

## Entrevista a Alfonso de Borbón, Director de Matelec 2006

# “Asia es la gran oportunidad”



Alfonso de Borbón, Director de Matelec 2006

**E**lectrónica & Comunicaciones: ¿Con qué perspectivas afronta Matelec el salón del 2006?

**Alfonso de Borbón:** El Salón Internacional de Material Eléctrico y Electrónico celebra su decimotercera edición. Es una feria plenamente consolidada; un lugar de encuentro del sector industrial, que prescribe el mercado y marca tendencias. Las perspectivas son inmejorables, y se corresponden con el buen comportamiento y resultados de las empresas en el ejercicio 2005, que confirman el buen clima de este mercado y el dinamismo de las compañías.

**E&C.: ¿Cuáles son las principales cifras de esta edición?**

**A. B.:** Matelec 2006 contará con la presencia de más de 1.150 empresas expositoras directas, que ocuparán una superficie neta superior a 63.000 m<sup>2</sup>. Por lo que respecta a la demanda, el papel prescriptor de la feria hace que el número de visitantes sea creciente, a razón de un 10% por año que se celebra Matelec. El principal público que se acerca al salón es el colectivo de instaladores, seguido de responsables de compras, ingenieros, arquitectos, y otros profesionales vinculados al mercado eléctrico y electrónico.

**E&C.: Existe un cambio en la disposición del espacio. ¿Podría comentar ésta y otras novedades de esta edición de Matelec?**

**A. B.:** Los grandes cambios introducidos en Matelec 2006 se centran en la distribución de los pabellones. Para mejorar la oferta expositiva, agrupar sectores, y dar mayor sentido temático a la feria, se han reorganizado de la siguiente forma: Iluminación y Alumbrado, que ocupaban “históricamente” los pabellones 3 y 5, pasan al pabellón 9, uno de los pabellones más modernos y recientes de la ampliación de IFEMA, y que agrupa con eficacia toda esta oferta expositiva de un mercado estrechamente ligado a Matelec.

Electrónica y Equipamiento Industrial ocupan, a tenor del auge experimentado dentro del salón, los pabellones 3 y 5, y una pequeña parte del pabellón 1. Subcontratación pasa al pabellón 1, en lugar del 2 que ocupó en la edición 2004, mientras que Energía Eléctrica se ubicará en el pabellón 10. Un cambio que también responde al auge experimentado por este subsector. Por su parte, Tecnología de la Instalación Eléctrica mantiene su “ala”, ocupando los pabellones 4, 6 y 8.

Sin duda, son cambios que responden a la situación que vive el mercado eléctrico y electrónico español, y por ende, europeo. Matelec hace gala de una adaptación constante a la dinámica empresarial y sectorial, y estos cambios estructurales no modifican la sectorización, pero mejoran el acceso y comprensión por parte del visitante. Además, se potencia la entrada norte a IFEMA, la más moderna y equipada, y donde se celebrarán muy buena parte de las jornadas técnicas y encuentros empresariales.

**E&C.: ¿Podría comentar las actividades paralelas más destacadas?**

**A. B.:** Nuevamente Matelec 2006 garantiza al visitante profesional, al expositor y a los medios de comunicación, un completo programa de jornadas técnicas. Ponencias que se celebran paralelas a otros eventos, como los encuentros y misiones comerciales que renuevan el éxito temporada tras temporada. Siempre son destacables los actos convocados por el ICEX, con AMEC-AMELEC, los programas Al-Invest, y todas las citas que las asociaciones empresariales convocan para actualizar conocimientos sobre normativas y nuevos productos. Quizás en esta edición, cobre un especial protagonismo temático la Televisión Digital Terrestre y el reciclaje de residuos eléctricos y electrónicos. Este último, un tema de actualidad sectorial tras la aprobación de la Norma ECORAE.



Panorámica del Salón en su anterior edición, en 2004

**E&C.: ¿Cuál es el sector, dentro de las diferentes secciones de Matelec, que ha tenido mayor demanda este año? ¿Y cuál es el sector que ha tenido más bajas?**

**A. B.:** El sector que ha experimentado una mayor demanda es, con las cifras de expositores en la mano, el de Electrónica y Equipamiento Industrial. Iguala a Tecnología de la Instalación Eléctrica, y refuerza el posicionamiento de la Electrónica, un factor determinante para el desarrollo de este mercado eléctrico, y que cada vez está más presente, tanto como expositor dentro de esta área temática de Matelec 2006, como dentro del Salón de la Subcontratación.

