



Ayuntamiento de
**Ejea de los
Caballeros**



SOFEJEA
AGENCIA DE DESARROLLO DE EJEA

PLAN DIRECTOR FERIA DE EJEA DE LOS CABALLEROS 2024-2028



Indice

Presentación.....	3
Introducción	4
El sector ferial en España	6
El sector ferial en Aragón	10
Las ferias en Ejea de los Caballeros	15
Plan Director Ferial de Ejea	21
Proceso participativo: encuesta on line	21
Proceso participativo: entrevista a agentes feriales	26
Proceso participativo: sesión de trabajo conjunto	28
Visión y Misión	38
Objetivos y propuesta de acciones	39

Presentación

En 1994 el Ayuntamiento de Ejea de los Caballeros organizó la *I Muestra de Alimentación y Artesanía de las Cinco Villas*. Se trató de la primera feria organizada como tal desde el ámbito municipal en Ejea, se ubicó en la calle, en el Paseo de la Constitución, y se desarrolló gracias a unas casetas expositoras portátiles que cedió la Diputación General de Aragón. Este fue el primer evento, precedente de *Feriar Ejea*, enmarcado dentro del segmento de las ferias mercado, que tuvo lugar en Ejea de los Caballeros y que mantuvo su continuidad después a través de diferentes modalidades feriales.

En 1997 se crea SOFEJEA, la Agencia Municipal de Desarrollo, a la que el Ayuntamiento de Ejea le encomienda, entre otras funciones, la de organizar las ferias de ámbito municipal. Ese mismo año se celebra la *1ª Feria de Ejea*, una feria generalista multisectorial, que se emplazó en una nave cedida por la Cooperativa Agraria Virgen de la Oliva. Esta fue la primera feria comercial de Ejea de los Caballeros, inscrita ya en el Registro Oficial de Ferias de Aragón.

A partir de ese momento se organizaron nuevas ediciones de *Feriar Ejea* y *Feria de Ejea*, y surgieron otros certámenes profesionales y temáticos como *Todomotor Classic Ejea* y *NaturEjea*. Luego vino la construcción del Recinto Ferial de Ejea, en el año 2012, ubicado en la Ciudad del Agua de Ejea.

A lo largo de este tiempo cientos de expositores y miles de personas han visitado las ferias organizadas por parte de SOFEJEA y Ayuntamiento de Ejea de los Caballeros, convirtiéndose en un escaparate de las empresas y de las potencialidades de los sectores productivos locales, un espacio receptor de expositores de otros puntos de Aragón y España y en una magnífica plataforma promocional del municipio.

Ejea de los Caballeros se ha ubicado como una de las ciudades más relevantes de Aragón por tener un Recinto Ferial estable y una programación de ferias de diferente tipología. Forma parte de la Asociación de Ferias de Aragón, ocupando Ejea su presidencia en el mandato 2015-2020.

La pandemia de la COVID 19 supuso un parón obligado a la organización de ferias y obligó a muchos organizadores a reconfigurar su oferta. Hoy son muchos retos a los que se enfrentan las ferias y, por ello, SOFEJEA ha creído oportuno promover la elaboración de un Plan Director Ferial de Ejea 2024-2028, que marque la senda futura de la oferta que se haga desde la capital de las Cinco Villas. Para la elaboración del plan, SOFEJEA ha contado con la colaboración y asistencia técnica de Feria de Zaragoza, la mayor organización de ferias de nuestra Comunidad Autónoma y uno de los referentes del sector ferial en España.

En la elaboración del Plan Director Ferial de Ejea 2024-2028 se ha incluido un amplio proceso participativo, que más adelante se explicará, implicando a muchos agentes internos y externos que tienen algo que decir respecto de la oferta ferial impulsada desde el ámbito público municipal.

Introducción

Las ferias son una parte del marketing comercial que las empresas pueden plantear de cara a la promoción y venta de sus productos y servicios. Como espacio para el intercambio y el negocio, las ferias se celebran desde la Edad Media y han ido evolucionado al compás de la propia historia. Ahora, en el siglo XXI, siguen siendo un instrumento útil para la promoción y venta de las empresas expositoras, pero, como termómetro constante de la realidad empresarial y del mercado, son muy sensibles a los vaivenes coyunturales de la economía. Bien lo pudimos observar con la crisis provocada por la pandemia de la COVID 19, que paralizó la actividad económica y que afectó de forma muy dura al sector de la organización de ferias. La prohibición de eventos con presencia masiva de personas, aspecto fundamental en las ferias convencionales, supuso un enorme shock para el sector. Muchos organizadores de ferias, que exclusivamente se dedicaron a ello, tuvieron enormes problemas para hacer sostenible su actividad, que a duras penas se recompuso a partir del año 2021. Se puede decir que, con la pandemia, hubo un antes y un después en el mundo ferial: se aceleraron cambios que se iban atisbando y aparecieron nuevos escenarios. Unas ferias se dejaron de organizar y aparecieron otras nuevas. En definitiva, el mapa ferial se reconfiguró y aun se sigue reconfigurando hoy en día.

