

AGUSTÍN NAVARRO DIRECTOR GENERAL DE RECINTO FERIAL DE NAVARRA (REFENA)

UN NUEVO ESPACIO PARA FERIAS, CONCIERTOS, MÍTINES, ETC, HA ABIERTO ESTA SEMANA SUS PUERTAS A LAS EMPRESAS

# “Somos promotores de ferias y, además, alquilamos espacio”

MARIALUZ VICONDOA  
PAMPLONA

Pegado al teléfono y atendiendo a las continuas preguntas que recibe de un lado y de otro. Es el segundo día de apertura de Refena (Recinto Ferial de Navarra) y Agustín Navarro, su director general, está “más que sorprendido” por el éxito de la primera feria que celebran, Motinging, y que supone su carta de presentación. “Es el primer día de arranque y las estructuras hay que echarlas a andar”, argumenta. El día de la entrevista visitaban la exposición de Motinging varias escuelas profesionales de automoción.

**¿De dónde viene Refena? Dónde está el origen del proyecto?**

La empresa adjudicataria, que es el grupo Zunzarren, ya había desarrollado una serie de ferias de muestras en diferentes espacios. Pero habían sido temporales y lo que Zunzarren quería era algo permanente, promovido desde la iniciativa pública. Entonces, se convocó el concurso público por parte de la empresa pública Sprin para la explotación de sus instalaciones y Zunzarren se presentó.

**¿Por qué es necesario algo como Refena?**

Es una dotación que complementa la oferta actual, un punto de encuentro empresarial y social absolutamente necesario. Todas las comunidades autónomas de alrededor lo tienen y sin esta infraestructura el tejido industrial está cojo.

**Pero ya hay lugares que cumplen esta función en Pamplona.**

Lo que ofrecen otros sitios pueden ser muestras, pero no ferias. Tampoco se puede comparar con un recinto empresarial temporal. Nosotros ofrecemos versatilidad, capacidad de trabajo y todos los servicios que lo rodean. Y nos diferencia el tamaño. Cualquier evento ferial de tamaño medio no cabe en otro recinto. Con la exposición de ahora, Motinging, ocupamos los 20.000 metros cuadrados. A ese tamaño se añaden los servicios.

**¿Qué lleva a ir a Refena y no a otras de las ofertas existentes?**

Nosotros actuamos en dos ámbitos. Por un lado, somos promotores de ferias. Es decir, concebimos, comercializamos e instalamos ferias. Y, por otro, somos contenedores que alquilamos a terceros las instalaciones para organizar ferias, eventos, conciertos...

**¿Qué parte va a ser más importante de las dos?**

Desde el punto de vista empresarial será la promoción propia de

ferias. Pero tenemos varios ejemplos de alquiladores de espacios, como el próximo concierto de Alejandro Sanz.

**¿Qué añade Refena a un concierto, como el de Alejandro Sanz?**

Un concierto cuesta mucho menos montarlo en horas de trabajo aquí que en cualquier otro recinto de Pamplona. Y por el aforo. Para Alejandro Sanz pueden caber 8.000 personas y el escenario es de 20 metros de ancho. Aforo similar puede haber en la plaza de toros o en el Reyno de Navarra, pero cubierto no hay igual.

**¿Qué más tienen en cartera?**

Como alquiladores, en octubre tenemos previsto la feria de almoneda de antigüedades y algún otro concierto. Y, como promotores, tenemos previsto una feria de la construcción en otoño y otro de vida saludable.

**¿Quién puede o para qué se puede utilizar este espacio?**

En las ferias, los expositores son empresas. Pero también puede utilizarse, además de para conciertos, para mítines, grandes reuniones sociales, como comidas... Aquí pueden comer a cubierto hasta 3.000 personas. Lo puede utilizar cualquiera.

**¿Hay un mínimo de utilización?**

Para una actividad que ocupe menos de 1.500 metros cuadrados Refena no es el sitio adecuado.

**Y ustedes, ¿qué es lo que ofrecen?**

Lo que quiera el cliente: alquilamos el sitio, montamos las mesas, ofrecemos la comida, contratamos personal. También puede ser útil para reunión de empresas en las que hay que juntar a 2.000 personas, presentación de productos masiva, un desfile de moda... Sin ir más lejos, Cibelees se hace en el Ifema que es como esto pero a lo grande. Y también lo utilizaremos para un parque infantil en Navidad, que será espectacular el próximo año. Y luego está la imaginación y la demanda de los promotores. Nosotros estamos dándole vueltas a la cabeza todo el día.

