora depende de la estrategia empresarial el saber aprovechar esa disposición. En cualquier caso, la internacionalización es, hoy por hoy, una de las herramientas imprescindibles para el crecimiento de la empresa.

El impulso que está recibiendo la ciudad de Zaragoza con motivo de su candidatura a la Expo 2008, ¿cómo beneficia a Feria de Zaragoza y en concreto a SMOPyC?

Éste es un hecho de gran trascendencia para toda la región, y en especial para Zaragoza, que cuenta con un fuerte potencial logístico. Si finalmente se celebra aquí la Expo, lo que se sabrá a mediados de diciembre, y para lo que partimos como favoritos, todos nos veremos beneficiados. La mejora que supondría en servicios, equipamientos, infraestructuras y transportes de la ciudad, la convertiría muy positivamente en Feria de Zaragoza, así como en la ya elevada capacidad de convocatoria de un evento como SMOPyC.



Por cierto, éste es un aspecto que nuestra política de sinergias y acuerdos de promoción de esta candidatura, en el mencionado Congreso de CECE hemos realizado también una buena labor de difusión de la opción de Zaragoza como sede de la Expo 2008.

Por último, ¿cómo puede ayudar SMOPyC a las empresas del sector y cómo afronta personalmente esta nueva edición de 2005?

Las empresas cuentan con todo nuestro apoyo y con todos los servicios necesarios para facilitar sus negocios y abrirse a nuevos mercados y, también, y muy

importante, para sumergirse en la concepción moderna de la gestión empresarial en un entorno cada vez más competitivo y globalizado. SMOPyC es una excelente plataforma de comunicación entre los profesionales, facilita los acuerdos de colaboración comercial, los contactos con misiones de otros países... así como el acceso al conocimiento y a la actualidad más puntera del sector, que brinda la participación en los seminarios y jornadas técnicas que se llevan a cabo. En definitiva, supone un escaparate activo y de alcance internacional para la presentación de la maquinaria, los equipos y nuevas técnicas de las firmas participantes.

Y en lo personal, le diría que encaro esta edición de marzo próximo lleno de ilusión, confianza y optimismo. Ilusión por ver los frutos reales de nuestra labor de mejora constante desde la clausura de la convocatoria de 2002 hasta hoy; confianza, porque estoy seguro de que sabremos dar respuesta a la demanda de nuestros visitantes y de las empresas participantes, y optimismo porque con nuestro trabajo y su apoyo tenemos el éxito asegurado.