La combinación de eventos presenciales y virtuales ha aparecido como una alternativa a la organización de ferias. Es probable que esta tendencia continúe en el tiempo, permitiendo una mayor participación global y adaptabilidad a circunstancias imprevistas, como restricciones de viaje. No obstante, la presencialidad y el contacto entre expositor y visitante sigue siendo fundamental en el hecho ferial, bien sea en el modelo generalista o bien en el especializado y temático. Las herramientas virtuales parece que, siendo una realidad evidente, son más un apoyo a las ferias convencionales que un sustitutivo de estas. A este hibridaje de las ferias –presenciales y virtuales- se suma la incorporación al hecho expositivo de otros elementos complementarios, como la organización de jornadas, congresos, seminarios, demostraciones, desfiles, actuaciones, presentaciones y todo tipo de eventos que nutren la oferta ferial para hacerla más atractiva. El futuro de las ferias pasa por configurar una oferta atractiva y lo más variada posible, tanto para los expositores como para el público asistente. Las ferias pueden incorporar también elementos de entretenimiento y participación activa para atraer a los visitantes. Esto podría incluir demostraciones en vivo, zonas interactivas y actividades que fomenten la participación del público. Es decir, hacer partícipe al público no solo como mero actor contemplativo sino como partícipe y constructor del hecho ferial.

En este esquema de hibridación de las ferias está siendo muy importante la incorporación de la tecnología digital, como la realidad aumentada (AR) y la realidad virtual (VR). La implementación de AR y VR en ferias y exposiciones puede mejorar la experiencia del visitante al proporcionar demostraciones interactivas, recorridos virtuales y experiencias inmersivas que van más allá de lo que se puede lograr en un entorno físico. La AR y VR pueden ser un instrumento complementario de las ferias, pero nunca sustitutivo, pues, de momento, la interacción presencial y personal entre vendedor y comprador sigue siendo el principal canal de comunicación.

Del mismo modo, la Inteligencia Artificial (IA) y el análisis de datos generados en un evento ferial pueden utilizarse para personalizar la experiencia del visitante, mejorar la segmentación del público, optimizar el diseño del stand y proporcionar información valiosa sobre el rendimiento del evento y la toma de decisiones a futuro. Gestionar el Big Data Ferial es una de las tendencias de los organizadores y un reto tecnológico que, tarde o temprano, tendrán que acometer.

La conciencia ambiental no debe ser ajena a la organización de eventos feriales. Además de la componente ética y de responsabilidad social, es deseable que las ferias adopten prácticas más sostenibles. Esto puede incluir la reducción de residuos, su tratamiento diferenciado, el uso de tecnologías energéticamente eficientes, el uso de materiales reciclados y la promoción de productos y servicios sostenibles, así como la integración del concepto de circularidad en sus protocolos organizativos.

Dada la conciencia continua sobre la salud y la seguridad, se espera que las ferias implementen medidas mejoradas para garantizar entornos seguros, como protocolos de higiene rigurosos, sistemas de detección de enfermedades y tecnologías sin contacto. Esto se ha acentuado más si cabe después de la pandemia, que provocó la incorporación a la organización de las ferias de protocolos muy estrictos para el tránsito y presencia de los expositores y visitantes. Esta dinámica, adaptada a una nueva realidad postpandémica, se ha integrado en la organización de las ferias, pues el cliente (expositor / visitante) exige cada vez mayores estándares de seguridad personal y salud pública.

Las ferias pueden fomentar colaboraciones entre empresas para maximizar la participación y ofrecer una gama más amplia de productos y servicios. Estas alianzas estratégicas pueden aumentar el atractivo del evento y crear sinergias entre los participantes. La cooperación entre expositores se puede hacer extensiva a las propias entidades organizadoras de ferias, que pueden colaborar en la puesta en marcha de proyectos conjuntos dentro de un mismo o en diferentes territorios.

Para ser significativos en el mercado de organización de ferias es necesario diferenciarse y diferenciar la oferta. La personalización de la experiencia del visitante, desde la programación de eventos hasta las recomendaciones de productos, puede convertirse en una tendencia importante. Las tecnologías de análisis de datos, por ejemplo, pueden utilizarse para adaptar las ofertas a las preferencias individuales o de un determinado colectivo. La tendencia es avanzar hacia ferias cada vez menos generalistas y más específicas, temáticas, profesionales y diferenciadoras.

El sector ferial en España

La Asociación de Ferias Española (AFE) publicó en el mes de julio de 2023 un informe en el que se describía la situación del sector ferial en España. Por su contenido y la información que ofrece creemos conveniente incluirlo en el desarrollo del Plan Director Ferial de Ejea.

En dicho informe se destaca que las ferias son posiblemente las mejores herramientas de marketing y de acceso a los mercados para las empresas, y, además, son esenciales para una serie de factores: captación de negocio, promoción de productos y posicionamiento de marca, contacto con nuevos clientes y fidelizar a los actuales, conocimiento de la evolución del sector y el conocimiento de la competencia y acceso otros mercados.

Las ferias y eventos siguen demostrando ser un modo sencillo y efectivo de hacer negocios. Dado que las ferias indudablemente son reflejo fiel de los sectores a los que se dirigen, en la medida en que éstos están sufriendo una difícil situación económica, las ferias se ven igualmente afectadas. Hoy en día existen ferias de prácticamente cualquier sector y se crean nuevas ferias año tras año de sectores emergentes y de nuevos nichos.

