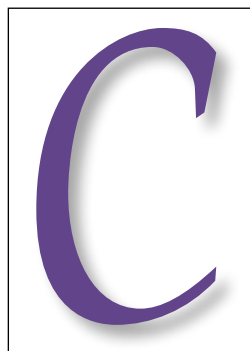


Bajo el slogan  
"El lugar adecuado, en el momento oportuno"

## Nuevos retos para Matelec

Conscientes de que el verdadero impulso de nuestra economía pasa por la eficiencia energética, por los nuevos modelos de negocio energéticos que se generen a través de esa visión, la organización de Matelec vuelve a poner el acento en esta actividad, que se evidenciará en la mayor parte de la oferta expuesta. Además, bajo el lema "Elige calidad y confianza", el certamen convoca la segunda edición de la Semana de la Eficiencia Energética.



Con esta acción encaminada a promocionar y sensibilizar sobre la importancia que tiene la eficiencia energética en la actividad cotidiana, sobre los beneficios que aportan los avances en este terreno, traducidos en ahorro, confort y respeto medioambiental, la Semana de la Eficiencia Energética se desarrollará paralelamente al certamen de Matelec, entre el

26 de octubre y el 2 de noviembre, sirviendo también de plataforma de promoción de un salón comprometido con el ahorro, la eficiencia y las nuevas propuestas y soluciones encaminadas al confort y la mejor habitabilidad de nuestros hogares.

Para ir avanzando en esa dirección, Matelec 2014, que abrirá sus puertas del 28 al 31 de octubre, aglutinará, según la propia organización, a más de 550 empresas y alrededor de 40.000 participantes profesionales de 60 países con el objetivo de "convertirse en el epicentro comercial del sector eléctrico y electrónico". El certamen persigue, según palabras de su director, Raúl Calleja, ser "ecosistema de relaciones comerciales", porque lo importante no son solo las cifras de expositores y visitantes, "sino el número de interacciones que provoca un encuentro comercial masivo de estas características".

Calleja insiste en que Matelec ayuda a la demanda y a la oferta a encontrarse comercialmente "de forma integral y en viva"; y esa interrelación abarca no sólo la faceta personal y humana, sino también la puramente comercial y tecnológica "provocando estas relaciones entre profesionales que no existen por ninguna otra vía ni canal". Porque, la pregunta que se formula es bien realista: "¿Cuánto esfuerzo y dinero me costaría, como empresa, ir a ver a 40.000 clientes en cuatro días?"

## Nuevos nichos de negocio

Cuantificarlo resulta una tarea ardua, sobre todo porque aquí el visitante profesional va a poder acceder a esas novedades de producto, soluciones y sistemas, pero también aprovechará para tomarle el pulso al sector, para detectar cuáles son los movimientos del mercado y, lo más importante, comprobar que existen nuevos nichos de negocio que hay que explorar para seguir estando en la brecha.

Matelec pretende ser una vía más que ayude a los profesionales a reinventarse y tomar posiciones en este nuevo horizonte que se perfila, "en el que las cosas no volverán a ser lo que eran", tal y como reconocen en el colectivo de la instalación. Por eso los objetivos y metas del certamen están muy en línea con un sector que ha dejado de caer en picado y, poco a poco, está remontando sus facturaciones, ganando en actividad y en volumen de negocio.

En los momentos actuales, en los que la obra nueva sigue en su fase de estancamiento, la rehabilitación está llamada a ocupar ese hueco existente, y en esa nueva estructura el papel del sector eléctrico y electrónico debe ser destacado. No en vano tanto la industria como los profesionales llevan ya años apostando por instalaciones y soluciones capaces de reducir sensiblemente los consumos energéticos sin mermar su eficacia. Algunas de las recetas para conseguirlo apuntan a la monitorización y a la implementación de toda una batería de dispositivos y soluciones –cada vez más asequibles– que hacen posible gestionar de forma mucho más racional el gasto energético.

"Si tenemos en cuenta además la ausencia de otros estímulos que animen la economía", asegura el director de Matelec, la eficiencia energética se convierte en un gran argumento de negocio, "y eso lo saben muy bien las empresas que acuden a Matelec"; y que están viendo cómo la edificación se convierte en el mayor nicho de actuaciones en eficiencia energética.

Pero lo importante es que esa concienciación llegue al usuario final y, por supuesto, a los organismos competentes, que son los que han de allanar el camino y facilitar las herramientas necesarias –tanto legislativas como financieras– para ese desarrollo. Esa es una tarea que compete a todos y que justifica por sí sola la puesta en marcha de una nueva edición de la Semana de la Eficiencia Energética y el programa de actividades de Matelec, en el que se abordarán éstos y



Raúl Calleja, director del certamen.

conjuntamente con Fenie y la Asociación KFH España, el salón ha convocado este año los Premios Instalaciones de Eficiencia Energética

otros aspectos de importancia para el colectivo que aglutina.

## Internacionalización como meta

Con el propósito de alcanzar "un mejor posicionamiento en el calendario ferial internacional", la organización del salón planteará al sector, mediante encuesta, la posibilidad

de celebrar dos ediciones de forma consecutiva para, posteriormente, hacer que la feria vuelva a su periodicidad bienal pero ya en años impares. Todo ello se sopesará teniendo muy en cuenta la opinión de los protagonistas, que no son otros que los expositores y visitantes. "Posteriormente, valoraremos la oportunidad o no del momento del cambio para celebrar una nueva edición en 2015"; nos comentan desde la feria, pero eso es algo que está por ver. Mientras tanto, en la organización siguen considerando la internacionalización otro de los ejes sobre los que sustenta la filosofía del certamen.

