

Bilbao recibió en esta oportunidad a la edición 2007 de Expogarden, un salón que apuesta por afianzarse

Desde el 7 al 9 de febrero, tuvo lugar en el recinto ferial de la ciudad de Bilbao, el BEC (Bilbao Exhibition Centre), Expogarden 2007. Una vez más los gardens centers y los socios adheridos o proveedores de la Asociación Española de Centros de Jardinería, AECJ, se reunieron alrededor de este evento, que pretende facilitar los contactos entre directivos, intercambiar experiencias y, por supuesto, presentar la novedades del sector. La asamblea general de la AECJ abrió el día, en la que se celebraron ponencias, y que serviría de abreboca para la celebración de la cena del 30º Aniversario de la asociación. El miércoles 7 se abrieron las puertas de recinto ferial, posteriormente se celebró la Asamblea General y una ponencia sobre el Comercio Urbano, ofrecida por Pedro Campo y Julián Ruiz, miembros de Cecobi (Consejo Empresarial de Comercio de Vizcaya). En la noche se celebró la cena del

30 Aniversario de la AECJ, ocasión que se sirvió para otorgarle una placa, en agradecimiento a su fidelización, a siete gardens que llevan más de 20 años dentro de la Asociación. Las placas fueron entregadas por el presidente de la AECJ, Vicente Martínez Balsaldua.

Un exposición llena de novedades

El jueves se inauguró oficialmente la Expogarden 2007 con la asistencia de varias autoridades empresariales locales y, durante todo el día, los directivos de gardens y los responsables de compras, pudieron visitar los distintos *stand* de las empresas adheridas. En la zona central del recinto ferial, se ubicó un espacio destinado a presentar las novedades de los distintos expositores, entre los que se encuentran los viveros y marcas reconocidas inherentes al sector, así como también nuevas empresas que se abren camino y que

igualmente ofrecieron productos y servicios de interés.

Sello de calidad para las flores

Entre los temas de importancia que se expusieron, cabe destacar que las plantas y flores ornamentales de la comunidad gallega tendrán un sello de calidad propio, que las diferenciará en el mercado, así lo hizo saber en la inauguración del evento, el conselleiro del Medio Rural, Alfredo Suárez Canal. El sector representa ya el 8,4% de la producción final agrícola gallega y emplea a 500 personas.

Afianzarse en el tiempo

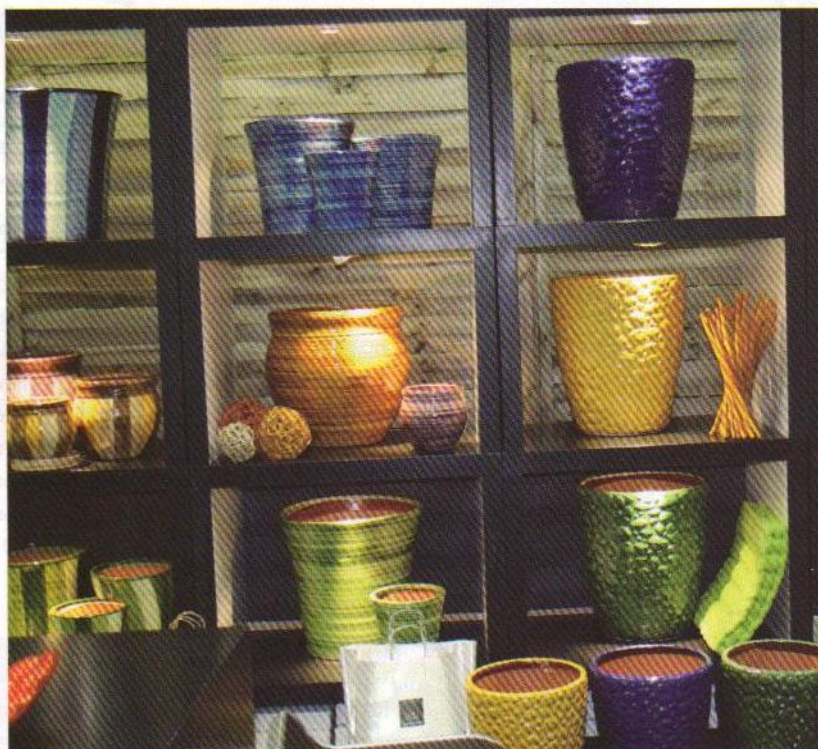
Este año se han sumado seis centros de jardinería a la asociación, sumando, en la actualidad, a más de ochenta centros que tuvieron presencia en la exposición, además de seis centros invitados participantes. Expogarden se realiza cada año

desde 2001, y si bien su crecimiento no es acelerado ni vertiginoso, sí lo ha sido la forma y organización que cada vez va tomando más fuerza, afianzándose así las fortalezas de la feria, su continuidad, sostenido crecimiento, y un encuentro ineludible para los que pertenecen a este ámbito. Así lo han hecho saber sus organizadores, quienes apuestan por reforzar sus puntos fuertes, afianzarlos y por supuesto, potenciarlos.

