

## **La Tipología de las Ferias y Salones Profesionales**

AUMA Ausstellungen

Septiembre 2003

En la tipología de las Ferias y los Salones Profesionales podemos distinguir dos criterios:

### **1.- En función del Área de Captación**

Ferias Internacionales

Ferias Nacionales

Ferias Regionales

### **2.- En función del Sector Industrial**

Ferias Universales

Ferias Multi-Sectoriales

Ferias Especializadas

Ferias de Consumo/ Gran Público

Ferias Congreso

Las ferias son a menudo clasificadas de acuerdo con su orientación y capacidad de captación:

Las ferias o salones profesionales son eventos comerciales de duración específica que se celebran en intervalos de tiempo determinados con la especial intención de atraer a un público profesional. Así un número determinado de empresas presentan sus gamas de producto de uno o varios sectores industriales y venden a los compradores en base a un sistema de muestra o exposición.

Por el contrario, las exposiciones son eventos comerciales de duración específica en el que un número de empresas predominantemente orientadas al gran público presentan una gama representativa de sus productos pertenecientes a diferentes sectores industriales con el fin de proceder a la promoción de ventas, y hacer estrategias comerciales tipo *pull*.

Son Ferias Nacionales aquellas que atraen a un público exclusivamente nacional, mientras que las Regionales lo hacen en la región propia en la que se celebra la feria.

Las ferias y exposiciones se clasifican como Internacionales si al menos registran un 10% de expositores internacionales y un considerable número de visitantes de países diferentes al que se celebra la feria en cuestión ( al menos se requiere un 5% ) y en la que se presenten productos de al menos un sector industrial específico.

Se denominan ferias universales a aquellas que abarcan diferentes sectores entre sí, tanto bienes de consumo como bienes de equipo de todas las clases. A pesar de su tipología, la mayor parte de las ferias internacionales están clasificadas en un pequeño espectro de tipo de producto, más que nada para atraer a un público más profesional que quiere abundancia de producto de su actividad y no de otros sectores. Este tipo de ferias apenas se celebra en la actualidad, aunque en los países en desarrollo suelen darse con cierta asiduidad de forma anual.

Ferias Multi-sectoriales son aquellas que muestran una bien definida variedad de bienes y servicios de diferentes áreas de la industria o el comercial. Las ferias multi-sectoriales o de

interés especial se concentran en los fabricantes o clientes de un sector de la industria o en un muy limitado número de sectores o servicios específicos. En función de su grado de captación, estas ferias pueden ser Regionales, Nacionales o Internacionales.

El tipo de feria que predomina actualmente en la mayor parte de los mercados es aquella especializada con un programa de actividades y perfil e producto muy definido. De hecho, de norma general, el propio nombre de la feria ya designa el tipo de producto a encontrar en ella, no estando permitidos otro tipo de productos diferentes. Las denominaciones también pueden hacer referencia a los productos o grupos de producto a exponer. Hay ciertas ferias especializadas en un determinado tipo de productos los cuales están expuestos conforme a las áreas de producción.

Una Feria Congreso es normalmente un salón que complementa a un congreso organizado por alguna asociación profesional. De forma general, la feria asociada no registra un gran número de visitantes diferentes a los asistentes al congreso, pero lo que lo hacen son muy cualificados, y de ahí a su elevado grado de provecho comercial. Este tipo de tipología ferial se da en su grado máximo en la industria estadounidense, en la que la asociación sectorial de cualquier actividad o industria convoca un congreso anual para detallar el estado del sector al tiempo que celebra una feria paralela. La sede de dichos congresos y ferias suele ser rotativa en diferentes ciudades.

En los últimos años, y ante la necesidad de dar respuesta a los medios regionales, las ferias más modestas y regionales han experimentado un importante crecimiento, sobre todo en Alemania, en ciudades en las que, contando con una industria específica, se celebran ferias muy definidas para dar salida y respuesta a las necesidades de la zona.

Así, en cuanto a la clasificación de las ferias en función de su grado de captación, se están produciendo en la actualidad ciertos debates, ya que pesa sobre ella la definición de territorio y espacio que hace de la geografía continental la propia Unión Europea, ya que mercados que anteriormente estaban fragmentados y considerados en bases nacionales hasta ahora, en el futuro unirán sus lazos más internacionalmente. Así, esta tipología puede ser útil para clasificar el evento en:

#### Global

En la escala internacional, una feria es global cuando es la máxima representación internacional de una industria concreta. Hay una atracción internacional de visitantes y expositores. Algunas ferias alemanas como CeBIT Hannover, Ligna + etcétera entrarían en esta categoría.

#### Europeización

Ferías con vocación de atraer a expositores y visitantes del continente Europeo en el más amplio sentido geográfico posible.

#### Regionalización

En lugar de los antiguos eventos nacionales, los eventos regionales basados en la dimensión europea servirán y darán respuesta a diferentes regiones de la UE. Estas ferias serán multilingües desde el punto de vista del expositor y pero muy especializadas desde el punto de vista del visitante. Se orientarán a las condiciones de mercado de una Europa regional.

La subdivisión de las ferias y su tipología solo obedece al propósito de proveer de una descripción mejor y mas específica de los eventos comerciales y demostrar que las ferias no son entidades homogéneas. Cada feria individualmente puede estar clasificada de una forma u otra, de manera que prensa, expositores y visitantes pueden acudir a cualquiera de ellas en función de su perfil específico y dada su estrategia de mercado.