Una de las principales fortalezas del sector ferial es el efecto dinamizador que produce en el comercio y en la industria. El impacto económico que la actividad ferial y congresual supone en la economía española es notable, lo que da una idea de la importancia y magnitud del sector.

Alguna cifras ilustrativas

El informe de AFE se hace eco de las estimaciones publicadas por la UFI (The Global Association of the Exhibition Industry), que elevan el número de las ferias celebradas en todo el mundo a 32.000 anualmente, con 4,8 millones de expositores y 353 millones de visitantes, 1.358 recintos feriales con más de 5.000 m² de superficie cubierta, que totalizan 40,6 millones de metros cuadrados de superficie expositiva, 179.000 millones de euros de impacto anual en el PIB (producción directa, indirecta e inducida) y 3,4 millones de empleos generados directa e indirectamente en el sector.

El impacto económico anual en el caso de las ferias españolas se estima en unos 13.000 millones de euros (producción directa, indirecta e inducida), una aportación de 6.500 millones de euros al PIB (igualmente directa, indirecta e inducida) y la generación de más de 123.000 empleos directos e indirectos.

El sector en España es maduro y existe una gran competencia entre los diferentes operadores feriales. Los más relevantes cuentan en la mayoría de los casos con su propio recinto y suelen organizar sus propias ferias, pero, por otra parte, alquilan asimismo las instalaciones a otros organizadores, tanto nacionales como extranjeros.

En España se contabilizan 54 recintos feriales -o espacios equivalentes- con más de 5.000 m² brutos de superficie cubierta de exposición. Las entidades feriales tienen diferente naturaleza, si bien suelen estar vinculadas a la Administración local o autonómica, así como a las Cámaras de Comercio u otros organismos.

También existen en España algunas empresas privadas que organizan ferias. A veces operan en una sola ciudad y en otros casos celebran eventos en varias ciudades de la geografía española.

Al margen de estas ferias que se celebran en recintos feriales, hay un buen número de ferias generales organizadas por ayuntamientos u otras instituciones públicas en diferentes poblaciones de toda la geografía española, como es el caso de Ejea de los Caballeros, que suelen tener lugar en recintos cubiertos o zonas exteriores (Feria de Ejea), coincidiendo en algunos casos con las fiestas locales (Ferial Ejea), o bien

son dedicadas a materias específicas, ganadería, artesanía, productos agrícolas de la zona, ferias medievales u otros temas (Todomotor Classic Ejea, NaturEjea).

La actividad ferial también registra cierta concentración en las grandes ciudades, que cuentan con las mayores infraestructuras y servicios, y sobre todo por cuanto se refiere a los eventos de alcance internacional.

Evolución de los datos estadísticos

Siguiendo lo que dice el Informe de AFE, en los últimos años se observaba -hasta 2019- un repunte en las cifras del sector en general. La AFE realiza todos los años la auditoría de los datos estadísticos de sus miembros, que, entre otros fines, sirve de referencia para la elaboración del calendario oficial de ferias internacionales de la Secretaría de Estado de Comercio.

Por ejemplo, las ferias de 2022 celebradas por 25 miembros de esta asociación fueron 422, incluyendo varios congresos con exposición comercial, frente a 255 (+18 virtuales) que pudieron contabilizarse en 2021, año todavía afectado por la pandemia del COVID-19.

Se tiene constancia de que el peso del mercado internacional es muy importante para el sector, tanto desde el punto de vista de los expositores (lo que se vincula con la exportación de los servicios feriales), como de los visitantes que viajan hasta las ferias españolas para conocer y adquirir nuevos productos y servicios. En 2022 y 2023 la situación se ha normalizado, llegando a celebrarse nuevamente más de 400 ferias en total por parte de los miembros de la Asociación de Ferias Españolas.

España es uno de los países con mayor actividad ferial en Europa, junto con Alemania, Francia, Italia, Reino Unido y Turquía. Estimamos que se celebran anualmente entre 550 y 600 ferias en nuestro país, que reúnen a 82.000 expositores y a 10 millones de visitantes. Ello, sin tener en cuenta las numerosas ferias locales a las que hacíamos referencia anteriormente, organizadas por Ayuntamientos y otras entidades. En dicho caso, la cifra total de ferias sería de alrededor de 2.000 al año.

La capacidad de exposición cubierta de sus diferentes recintos feriales totaliza cerca de 1,64 millones de metros cuadrados, lo que significa un 4% de la capacidad mundial y el 10,4% de la superficie expositiva cubierta disponible en Europa.

Las ferias, congresos, eventos y el turismo de negocios

Ferias y congresos suponen una excelente vía de promoción de España como potencia turística a través de la celebración de estos, reforzando la marca España y procurando indirectamente un turismo de negocios que cumple dos características: es un turismo de alto poder adquisitivo y desestacionalizado.

¿Qué papel juegan las ferias comerciales en la economía de las ciudades donde se celebran? No olvidemos que las ferias son un espejo de todos los sectores de la economía nacional, constituyendo realmente un foro donde conocer de primera mano todas las innovaciones que se van produciendo en cada sector de la economía

Dicho esto, la repercusión de la actividad de los recintos feriales y sus palacios de congresos en la economía local y nacional es evidente pues, contribuyen a la dinamización de las ciudades, permitiendo el desarrollo urbanístico de las mismas, la mejora de su posicionamiento turístico, y desde luego, de su economía.

