



iwater

SALÓN INTERNACIONAL DEL
CICLO INTEGRAL DEL AGUA

Entrevista a Delphine Romeu, *project director* del salón Iwater

"Hemos creado un evento diferente para las empresas"



Iwater es un nuevo salón tecnológico que se suma al calendario ferial del sector del agua. Nace desde Fira de Barcelona, con el apoyo de las principales asociaciones empresariales de la industria del agua, con la idea de ser un encuentro para todos los actores del sector. Su objetivo, ofrecer soluciones innovadoras y tecnológicas que respondan a las necesidades actuales y futuras, como la gestión eficiente de los recursos e infraestructuras, el incremento de la demanda de agua en un contexto de estrés hídrico o los nuevos modelos de colaboración público-privada. ¿Cómo? Mediante una zona de exposición comercial, un potente congreso y espacios de *networking* y de transferencia de conocimiento. Iwater tendrá lugar del 15 al 17 de noviembre en Barcelona. Al frente del salón se sitúa Delphine Romeu, protagonista de esta entrevista.

Dentro del calendario ferial del sector agua, se celebra por primera vez Iwater. ¿En qué consiste este nuevo salón?

Hemos querido diseñar un evento diferente que ofrezca un valor añadido al sector. En Iwater se darán cita la oferta y la demanda de todos los segmentos que configuran la industria del agua y mostrar soluciones y productos innovadores, haciendo especial hincapié en la tecnología. El nuevo Iwater será, al mismo tiempo, un punto de encuentro entre la oferta y la demanda, una plataforma de conocimiento y una plataforma de *networking*.

¿Cuáles son sus ejes prioritarios?

Iwater quiere ofrecer soluciones innovadoras y tecnológicas que respondan a retos como la gestión eficiente de recursos e infraestructuras, el incremento de la demanda de agua en un contexto de estrés hídrico o los nuevos modelos de colaboración público-privada, entre otras cuestiones. Por tanto, la innovación, la tecnología, el debate y transferencia del conocimiento y la generación de oportunidades de negocio son los grandes vectores del certamen.

¿Y sus principales espacios?

Hemos diseñado un evento que se dibuja alrededor de la zona de exposición, el Tech Hub, el Inno Hub y el Iwater Forum.

¿Qué objetivos se marcan tanto a nivel expositivo como de asistencia en esta primera edición?

Nuestras previsiones pasan por reunir unas 150 empresas expositoras y atraer 8.000 profesionales. En este sentido, como expositores, contaremos con una amplia muestra representativa de empresas tanto españolas como extranjeras de sectores como del tratamiento, distribución y saneamiento de aguas, control y medición, automatización y servicios IT, consultoría, ingeniería e infraestructuras, regadío, agricultura e industria y ciencia, investigación y desarrollo. Así, firmas como Aqualia, Azud, CEASA, Contazara, Culligan, Ebara, Hanna Instruments, Kurita, Lacroix Sofrel, Sorigué o Suez ya han confirmado su participación en el certamen.

Desde su creación, han remarcado el carácter internacional de la feria. ¿Cómo se verá representada esta internacionalidad?

Además de dar respuesta a las necesidades planteadas por el mercado nacional, ya que Iwater ha nacido por y para la industria de nuestro país, el certamen incorpora desde su origen un fuerte componente internacional al aprovechar las sinergias que supone coincidir en fechas y recinto y compartir visitantes con eventos como Smart City Expo, Circular Economy y la European Utility Week. En esta misma línea, y para ayudar a las empresas del sector a llegar a otros países, hemos señalado unos mercados prioritarios como objetivo del salón que son: Francia, Portugal, Italia, Argelia, Brasil, Estados Unidos, en concreto el estado de California, Colombia, Chile, India, Irán, Marruecos, Perú, Sudáfrica y Túnez, países en los que, sinceramente, creemos que hay verdaderas oportunidades de negocio para las empresas españolas que, por otra parte, cuentan con un gran prestigio en el exterior.



"Dos de los grandes objetivos de Iwater son potenciar la marca Agua España para poner en valor a las empresas españolas del sector, que son un verdadero referente internacional, y atraer inversión extranjera"

Así mismo, priorizan la tecnología y la innovación.

¿Cómo enfocarán estos conceptos?