Percibiendo que la exportación ha sido la actividad que ha mantenido viva la esencia y competitividad de la mayoría de nuestras empresas, debido al estancamiento del consumo

Rusia, Latinoamérica y Magreb, mercados prioritarios para generar oportunidades de negocio en el certamen



El certamen se convertirá en foro idóneo para debatir el presente y futuro del sector.



interno, Matelec juega fuerte en este terreno y ha organizado, a través de los programas workshops, encuentros comerciales B2B de gran relevancia y la visita de "más de 500 compradores de todo el mundo, invitados por los propios expositores", con la apuesta clara de establecer vínculos comerciales más sólidos con los mercados de procedencia.

"De hecho", confirma el director del certamen, "habilitaremos 'Meet&Export Area by Matelec 2014' en el Pabellón 8 de la feria como un espacio puesto a disposición de aquellas empresas expositoras que quieran participar en el programa de citas personalizadas". Esta acción se llevará a cabo contando con el soporte de las asociaciones Afme y Amec Amelec, dos 'todo terreno' en la materia.

La finalidad de este área y el consiguiente programa de citas es "contribuir a potenciar las exportaciones de las empresas", justifica Calleja, que entiende que esta actividad, que cobra un

papel "cada vez más importante en el negocio del empresariado español", ayudará también a los expositores "a rentabilizar al máximo su presencia en la feria y a alcanzar un mayor posicionamiento en los mercados exteriores".

Para sacarle mayor partido a los encuentros, se han programado tres jornadas, en función de los mercados más atractivos para el sector. La primera de ellas, organizada por Afme, se celebrará el mismo día de apertura

Está

de nuevo operativo "Matelec Against Copy", para asegurar a expositores y visitantes los derechos de propiedad intelectual, industrial y de marca

## Jornadas y actividades

A demás de su oferta comercial, Matelec destaca por poner en valor la implantación en real de las soluciones. Para poder transmitir esa realidad, se ha estructurado un amplio programa de jornadas y actividades bajo la temática de Arquitectura y Rehabilitación Eficiente; Productividad Industrial; Control y Mantenimiento de Grandes Proyectos. Gestión de la Eficiencia Energética; Soluciones Tecnológicas para Hoteles al servicio de la gestión, ahorro y experiencias del huésped; Control y gestión eficiente de proyectos hoteleros: eco-rehabilitación y Optimización de contratos, control de consumos y costes eléctricos en las pymes, entre otros. Serán también protagonistas colectivos como los administradores de fincas, el retail o el vehículo eléctrico.

Asimismo, eDoceo mostrará las tecnologías para el sector retail y e incluyen jornadas permanentes de formación para instaladores.

Por otra parte, la ampliación de la orientación comercial de Matelec al mercado de la reforma y rehabilitación abre nuevas oportunidades en el sector terciario, residencial e industrial, pivotando con la distribución y el sector instalador. Y de eso también se hablará en el salón.



La organización del salón planteará al sector, mediante encuesta, la posibilidad de celebrar dos ediciones de forma consecutiva.

ra de la feria, centrando el protagonismo en los mercados de Rusia, los países del Este de la Unión Europea y las repúblicas pertenecientes a la antigua área de influencia de la Unión Soviética. Ya el día 29, Amec focalizará el centro de atención en Iberoamérica, en especial los mercados de mayor crecimiento, como México, Colombia, Chile o Brasil. Finalmente, la jornada del jueves, 30, también a cargo de Amec, se orientará al Magreb, con especial énfasis en Marruecos y Túnez.

Completando ese plantel de actividades, Matelec ha conseguido también reforzar su promoción internacional a través de numerosas iniciativas y acciones, "contribuyendo así a la promoción de la marca España y de las empresas españolas", puntualiza Raúl Calleja.

## Escenario distinto

Así pues, y bajo el slogan 'El lugar adecuado en el momento oportuno', Matelec asume el reto de convertirse en reflejo de la realidad de un sector en continua evolución que, además, está demostrando saber adecuarse a los tiempos que corren. En este contexto, Raúl Calleja se muestra realista al reconocer que tienen muy presente que "el nuevo escenario nos obliga a redefinir, de forma permanente y junto con el sector, una nueva herramienta que se adecúe a las necesidades particulares de cada uno de los expositores a través de nuestras grandes líneas de trabajo, que incluyen el reposicionamiento y orientación sectorial, potenciar la diversidad en los perfiles de visitantes profesionales y un ámbito geográfico de influencia cada vez más internacional, entre otras".

Y en esa tarea se hallan inmersa la organización de Matelec junto con los propios protagonistas del certamen, ya que en esta edición el reto pasa por convencer al mercado de que se está gestando un certamen sólido y representativo. Una feria que, al tiempo que asume el protagonismo que el sector precisa, se convierte en un foro idóneo para debatir el presente y futuro del sector y de las innovaciones y tecnologías que comportan una mayor eficiencia energética, porque en definitiva "esa es la energía del futuro" concluye Calleja.



LED

# Mayor control. Mayor eficiencia.

El ahorro de energía en iluminación industrial se llama Haloprism.  
La primera campana LED verdadera.

En las instalaciones industriales el control de la energía es esencial para una mayor eficiencia en el trabajo.

Iluminar y ahorrar.

Dos conceptos que con Haloprism se suman.

Iluminación LED hasta 38.000 lúmenes equivalente a lámparas de 400W con más de 100.000 horas de vida.

Hoy, el ahorro energético y lumínico en la industria tiene un nombre, Haloprism.



Y con Carandini, participa en el programa Neutralight. Proyectos eficientes con el menor impacto de CO2.

Para más información visite  
[www.carandini.com/neutralight](http://www.carandini.com/neutralight)



Tecnología vidrio prismático



Expanding the boundaries of lighting™