Cambios en los últimos años

El Informe de AFE confirma que la actividad ferial ha sabido adaptarse a los cambios que se avecinaban y reinventarse, tomando diversas medidas tales como:

- Mayor especialización de los certámenes
- Enriquecimiento de la oferta ferial con la celebración de actividades paralelas, encuentros empresariales, conferencias, actividades diversas, que proporcionan un mayor valor añadido a las ferias puramente comerciales.
- Creación de nuevas líneas de negocio, es decir, nuevos salones adaptados a nuevos nichos de mercado.
- Mayor flexibilidad: en la contención de precios y propuestas de financiación, servicios más ajustados, mayor adaptación a las necesidades de los expositores, etc.
- Transformación digital, que afecta también a la mayor parte de sectores. Dicha digitalización se vio acelerada por la pandemia del COVID-19.
- Destacadas acciones en diferentes ámbitos relacionadas con la sostenibilidad (energía, instalaciones, reducción y tratamiento de residuos, reciclaje, mediciones, compromisos, certificaciones, compensación de la huella de carbono, etc.).

Y, de forma destacada, se hace hincapié en la internacionalización de las ferias españolas, a través de diferentes estrategias y acciones:

- Replicar ferias que existen en otros países.
- Acuerdos de colaboración para coorganizar ferias (joint-ventures), de muy diferente naturaleza, alcanzados con organizadores extranjeros.
- Acuerdos entre organizadores respecto a ferias concretas celebradas en España.
- Apertura en algunos casos de oficinas/delegaciones en otros países.
- Y celebración de ferias propias en el exterior.

Un aspecto relevante es que la industria de las ferias y eventos seguirá desempeñando un papel fundamental en el apoyo al desarrollo económico de España. Especialmente en tiempos de crisis, es cuando los certámenes feriales y eventos se hacen más necesarios, pues constituyen:

- Verdaderas plataformas de lanzamiento de nuevos productos.
- Exposición de innovaciones.
- Foro de activación de la competencia.
- Suponiendo todo lo anterior un revulsivo para los diferentes sectores de la economía que representan.
- Posibilidad de que las empresas contacten con compradores de otros países con una inversión moderada (sin tener que desplazarse a otros mercados).

Nuevos modelos de ferias y eventos polivalentes

AFE señala en su Informe de 2023 que el concepto tradicional de feria ha dado paso a un nuevo formato más flexible y dinámico en el que prima la rentabilidad de la participación en la feria del expositor y el

visitante, ganando protagonismo los contenidos y espacios centrados en la generación de networking y el fomento de las oportunidades de negocio y colaboración.

Por otra parte, las demandas de un mercado cambiante, y competitivo, junto con la irrupción de las nuevas tecnologías de la información y comunicación, han propiciado que los organizadores diseñen eventos polivalentes, que conllevan:

1. Apuesta incondicional por la calidad, que en la actualidad consiste en integrar en la actividad ferial los procesos y herramientas que concreten esta apuesta a través de las certificaciones.
2. Aplicación de las nuevas tecnologías y las posibilidades de interacción que propicia la comunicación entre profesionales y clientes pasando por nuevos sistemas y el auge de las redes sociales, con cada vez mayor tendencia a la especialización y profesionalización. Ganan importancia, además, las agendas de citas online en las que los participantes tienen la oportunidad de cerrar reuniones previamente a las ferias presenciales, a través de plataformas virtuales en la que pueden acceder a los perfiles del resto de participantes.
3. La implantación de procedimientos vinculados a la Responsabilidad Social Corporativa, es decir, eventos responsables y sostenibles. Ejemplos:
 - Contratación de proveedores locales para evitar costes de transporte y reducir emisiones de CO2.
 - Contratación de personal en riesgo de exclusión social.
 - Proporcionar horarios de montaje flexibles que permitan conciliar la vida familiar y laboral.
 - Recomendar a los expositores y decoradores el uso de materias primas reciclables y reutilizables.
4. Profesionalización y formación continua. Al igual que está ocurriendo con muchos otros sectores, la industria ferial está cada vez más formada y preparada para satisfacer las necesidades de las empresas y profesionales que participan en los diferentes certámenes feriales y en sus actividades paralelas (convenciones, seminarios, demostraciones, etc.).

El sector ferial en Aragón

Un estudio de FUNDEAR (Fundación de Economía Aragonesa) señala que las ferias han ido evolucionando hasta convertirse en un núcleo de negocio interactivo que dinamiza el proceso de crecimiento de las empresas. Las oportunidades de gestión cambian para todas las figuras implicadas: organizadores, expositores y visitantes. Por ello, los protagonistas del escenario ferial deberían disponer de modelos que les ayudase a concebir y evaluar la participación, los resultados, la eficiencia y la eficacia de sus distintas actuaciones.

