



Entrevista_p5 Eva Saldaña

La directora de Greenpeace España cree que la covid provocará un cambio de la economía más justa y verde



Todo es economía_p8 145 años de Ibercaja

Manuel Pizarro habla del valor de contar en Aragón con uno de los bancos más sólidos de España

HERALDO DE ARAGÓN Domingo 30 de mayo de 2021

economía negocios



Antonio López, director comercial; Rogelio Cuairán, director general; Manuel Teruel, presidente, y Jesús Serrano, director técnico. F. JIMÉNEZ

Tras casi catorce meses de letargo por la pandemia, la Feria de Zaragoza vuelve a tener visitantes. La celebración del Stock Car, el salón del vehículo de ocasión y kilómetro cero, le ha permitido a la institución reencontrarse con su público y recuperar la presencialidad en una actividad que necesita de los contactos comerciales para sobrevivir. «Durante todo este tiempo hemos estado hablando con fabricantes, distribuidores y toda la cadena de valor de los diferentes sectores productivos. Hemos recibido mucho apoyo porque todos quieren las ferias. Las necesitan para volver a verse, volver a abrir mercados y sumar esas sinergias que les da el contacto y la oportunidad de ver en solo un evento comercial todo lo que hace la competencia», explica Alberto López, director de desarrollo de negocio de la Feria. Pese a haber acelerado en procesos de digitalización, dice, «hemos visto

LA FERIA SE REENCUENTRA CON EL PÚBLICO

Con Stock Car, el salón de vehículos de ocasión y km 0, se reanuda el **calendario ferial** aparcado por la pandemia. Vuelven así los certámenes profesionales, una inyección de oxígeno para animar la castigada economía

que las ferias digitales no han sido en absoluto un sustituto de las presenciales».

Ahora vuelven, pero la actividad comercial de la Feria de Zaragoza no ha cesado. Mientras

han estado cerrados al público, han realizado más de 20 jornadas técnicas al amparo de los comités organizadores de los certámenes: «Era muy importante no perder las ferias», asegura Manuel Te-

ruel, presidente de la institución. Prueba del esfuerzo que se ha hecho es que la Feria, además del Stock Car, inaugurado este pasado jueves, va a celebrar en septiembre Figan, la feria internacio-

nal ganadera, con 800 expositores, Smagua (Salón internacional del agua y el riego) en octubre; y un mes después Smopyc (de maquinaria de Obras Públicas, Construcción y Minería).

«Arrancamos con la del automóvil, cuya finalidad es ayudar a un sector que no atraviesa su mejor momento. El cambio hacia una nueva movilidad y la pandemia, con las restricciones a la movilidad, han frenado mucho las ventas», apunta Manuel Teruel, cuya intención es normalizar la actividad ferial a la vuelta del verano. Eso sí, con normas de seguridad adicionales y conocedor de que la cifra de expositores se va a resentir al no haber habido tiempo suficiente de «restañar todo el agujero económico causado por la pandemia». Así, Figan y el resto de ferias previstas el último trimestre «nos darán el pulso necesario para estrenar un 2022 que nos planteamos como un año muy bueno». Se celebrarán además esos congresos que hubo que posponer, nuevas ferias y las tradicionales. «Van todas», anticipa.

FIMA, la tabla de salvación

Ya el próximo año, el pistoletazo de salida lo marcará la Feria Internacional de Maquinaria Agrícola (FIMA) y la del mueble. Dos certámenes que se celebraron antes de la pandemia. «Pese a las presiones que hubo para suspender FIMA, nos dieron el colchón suficiente para aguantar», reconoce Teruel. «Permitieron salvar el año y no entrar en pérdidas», señala.

Otra cuestión es la tesorería de la Feria de Zaragoza, que sí ha sufrido cierto castigo, pero no la cuenta de resultados. «Ha habido que refinanciar un par de cuotas de créditos y en ello estamos, pero nada más», precisa el responsable de la institución. «El resto de las ferias en España sí han tenido unas pérdidas brutales, pero nosotros salvamos los muebles. También al ahorrar costes, y ser 50 personas en plantilla frente a otras ferias que tienen 400», dice.

Lejos, en el recuerdo, queda la inauguración de FIMA. «Esa noche una gran marca americana se marchó sin decirlo y para no producir alarma hubo que llenar su espacio con sofás sacados de un despacho de tal forma que nadie lo notó. A partir de ahí nos tuvimos que ir a casa y hasta hoy», reseña.

Pasa a la página siguiente

A fondo

Viene de la página anterior

Con las instalaciones en perfecto estado de revista, excepto la cúpula abovedada del pabellón 4, que destrozó en enero el temporal Filomena y que lucirá totalmente reparado en julio, la institución ultima las fechas de su calendario ferial.

La situación ahora es otra, reconoce Rogelio Cuairán, director general de la Feria de Zaragoza. «Somos optimistas sobre todo porque aunque el resultado no sea como en las últimas ediciones y tengamos más expositores nacionales que de fuera es muy importante que las ferias se celebren, que las empresas vean que se puede venir a exponer y que los visitantes comprueben que pueden acudir con total seguridad», dice. Durante el pasado año y lo que va de 2021, se ha hecho mucha actividad 'on line' para mantener la relación con marcas y empresas, pero era muy importante volver a la presencialidad», recalca.