Hacia la próxima edición

El viernes, visitaron, de forma libre, el museo Guggenheim, y después se visitó el Garden Center Casa Reina, el cual es considerado el Centro de Jardinería más grande del país Vasco. Cerca de 200 personas pudieron ver las instalaciones recién reformadas del garden. También se ofreció un almuerzo seguido de un espectáculo para despedir esta edición de 2007.

www.asociaciongardens.com



La gama ROCALBA salta a la vista

www.rocalba.es

"Lo que queremos en Expogarden es ir perfeccionando lo que hay hasta el momento"

Desde hace varios años, Santiago González está al frente de la dirección de la Asociación Española de Centros de Jardinería. En ella se agrupan a más de ochenta Garden Centers a nivel nacional. Son casi treinta años los que lleva constituida esta asociación, que se dedica a defender y representar los intereses profesionales de sus asociados. Hemos conversado con él para saber sus impresiones acerca de la edición de Expogarden 2007, realizada en Bilbao.

¿Se han cumplido las expectativas que teníais como organizadores?

Realmente se han superado las expectativas. En líneas generales los participantes están todos muy contentos en todos los sentidos, en como han quedado los *stand*, en la distribución, en la forma de poderlos ver con facilidad...

De pasar de ser una feria pequeña, como ustedes mismos han declarado y ahora que se nota la profesionalización de la misma ¿a qué creen que se debe eso?, ¿qué han hecho para que crezca?

Lo exige el movimiento que está ocurriendo dentro de la asociación, porque antes a lo mejor eran unas veinte empresas que venían, era muchísimo más familiar, esta es la primera vez, incluso, que se abre una pequeña opción de hacerla a puertas abiertas, hasta ahora era totalmente interno, ahora hemos ofrecido el que puedan venir clientes, proveedores que estén interesados en pertenecer a la Asociación, por el bien de unos y de otros: el compartir. Claro, ha ido creciendo tanto y tanto que, que ha pasado de hacerlo en una pequeña sala de un garden, a pasado a tener un recinto ferial como el de la feria de Bilbao.

¿Hasta cuánto piensan crecer?

Más que seguir creciendo lo que se pretende es estabilizarse e ir dominando lo que se tiene ahora. No ir queriendo ir para arriba y para arriba para que algo se escape, lo

que queremos en Expogarden es ir perfeccionando lo que hay en este momento.

Una de las ciudades que se propone para la próxima edición de la exposición es en Las Palmas ¿qué determina que sea una ciudad u otra?

Son muchos factores, primero el soporte económico, y ahora hay cambios políticos en mayo en toda España, y entonces vamos a ver cuál sería el apoyo del futuro gobierno canario para con la celebración de la misma.

¿Cuál considera que es el punto fuerte de este encuentro?

Las interrelaciones personales principalmente, que permite el contacto directo con los propietarios.

¿Y cuál sería el punto débil de la feria?

Que hay demasiadas ferias y muchos sectores, y que la gente no le gusta quedarse uno o dos días, o muchas horas en un sitio.

Como organizadores ¿han pensado en algún cambio para la exposición del próximo año?

Seguir afianzando y ampliando en lo que vamos percibiendo que podemos hacer, como ocurrió con las iniciativas emprendidas el año pasado, como el tema de las novedades, que este año ha tenido más éxito... La fórmula en general ya es muy buena, falta pulir pequeños detalles.

¿qué beneficios trae a los asociados encuentros como éste?

Son personales, el tener un trato como muy familiar, y supongo si establecen un contacto aquí primero o reafirman alguno que hayan tenido, seguramente a la hora de llamar por teléfono y ofrecer un producto y visitar un garden, el trato será más de tú a tú, es un encuentro muy de relaciones públicas, al margen de lo que puedan ser más o menos las ventas.

Santiago González Soriano

Director de la Asociación Española de Centros de Jardinería.
www.asociaciongardens.com