Los organizadores de eventos son actualmente aceleradores de los procesos comerciales entre la oferta y la demanda. Para ello deben planificar y organizar adecuadamente sus ofertas, proponiendo ferias idóneas alejadas de las repeticiones temáticas y adaptadas a las necesidades del sector/es a los que se dirigen. El objetivo es conseguir atraer a la demanda potencial en un entorno cada vez más competitivo y con cambios en el producto, en la localización del mercado y en la misma demanda.

Un análisis de las decisiones de los comerciantes minoristas de Zaragoza como visitantes potenciales de ferias dedicadas a su sector, ha permitido observar que una parte de las pequeñas y medianas empresas minoristas son conscientes de la relevancia que tiene la asistencia a eventos feriales en la consecución de sus objetivos comerciales y beneficios empresariales, mientras que otra parte, aproximadamente la mitad de este mercado potencial, no utiliza este instrumento de comunicación de marketing. Las diferentes claves que explican esta decisión de no-visita a ferias profesionales, tomada por algunos comerciantes minoristas, son la existencia de un fallo de comunicación hacia el visitante potencial, la falta de idoneidad temporal y de ubicación del evento, y las percepciones de costes, monetarios y no monetarios, que se derivarían de una decisión de visita.

Organizadores y expositores deben hacer mayores esfuerzos en la consecución de programas eficaces de comunicación previos a la celebración, adaptar mejor las ofertas en localización y en tiempo de realización, y poner en marcha mecanismos que permitan reducir las percepciones de costes de sus clientes potenciales.

Por otro lado, el análisis de las opiniones de los visitantes a ferias profesionales minoristas permite concluir, según FUNDEAR, que estos comerciantes seleccionan aquella feria que perciben como un entorno de negocio que proporciona ciertas ventajas: la oportunidad de conseguir información útil centrada en su sector a través de la interacción con expertos o de la comparación de la oferta, la protección y mejora de su posición competitiva, la posibilidad de establecer y desarrollar relaciones, tanto con clientes como con otros distribuidores.

Por otra parte, la Asociación de Ferias Aragonesas (AFA), de la que es miembro SOFEJEA en representación del Ayuntamiento de Ejea de los Caballeros, realizó en julio de 2022 un *Informe sobre el impacto de las ferias en Aragón*. A continuación vamos a detallar algunas de las principales conclusiones de dicho informe.

Superficie disponible

La superficie total de los eventos feriales en Aragón (datos de 2019) es de cerca de 280.000 m². Si se añadiese la superficie de todos los eventos de la región, es decir, sumando los que no han respondido a la encuesta, se habría llegado a una superficie total aproximada de 475.000 m². En 2020, por la crisis de la pandemia, sólo se pudieron utilizar 122.000 m². En 2021, y todavía por las secuelas de la pandemia, la superficie empleada por los eventos se vio disminuida hasta los 234.000 m² y alguna feria se transformó a formato virtual.

Coste de las ferias

Las ferias de la Comunidad Autónoma de Aragón presentan dos situaciones diferenciadas. Destaca la Feria de Zaragoza, posicionada como cuarta feria de España, frente a la situación del resto de ferias y exhibiciones, de pequeño tamaño y con perspectiva más supracomarcial. El precio medio del metro cuadrado en Aragón,

incluyendo toda la oferta ferial, alcanza los 47 € en 2019, subiendo hasta los 49 en 2021. Si no se tuviera en cuenta a Feria de Zaragoza, el coste sería de 16 €/m² y de 16,5 €/m² para 2019 y 2021, respectivamente.

Grado de celebración

En el año 2019 se celebraron un total de 117 eventos feriales en la comunidad aragonesa. En 2020, la pandemia conllevó una disminución en el número de eventos celebrados, pues de las 120 ferias previstas en ese ejercicio, sólo se celebraron 23. Durante el año 2021 el grado de celebración se habría recuperado hasta un total de 70 eventos, aunque todavía algo lejos de las 105 previstas en ese ejercicio. Al menos dos ferias se han transformado a formato digital. Para 2022 estaba prevista la realización de 122 eventos.

Ámbito de actuación

Las ferias de la comunidad aragonesa tienen tres ámbitos básicos de actuación (nacional, local y supracomarcal), con pesos relativamente estables en el tiempo. No obstante, se distinguen dos perfiles fundamentales en el ámbito de actuación. Por un lado, estarían las ferias de la comunidad excluyendo Feria de Zaragoza. En este caso, y con pequeñas variaciones, se mantiene un ámbito de actuación relativamente estable. Por ejemplo, en el año 2021, el 39 % de las ferias fueron de ámbito nacional, el 37 % comarcal y el 24 % de ámbito local. Estos parámetros cambian cuando se incluye en la ecuación a la Feria de Zaragoza, por la aparición de las ferias de carácter internacional: Feria de Zaragoza celebró 6 ferias internacionales en 2019, 2 en 2020, y 4 en 2021.

Impacto local de las ferias

La actividad ferial tiene un claro impacto en las economías locales. De hecho, el 64% de los expositores pernoctan en las localidades donde se celebran los eventos feriales, contribuyendo al desarrollo de la economía local. Además, el 85% de los expositores consumen en la restauración de la zona donde se realiza la feria, contribuyendo a la fijación de la población en zonas rurales. El comportamiento de los visitantes sigue un patrón algo diferente pues, como es lógico, no pernoctan en la misma proporción que sí lo hace el expositor. Sólo un 30% de los visitantes pernocta como consecuencia de la actividad de las ferias. En cuanto al consumo en restauración local, las cifras de los visitantes sí se aproximan a las de los expositores. Las ferias actúan como una forma de experiencia para los visitantes, que ‘aprovechan’ las ferias para consumir en las localidades.