Para nosotros, son conceptos fundamentales para poder hacer visible la potencia del sector del agua, uno de los que más apuesta por la innovación y por aplicar las últimas tecnologías en cuestiones como la salubridad o la potabilización. Para ello, hemos creado el Tech Hub, donde hablaremos de mercado y de soluciones actuales con la presentación de casos de éxito explicados por los propios proveedores y sus clientes y donde se analizarán mercados y proyectos de inversión reales, así como normativas y regulaciones. En el Inno Hub, reuniremos la I+D+i del sector que marcará el futuro del sector a medio plazo y donde *start-ups*, centros tecnológicos, universidades y emprendedores presentarán sus proyectos y podrán contactar con inversores, además, de dar a conocer programas europeos de ayudas a la innovación, desarrollo e investigación.

Además, Iwater prepara un gran foro de debate.

¿En qué consiste exactamente?

El Iwater Forum contará con la participación de unos 80 expertos nacionales e internacionales en unas jornadas en las que se abordarán cuestiones en torno a tres grandes ejes como la resiliencia, la gobernanza y la financiación.

Más allá del foro, ¿en qué otras actividades se podrá participar?

Contamos con un programa para invitar a compradores con proyectos de inversión que vengan a Iwater a mantener reuniones agendadas con nuestros expositores dando pie a la consecución de acuerdos comerciales, de colaboración empresarial o de transferencia tecnológica. En este sentido, cabe destacar diversas actividades de *networking*

CONOZCA UN POCO MÁS A...DELPHINE ROMEU

Nacida en Marsella (Francia) hace 35 años, Delphine Romeu es licenciada en Administración de Empresas por el Centro de Estudios Superiores Europeos de Management de la Escuela Superior de la Escuela de Comercio de Marsella y en Gestión Europea por la Westminster University de Londres, y cuenta con un Master en Gestión de Proyectos Internacionales por la Universidad de Ciencias Económicas Aix-Marseille II. Tras iniciar su carrera profesional en Francia, en 2007 se trasladó a Barcelona donde dirigió la filial española de la consultora Novalys. Se incorporó a Fira de Barcelona en 2010, donde ha colaborado en la organización de eventos tan exitosos como Carbon Expo o Smart City Expo World Congress. En septiembre de 2015 fue nombrada *project director* del salón Iwater.



como el Brokerage Event y un cóctel oficial, así como la celebración del World Water Tech Investment Summit, un *side event* que tendrá lugar en el marco del salón. Además, vamos a organizar diversas visitas guiadas a infraestructuras de referencia internacional como el depósito de regulación de aguas pluviales de Barcelona, la desalinizadora del Prat de Llobregat o la planta potabilizadora de Abrera como muestra de alto nivel tecnológico con que cuenta el sector a nivel español.

Como nueva feria del sector, ¿en qué se diferencia del resto?

Nuestra intención es convertirnos en un salón de referencia para los países con alto estrés hídrico como los de la cuenca mediterránea y para ello hemos organizado un evento con una gran proyección internacional, que dé


respuesta a los problemas del sector y que abra las puertas a nuevas oportunidades de negocio. En este sentido, Iwater está alineado con los intereses del sector, de sus entidades y de la administración para dar a conocer y poner en valor la innovación, el *know-how* y la excelencia de las empresas españolas del sector. Y es que me gustaría destacar que dos de los grandes objetivos de Iwater son potenciar la marca Agua España para poner en valor a las empresas españolas del sector, que son un verdadero referente internacional, y atraer inversión extranjera.

No obstante, en menos de cinco meses, se celebrarán en nuestro país tres ferias del sector del agua.

¿No son demasiadas?

Posiblemente. Pero, en este sentido, Iwater ofrece un formato diferente al de las otras ferias. Porque, además de la dimensión de negocio y de la dimensión industrial, ofreceremos una plataforma de conocimiento a través del Forum y de los Hubs, y una plataforma de *networking*, elementos que no existen en las otras ferias nacionales. El objetivo de Iwater es posicionarse como el referente nacional y del sur de Europa, con una fuerte vocación internacional desde su primera edición. Ciertamente, creemos que la situación actual del mercado no permite contar con tres eventos sectoriales, pero también consideramos que la selección se hará de forma natural.

Finalmente, ¿qué mensaje transmitiría a aquellos que aún están indecisos por acudir a Iwater?

Iwater es un evento en el que se darán cita todos los agentes del ciclo integral del agua, lo que permitirá a los expositores contactar con un amplio número de clientes potenciales, conocer las últimas innovaciones tecnológicas, generar nuevas oportunidades reales de negocio o acceder a los mercados internacionales. Sinceramente, creemos que hemos diseñado un evento diferente y, sobre todo, muy útil para las empresas del sector del agua. 



"Queremos convertirnos en un salón de referencia para los países con alto estrés hídrico"