

“Llegar a 90 expositores directos, con 2500 visitantes, es decir, 80 visitas de media por stand, apostando una vez más por un rico tablero de conferencias, será el objetivo para esta edición”



Filipe Gomes
Codirector Enerh2o

Segunda edición de EnerH2O, lo que supone que han podido descubrir, a partir de la experiencia del año pasado, los puntos fuertes y los menos positivos que se dieron en la pasada edición. ¿Se ha modificado por ello en algo el posicionamiento del certamen? ¿Veremos cambios importantes?

Los aspectos positivos fueron mayores que los negativos, pero como organizadores siempre tenemos que trabajar para mejorar el servicio, aportar valor, atraer más y mejores expositores y visitantes, involucrar más a la comunidad y ofrecer conferencias de mejor calidad. Nuestro foco está en la continuidad del concepto, alcance y posicionamiento pero reforzando la atracción de nuevos clientes y sectores expositivos con potencial.

¿Considera que existe una evolución paralela entre lo que está sucediendo en España y Portugal

en los sectores en los que operan (energías renovables y agua)? ¿Qué diferencias encontraría más notables?

Al no ser un profundo conocedor del mercado español, creo que por el contexto, la cercanía y el compartir que tenemos por un mundo y una economía más sostenible y respetuosa con el medio ambiente, compartimos los mismos valores, cultura y principios socioeconómicos con la noción cada vez mayor de la importancia central que tienen estos sectores.

Su apuesta internacional es clara, ¿qué mercados exteriores son más interesantes para las firmas portuguesas? Con la amplia tradición y conocimiento que mantiene Portugal en el continente africano, ¿es este mercado interesante para Vds.?

Con la madurez y dimensión que está conquistando la feria y sobre todo la capacidad de atracción que ya



tiene para involucrar a marcas de referencia y principalmente fabricantes, este será un mercado (Angola, Mozambique, Guinea, Cabo Verde y otros) al que, en esta edición, y en las próximas, dedicaremos más atención con el fin de atraer compradores y visitantes cualificados, lo que supondrá una ventaja competitiva

En España se están registrando en este año 2024 una recuperación importante en el número de visitantes a las ferias, con cifras similares a las mantenidas en años anteriores a la pandemia. ¿Considera que esta segunda edición puede definir de una forma más clara el perfil y el número de asistentes que puede tener un encuentro como EnerH2O?

La 1ª edición fue capaz de atraer a un número relevante y cualificado de visitantes profesionales, lo que premió nuestro trabajo y compromiso, pero sobre todo gracias a la participación de numerosas empresas, que creyeron en el proyecto y nos dieron un voto de confianza. Para esta edición estamos absolutamente convencidos de que aumentaremos la demanda y el interés por parte del mercado, no solo por el trabajo en materia de comunicación y promoción que realizaremos, sino también por el aumento del número de expositores, reforzando básicamente el papel que tiene esta feria como punto de encuentro de los profesionales del sector en Portugal. Llegar a 90 expositores directos, con 2500 visitantes, es decir, 80 visitas de media por stand, apostando una vez más por un rico tablero de conferencias, será el objetivo para esta edición.

Portugal se ha unido al corredor verde H2Med que conectará con hidrógeno verde la península ibérica con el resto de Europa y que estará operativo en 2030. ¿Se va a ver reflejado este proyecto y energía en EnerH2O?

Se trata de un proyecto ambicioso, estratégico e incluso vertebrador para la Península Ibérica y para el conjunto de Europa, y que tendrá un impacto en la economía, pero aún es pronto para medir las consecuencias directas e inmediatas en la feria, aunque este tema y sector nos interesa de cara a ampliar el alcance, sectores que serán objeto de discusión y análisis.

El sector del agua está respondiendo con fuertes inversiones derivadas de la sequía que se está produciendo en la península ibérica ¿Se va a ver reflejado este problema en las propuestas ofrecidas en EnerH2O? ¿Hacia dónde se dirigen los proyectos más interesantes en Portugal en lo que respecta al sector del agua?

El tema de la concientización sobre la escasez de agua, que se ve en toda nuestra sociedad e incluso en

nuestro modelo de desarrollo económico y social, está en la agenda. En este sentido, la feria tiene el mérito de estar a la vanguardia y ser pionera y dedicada al tema, ofreciendo y presentando soluciones, equipos, tecnologías y servicios y principalmente compartiendo, conocimiento, lo que la coloca en un alto nivel de exigencia dado el papel de interfaz que tiene en el camino de la transición energética. Para 2030, se espera que el sector del agua tenga una inversión de 5.500 millones de euros, la mitad de los cuales se destinarán a rehabilitar infraestructuras, según el Plan Estratégico para el Abastecimiento de Agua y la Gestión de Aguas Residuales y Pluviales 2030 (PENSAARP 2030).

¿Cómo está respondiendo la Administración portuguesa para ofrecer respuestas ante el cambio climático y la descarbonización? ¿Prevé cambios al respecto tras la formación del nuevo Gobierno?

Creo que el nuevo Gobierno va a seguir aprovechando los mecanismos y recursos que el Plan de Recuperación y Resiliencia tiene a su disposición para este fin, y en este sentido está en línea con la política europea en esta materia.

¿El consumidor portugués mantiene una fuerte concienciación sobre los temas medioambientales? ¿Cómo ha podido afectar los últimos desastres habidos en suelo portugués para esta opinión?

Aunque con algunas voces disidentes, parece claro que existe en la sociedad civil, la comunidad empresarial y académica la necesidad y urgencia de gestionar los recursos de manera más eficiente, reducir nuestra huella e impacto ecológico. La feria tiene, entre otras muchas ventajas, reforzar el debate y, sobre todo, presentar soluciones a los operadores económicos.

Con respecto a los expositores y visitantes españoles, ¿qué presencia tienen estimada de los mismos? ¿A qué sectores industriales pertenecen fundamentalmente? ¿Cuáles son los temas o campos de actividad en los que están más interesados?

La asociación ibérica para esta feria entre Profei y Onevents y fruto del trabajo realizado por la primera, se tradujo en una fuerte presencia de empresas expositoras españolas y sin duda se reforzará en esta edición, en la que se espera un fuerte aumento de la demanda tanto de empresas portuguesas como españolas (como ya se está viendo) pero también de otros países. es decir, China. Las energías renovables, especialmente la energía solar, han sido las más representativas en cuanto a soluciones, equipos y tecnología. 