Perfil de los visitantes

Independientemente de la naturaleza de los expositores e, incluso, de la vocación de la feria, entre el perfil de los visitantes destacan los particulares. En consecuencia, se puede afirmar que la mayoría de los usuarios buscan en las ferias aragonesas un motivo de ocio y entretenimiento

Otra de las características reside en la clara orientación local y supracomarcal de la mayoría de las ferias. Entre los usuarios no profesionales destacan aquellos que acuden a la feria en familia (un 61%).

Número de visitantes

El cálculo del número de visitantes a las ferias aragonesas es difícil de obtener, pues aparecen números contradictorios entre los datos. Además, algunas personas visitan en más de una ocasión el mismo certamen, con lo que pueden aparecer distorsiones en la información. El número de visitantes a ferias (sin Feria de Zaragoza) se acercó al medio millón. Si añadimos a los datos obtenidos en la encuesta las informaciones sobre

el número de visitantes declarados por Feria de Zaragoza, el total de visitantes llegaría a los 1,1 millones en 2019 y a cerca de 1,2 en 2021.

Número de empleados

Las ferias aragonesas, sin tener en cuenta a Feria de Zaragoza, tienen un número medio de empleados de alrededor de una sola persona. Se trata del personal ocupado en cada una de las ferias y que coinciden en varios eventos en el año para la misma institución ferial. Se observa un mínimo impacto de la pandemia en el número de empleos en las ferias más pequeñas.

Si incorporamos los datos de Feria de Zaragoza, se observa claramente una diferencia con las ferias más pequeñas en cuanto al alto empleo generado. Para conseguir los objetivos operativos de la cuarta feria de España, se necesitan alrededor de 56 empleados a tiempo completo.

Ingresos y gastos

Tras la importante caída del año 2020, los ingresos comienzan a recuperarse débilmente en 2021. La extrapolación de los datos de la muestra, sin Feria de Zaragoza, a la población nos indicarían un volumen de alrededor de 8,7 millones de euros de ingresos en 2019 y de algo más de 3,9 millones en 2021. Añadiendo los datos de Feria de Zaragoza, los ingresos llegan a los 16,5 millones en 2019, 12,1 en 2020 (a pesar de la pandemia, Feria de Zaragoza pudo celebrar 2 de los 3 grandes eventos previstos en el año) y 10,2 en 2021.

En los tres años analizados (2019, 2020 y 2021), las ferias aragonesas han conseguido disminuir su nivel de gasto. El volumen de gastos de la muestra sin Feria de Zaragoza pasó de 4,4 millones en 2019 a los 2,9 en 2021. Si se incluyera a Feria de Zaragoza, los gastos en 2019 serían de 12,4 millones de euros, de 9,3 en 2020 y de 10,2 millones en 2021. No obstante, a pesar de la reducción de los gastos, se ha producido una pérdida de margen con respecto al pasado.

Impacto económico directo de las ferias de Aragón

Para el cálculo del gasto diario de los visitantes a las Ferias, se debe tener en cuenta la naturaleza de la feria, sea ésta local, supracomarcial o nacional. En función de la naturaleza de la feria, los gastos diarios por persona (en €) serían: nacionales (184,25 €), supracomarciales (105,34 €) y locales (85,97 €).

El número medio de visitantes por evento según tipo de feria y excluyendo los visitantes de Feria de Zaragoza serían: nacionales (5.106), supracomarciales (2.339) y locales (4.965).

1.- Impacto directo

Para calcular el impacto directo del sector ferial aragonés se parte del multiplicar el gasto diario por visitante, en función del tipo de feria al que se acude, por el número de visitantes a cada evento. En este sentido, los gastos previstos por los visitantes al acudir a las distintas ferias supondrían un impacto directo de 146,2 millones de euros.

Si a esta cantidad le añadimos la inversión directa de las ferias, en el entorno de 14,8 millones de euros, el impacto directo total de las ferias aragonesas es de alrededor de 161 millones de euros.

2.- Impacto indirecto

El sector ferial tiene un código propio en la Clasificación Nacional de Actividades Económicas (CNAE): 823, Organización de convenciones y ferias de muestras. Según la 'Correspondencias de la tabla simétrica input-output (TSIO) con la CNAE/CNPA' del propio INE, al sector ferial le corresponde el código TSIO número 53: Actividades de seguridad e investigación; servicios a edificios y actividades de jardinería; actividades administrativas de oficina y otras actividades auxiliares a las empresas.

Aplicando los multiplicadores sectoriales a producción y empleo generados en los sectores que se benefician indirectamente de las inversiones y del gasto, se obtiene un efecto indirecto total de 499,9 millones de euros.

Cada euro de impacto directo genera 3,2 euros de impacto indirecto en otros sectores afectados que se benefician de las inversiones y del gasto.

3. Impacto inducido

El efecto inducido nos permite medir el consumo activado vía rentas que provoca el empleo generado por las ferias realizadas en la comunidad autónoma aragonesa. Este consumo no tendría lugar si no se ocasionara por la demanda y oferta derivada de la celebración de estos eventos.