**E&C.: ¿Por qué están ausentes las grandes empresas?**

**A. B.:** Unas están y otras no. La presencia de una firma depende más de la propia estrategia empresarial y de marketing de esos expositores potenciales, y no tanto de que el Salón Internacional de Material Eléctrico y Electrónico realice mayores esfuerzos o acciones puntuales. Nuestros argumentos son más que satisfactorios para que una empresa valore si participa o no en la principal feria industrial de España y segunda europea en el sector de material eléctrico y electrónico. Matelec ofrece un lugar de encuentro profesional de primer orden, donde los acuerdos comerciales y misiones internacionales son un garante de eficacia sin olvidar la importancia que la rentabilidad ha de tener para los participantes; en este sentido, Matelec cumple con nota su propósito.

**E&C.: En otras ferias europeas, como la de Automatica de Munich o Electronica de Munich empiezan a notar las repercusiones de la competencia asiática en los mercados europeos, con la reducción en el número de expositores ¿cómo valora este fenómeno?**

**A. B.:** Matelec 2006 ha recibido la solicitud de empresas asiáticas para participar en la feria, si bien en esta edición tan sólo acudirán 8 firmas provenientes de este continen-

te. Un hecho normal, dentro de este mercado cada vez más global, y donde el encuentro con otras regiones es necesario, en busca de expansiones comerciales satisfactorias. En este sentido, en la edición 2004, Matelec organizó encuentros como el ASIA-INVEST y el ASIA-INTERPRISE, de la mano de AMEC-AMELEC, y sirvieron para promover y apoyar la cooperación empresarial y el encuentro de intereses comunes de empresas españolas y asiáticas.

No hemos percibido mermas ni bajas por este fenómeno de la competencia asiática. Considero que, con una buena política empresarial que mira al mercado internacional, Asia es la gran oportunidad. Un gran continente, con economías que crecen a ritmos increíbles, con grandes posibilidades de expansión, bajos costes productivos, y por qué no, "deseosos" de encontrarse con el Viejo Continente. Europa aporta calidad, seguridad, normalización y un know how que beneficia a ambas partes.

Lo importante para nosotros es que la oferta expositiva cumpla todas las normas que se exigen en Europa. La competencia es un fenómeno consustancial a nuestro sistema de mercado, pero siempre que todos cumplan las mismas reglas de juego.

**E&C.: ¿Cómo percibe, en nuestro país, la evolución de la industria tecnológica? Se reduce la fabricación en España, al tiempo que no se invierte lo suficiente en I+D. ¿Cuáles son las acciones que deberían emprender las empresas para continuar siendo competitivas tanto en el mercado nacional como internacional?**

**A. B.:** Los datos aportados por AETIC, para el sector de Electrónica, Tecnologías de la Información y la Telecomunicación, concernientes al ejercicio 2005, definen un aumento considerable en la inversión de I+D+i. Un 11% de incremento respecto a 2004, mientras que el alza en innovación fue aún mayor, con un avance del 13%. Es cierto que son porcentajes relevantes, pero aún estamos lejos de la dinámica europea o norteamericana.

La evolución de la industria tecnológica española considero que es positiva, pero seguimos unos pasos atrás, respecto a nuestros vecinos europeos. Por otro lado, el perfil actual de la Electrónica sigue representando unos valores de mercado muy considerables, con crecimientos del 10% en el año 2005, según los datos de AETIC. Unos incrementos que varían, según sea el subsector de componentes electrónicos, que cerró el año con un 5%, y la electrónica profesional que experimentó un auge, hasta el 12% de crecimiento en 2005. Habría que mantener esta tendencia de crecimientos, potenciando lógicamente la investigación y el desarrollo; cambiar la tendencia importadora de electrónica de nuestro mercado, para ser un país exportador de tecnología, y lograr acuerdos internacionales que refuercen nuestro know-how. El sector cuenta con ventajas, como son el gran dinamismo, la capacidad de adaptación, y la estabilidad del empleo. 