Jesús Serrano, director téc-

«Nos gustaría poder celebrar este año la feria general, la que coincide con las fiestas del Pilar, porque cumple 80 años»

nico de Feria de Zaragoza confía en que no haya ningún problema en esta reactivación. «Las medidas de seguridad implementadas -control de aforos, distanciamiento social, renovación del aire, desinfección y limpieza permanentes, incluido un servicio médico- y la mejora de la evolución sanitaria van a hacer que la gente venga porque tiene ganas de contacto social», apunta. Este segundo semestre, añade, «tiene que ser de transición para que el año que viene tengamos ya unas ferias normalizadas, eso sí, aún con mascarilla».

Serrano afirma que la covid no ha parado los lanzamientos en la Feria. Este mismo año estrenan Expofimer, de equipamiento y mantenimiento de energías renovables, y tienen en cartera varios proyectos nuevos de sectores tecnológicos, alimentación, movilidad e infantil. «Hablamos de ferias profesionales para traer a Zaragoza lo que está moviéndose en el mercado», dice. Además, recuerda Cuairán, nos gustaría poder celebrar en octubre la feria general, que cumple 80 años. «No aporta dinero. Se hace por cariño de la plantilla a la ciudad, pero estamos al albur de lo que digan las autoridades sanitarias», concluye Teruel.

M. LLORENTE

CALENDARIO DE LA FERIA HASTA DICIEMBRE

stock-car

2021
figan
www.figan.es



FERIA GENERAL

25 Salón internacional del agua y del riego
International water and irrigation exhibition
smagua
2021

Automoción. Salón del Vehículo de Ocasión y km 0, del 27 al 30 de mayo.

Ganadería. Cita para el sector agropecuario del 7 al 10 de septiembre.

Ferretería. Está prevista del 22 al 24 septiembre, fechas aún por confirmar.

Feria aniversario. Ochenta años cumple este certamen. Sería del 9 al 17 de octubre.

Gestión del agua. Todas las novedades en esta feria, del 19 al 21 de octubre.

SPAPER
2021

NUPZIAL

SMOPYC
26-29 MAYO 2021 26-29 MAY

ARATUR
SALÓN ARAGONÉS DEL TURISMO



Sector papel. II certamen de la industria de la celulosa, del 19 al 21 de octubre.

Bodas. La feria se celebra del 5 al 7 de noviembre, aunque ha de confirmarse.

Construcción. Esta feria, aplazada varias veces, será del 17 al 20 de noviembre.

Turismo. La cita con este salón aragonés tendrá lugar del 26 al 28 noviembre.

Expofimer. El certamen de energías renovables será del 15 al 16 de diciembre.



Santiago Pinilla y Rafael Ramírez, de Ventas de Mercedes. F. JIMÉNEZ



Alfonso de Campos y Mónica Tejada, de HR Motor en la Feria. F. JIMÉNEZ

Stock Car, el tirón del vehículo de ocasión

Oportunidades en una gama de más de 1.200 coches es la que ofrece este salón que se ha consolidado como escaparate del sector

Nacido de la anterior crisis, el certamen Stock Car, que va ya por su décimo segunda edición, se ha consolidado como mejor escaparate del vehículo de ocasión y kilómetro cero. «No hay una exposición tan grande como esta para ver y comparar», destaca José Serón, responsable de automoción en Cámara y defensor de un certamen que gracias al empeño, dice, del entonces consejero de Industria, Arturo Aliaga, hoy vicepresidente, y el de Manuel Teruel, por la parte de la Feria, sigue sumando ediciones. «Aún recuerdo lo importante que fue en 2018 cuando teníamos miles de coches en las campas sin poder vender y

traerlos aquí supuso dar salida a más de 800. Todos los años ha ido bastante bien este salón», destaca. «Stock Car se ha mantenido porque el sector acoge muy bien el certamen y este año con más motivo, ya que por las restricciones a la movilidad las ventas han caído», añade Rogelio Cuairán, director general de la Feria. «Nuestra actividad está focalizada en ayudar a los sectores a los que nos dedicamos como la agricultura, la automoción, la construcción, las renovables, etc», señala.

«Lo que vemos es que ha crecido la demanda del vehículo de ocasión respecto al nuevo, que la gente ha ahorrado durante este año, ha retrasado la renovación del vehículo y que ahora que empieza a preparar viajes busca oportunidades, con lo que esta feria va a ser muy interesante», asegura Francisco Ayerbe, gerente de PSA Retail.

«Las expectativas son buenas, la gente tiene ganas de comprar»,

corroboraba Alfonso De Campos, comercial de Hr Motor. «Se mueven mucho por precio. Te suelen pedir un vehículo de unos 14.000 euros y sobre todo de gasolina», apunta su compañera, Mónica Tejada, que ha venido desde Madrid de refuerzo para esta feria.

«Sí, se ve cliente potencial. Cuando la gente se preinscribe para venir es porque quiere com-

prar», añade Santiago Pinilla, jefe de ventas de Agreda Automoción: «Muchos vienen a ver qué solución les das». «Es la primera vez que vengo y me he quedado impresionado de las instalaciones de la Feria de Zaragoza», manifiesta su jefe, Rafael Ramírez, director comercial de furgonetas Mercedes, llegado también desde Madrid para apoyar a la marca: «Zaragoza está en un vértice muy bueno y tendría que sacarle mucho más partido», dice.

«Los concesionarios están ahogados llenos de coches y esta es una buena forma de darles salida», comenta Víctor González, profesional del sector que acudió como visitante a Stock Car. «Lo que recomiendo a la gente es comprarse un híbrido y para distancias cortas, un eléctrico. Estamos ante un cambio de escenario. Aunque mucha gente lo mire todo por internet, necesita probar el coche y hablar con el vendedor», afirma.

M. LL.

«El sector acoge muy bien este certamen y más este año, en el que por las restricciones a la movilidad por la pandemia las ventas han caído»