Para su cálculo, se mide el número de empleos generados por cada 1.000 euros de valor final de la producción en la industria que, en el caso del sector de "Otras actividades empresariales", es de 0,019 empleos por cada 1.000 euros

Por tanto, aplicando este multiplicador a los gastos realizados por las ferias aragonesas y al gasto de los visitantes en sus visitas a las ferias, resulta en la creación de 2.981 empleos.

Al ser el salario medio en Aragón en 2019 de 23.565 euros, se obtiene un resultado máximo adicional de 70,2 millones de euros.

Conclusiones principales

El informe de AFA sobre el impacto económico de las ferias aragonesas concluye con una serie de consideraciones:

- El impacto de la pandemia de Covid-19 ha sido importantísimo en el sector ferial en el mundo. Sólo un 6% de las instituciones feriales obtuvieron beneficios en 2020 (entre ellas la Feria de Zaragoza) y se suspendieron o pospusieron o se transformaron en virtuales la práctica totalidad de las ferias en ese año. Durante 2021 se observa una clara recuperación del sector y el número de cancelaciones se ve notoriamente disminuido.
- Detrás de la feria de Shanghai, las ferias alemanas se sitúan entre las mayores del mundo. España coloca a 3 de sus ferias entre las 16 mayores del mundo en términos de superficie.
- El impacto económico total (directo | indirecto | inducido) de las ferias en el mundo fue de 299.000 MM € (2019), generándose, por la actividad ferial, 3,4 MM de empleos directos e indirectos.
- Los tres países líderes en Europa en el sector ferial son (por este orden): Francia, España e Italia. Las tres tipologías de feria que más espacio y más eventos centralizan son las relacionadas con el ocio, las aficiones y el entretenimiento; las que tienen que ver con el sector primario (agricultura, silvicultura y pesca); y las relacionadas con los alimentos, las bebidas y la hostelería.
- España representa el 4% del espacio mundial en ferias internacionales y el 10,4% del espacio ferial en Europa.
- En España, la preocupación sobre la economía y los retos internos del sector son superiores a otros países; mientras que la competencia interna o externa al sector no parece ser un motivo de preocupación.
- En términos de localidades, el ranking de ferias en España lo lideran Barcelona, Madrid y Valencia (esta última en un solo recinto), con Feria de Zaragoza en 4ª posición en cuanto a superficie.

- El impacto económico total (directo | indirecto | inducido) de las ferias en España fue de 13.000 MM € (2019), generándose, por la actividad ferial, 123.000 empleos directos e indirectos.
- En Aragón, el perfil de feria más recurrente es de ámbito supracomarcal (92%), si se excluyen las realizadas por Feria de Zaragoza (de carácter más nacional y, sobre todo, internacional).
- En Aragón, sus 165 eventos feriales (117 se celebraron en 2019) generan un impacto económico total (directo | indirecto | inducido) de 731,1 MM € (2019), generándose, por la actividad ferial, 2.981 empleos directos e indirectos, lo que representa un impacto en el PIB de la región de un 1,92%.
- Cada euro de impacto directo genera más de 3,5 euros de impacto indirecto e inducido en otros sectores afectados que se benefician indirectamente de las inversiones, del gasto y del empleo.
- De estos efectos, sólo Feria de Zaragoza genera un impacto económico total (directo | indirecto | inducido) de 555 MM € (2019), creándose, por la actividad de la más importante institución ferial de Aragón, alrededor de 2.300 empleos directos e indirectos.

Las ferias en Ejea de los Caballeros

Desde el año 1994 Ejea de los Caballeros ha ido conformando progresivamente un catálogo de ferias de diferente modelo y tipología: feria mercado, feria generalista multisectorial y ferias temáticas especializadas. Del mismo modo, desde el Ayuntamiento de Ejea y SOFEJEA, encomendada ésta de la organización y gestión de las ferias de carácter municipal, se fue completando una disponibilidad de espacios y equipamientos feriales, desde la ocupación de naves cedidas hasta la adquisición de casetas expositoras y, por fin, la construcción del Recinto Ferial de Ejea.



FERIAR EJEA es la decana de las ferias organizadas por Ayuntamiento de Ejea y SOFEJEA. Es heredera de la Muestra de Alimentación y Artesanía de las Cinco Villas. Desde aquel entonces (1994) se organiza dentro de las fiestas patronales de Ejea de los Caballeros, las dedicadas a la Virgen de la Oliva, coincidiendo con el último fin de semana de las fiestas (primer fin de semana del mes de septiembre). Su ubicación es el final de la Avenida Cosculluela y la infraestructura utilizada son 30 casetas expositoras propiedad de SOFEJEA. La temática de la feria es alimentación, artesanía y mundo del niño. En pasadas ediciones se organizaban talleres de artesanía dirigidos a la población infantil, pero desde unos años a esta parte se han suprimido para no solapar diferentes actividades para niños incluidas en el programa oficial de las fiestas. Obviamente, el acceso a la feria es libre pues se ubica en la calle. No existe sistema mecanizado de cómputo de visitantes.