**¿Con qué personal cuentan?**

Tenemos una estructura fija de tres personas: una en administración y otra para el recinto y comercial, y yo, como director general.

**Y hoy, ¿cuánta gente hay contratada?**

Hoy hay más de 60 personas contratadas por Refena y más de 350 personas que dependen de los stands. Además, el personal de restauración, que son 20 personas.

**¿De dónde vienen los ingresos en una feria?**

De los patrocinadores, de los expositores y de los visitantes. Y



Agustín Navarro, director general de Refena./EDUARDO BUXENS

IDEAS

**Lo más difícil para organizar una feria es una buena idea”**

DNI

Agustín Navarro Caballero (Pamplona, 1952) tiene formación en marketing e informática. Su vida profesional ha estado ligada a Caja Navarra donde ha ocupado puestos directivos desde 2001, en las áreas de informática, organización, nuevas tecnologías, marketing y fundación. Prejubilado de CAN desde 2006, pasó durante un breve tiempo a la dirección de marketing de MRA. En octubre de 2009 empezó a trabajar para Refena.

los gastos, del espacio, personal y gastos de comercialización y difusión.

**¿Cuándo amortizarán la inversión?**

En 7 u 8 años. Aunque sabemos que en unos años habrá que volver a invertir.

**El Gobierno de Navarra ¿seguirá invirtiendo?**

En estos momentos, la inversión del Gobierno está cerrada. Lo que nos interesa de las instituciones es la complicidad a la hora de desarrollar las ferias y los eventos comerciales que van destinados al sector profesional.

**¿El público objetivo es Navarra?**

Con Motinging tenemos expositores de los Pirineos franceses, de Guipúzcoa, de Álava, Barcelona, Madrid... Y en cuanto a los visitantes, la campaña de comunicación ha ido dirigida a a Guipúzcoa, Álava y La Rioja. No tenemos la vocación de que el visitante o el expositor sea sólo navarro.

**No es precisamente el mejor momento para proyectos de este ti-**

EN CORTO

¿QUÉ ES REFENA?

**Dónde.** En las antiguas instalaciones de Liebherr, en avenida de Guipúzcoa.

**Propiedad.** Los terrenos son del Gobierno de Navarra, quien ha sido el impulsor del proyecto. La sociedad pública Sprin convocó concurso público que ganó Zunzarren y por lo que tiene el derecho de explotación durante 15 años. A cambio, paga un canon anual de 150.000 euros. Refena (Recinto Ferial de Navarra) es propiedad al 100% del grupo Zunzarren.

**Inversión.** Más de 4 millones de euros para la construcción, de los que 3,1 han correspondido a Zunzarren, y 1,7, al Gobierno de Navarra. Además, Zunzarren ha invertido 300.000 euros más en equipamiento.

**Extensión.** 27.000 metros cuadrados, dividido en tres pabellones.

**Precios.** Depende de las ferias. En el caso de Motinging, hay tres modalidades: 1) suelo libre para la sección de vehículo nuevo: 35 euros por metro para toda la feria. 2) suelo libre en la zona de vehículo usado: 25 euros metro. 3) zona para la sección de accesorios del motor: la instalación modular con suelo, el stand (con luz, moqueta...), en una superficie de 12 metros cuadrados: 1.080 euros la instalación.

EL GRUPO ZUNZARREN

Grupo Zunzarren lleva más de 40 años en el sector de la rotulación, primero, y, luego, en el de eventos. Tienen dos empresas: Eventos Zunzarren y Rótulo Zunzarren. Ahora se añade Refena. Tiene como media 65 trabajadores.

po, ¿no?

La oportunidad era ahora o nunca y no podíamos desaprovecharla. Desde el punto de vista del dinamismo empresarial no es el mejor momento, es cierto. Pero pensamos que responde a una necesidad empresarial de crecer.

**Pero las ferias son para vender y ahora...**

Son para vender y dinamizar el mercado. La feria dinamiza el mercado.

**¿Lo más difícil?**

Una buena idea.

**¿Qué va a aportar a Navarra?**

Refena, además de ser un escape de un tremendo generador de negocio inducido al resto de la Comunidad. Motinging supone la llegada de miles de visitantes y eso supone comida, desplazamientos y alojamientos. Han vendido 50 personas a los stands, además de contratación de azafatas, seguridad, limpieza. Cuanta más proyección tenga fuera la feria, el efecto se multiplica exponencialmente.