FERIA DE EJEA es la feria generalista multisectorial de Ejea, cuya primera edición se celebró en el año 1997 en una nave cedida por la Cooperativa Agraria Virgen de la Oliva. Desde ese momento la feria se celebró con carácter anual en los meses de marzo o abril, pero en el año 2005 el Comité Ferial decidió celebrarla cada dos años, siempre en el año no coincidente con la celebración de FIMA por parte de Feria de Zaragoza. La Feria de Ejea está abierta a la expositores de equipos y maquinaria agrícola, servicios agrarios, comercio, servicios en general, alimentación, artesanía, turismo e instituciones. Desde el año 2011 (duodécima edición) se ubica en el Recinto Ferial de Ejea, contando con una superficie de 5.500 m² en el pabellón cubierto y 8.000 m² de zona exterior al aire libre. La feria se complementa con un programa de actividades paralelas, que se desarrollan o bien en el propio Recinto Feria de Ejea o en el Museo Aquagraria. El acceso a la feria es previo pago de entrada, con la cual se puede acceder tanto al Recinto Ferial como al Museo Aquagraria. Existe servicio de bar, ludoteca infantil., transporte público y zona de aparcamiento.



TODOMOTOR CLASIC EJE es la primera feria temática organizada en Ejea de los Caballeros. Se dedica a los vehículos clásicos y al coleccionismo, contando con un formato mixto: exposición de vehículos y puestos de compraventa de piezas y material de coleccionista. Su primera edición fue en 2011 y tiene carácter bienal. La organización también es mixta: existe un comité técnico coordinado por el Club Autoclassic Ejea en la parte de selección de expositores y un equipo organizativo dirigido por SOFEJE. Se organizan también actividades paralelas y complementarias al hecho expositivo. El acceso al público es previo pago de entrada.



NATUREJEA es una feria especializada en el ocio y el deporte en la naturaleza, y tiene carácter bienal. Se celebra en el Recinto Ferial de Ejea, aprovechando el espacio exterior de la Ciudad del Agua para la programación de actividades al aire libre. También se organizan actividades en otros espacios naturales del municipio de Ejea de los Caballeros. Los expositores están relacionados con la temática de la feria: empresas organizadores de eventos, agencias de viaje, comercio, servicios, alimentación especializada, instituciones, etc. El acceso al público es gratuito.

Recinto Ferial de Ejea

En el año 2011 se inauguraba el Recinto Ferial de Ejea de los Caballeros como uno de los nuevos equipamientos integrantes de la Ciudad del Agua. Desde entonces se ha convertido en el emplazamiento estable de todas las ferias organizadas por SOFEJEA y también en un espacio para la organización de otro tipo de eventos por parte del Ayuntamiento de Ejea.

Nombre	Recinto Ferial de la Ciudad del Agua
Dirección postal	c/ Manuel Lorenzo Pardo s/n
Teléfono	976 677 277
Correo electrónico	sofejea@aytoejea.es
Página web	www.sofejea.com
Descripción	Pabellón cubierto de 5.500 m ² y recinto exterior expositivo de 8.000 m ²
Sala	Sala de reuniones
Capacidad	Recinto Ferial: 250 expositores max. Sala: 20 personas
Conexión Wi-Fi	Sí
Proyector de vídeo	Sí
Micrófono	Sí
Catering	Sí
Azafatos/as	Sí
Pizarra	Sí



Museo Aquagraria

El Museo Aquagraria, dependiente de la fundación homónima, además ser un espacio muséístico de primera magnitud, con la colección de maquinaria agrícola histórica más importante de España, se ha convertido en un complemento perfecto para la organización de ferias en Ejea. Al contar con un amplio salón de actos, en él se ubican muchas de las actividades integradas en los programas de las ferias.

Nombre	Museo Aquagraria
Dirección postal	C/ Manuel Lorenzo Pardo
Teléfono	876 637 603
Correo electrónico	direccion@aquagraria.com
Página web	www.aquagraria.com
Descripción	¿Imagina organizar su evento en el interior de un museo? El Museo Aquagraria cuenta con un espacio de eventos único que le permitirá celebrar de una manera muy confortable sus convenciones, asambleas, reuniones, congresos, seminarios, etc.
Sala	Disposición de conferencia, disposición reunión, disposición en mesas
Capacidad	200 personas
Conexión Wi-Fi	Sí
Proyector de video	Sí
Micrófono	Sí
Catering	Sí
Azafatos/as	Sí
Pizarra	Sí



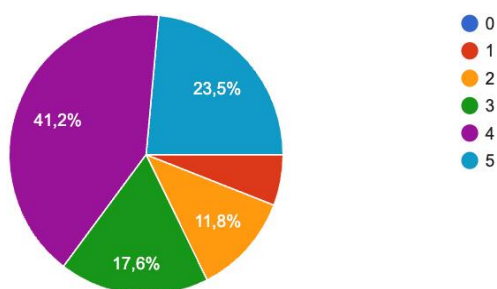
Plan Director Ferial de Ejea 2024-2028

Para la elaboración del Plan Director Ferial de Ejea 2024-2028 se ha llevado a cabo un amplio proceso participativo consistente en tres partes: encuesta on line, entrevista con agentes del sector y sesión participativa. Las tres partes del proceso fueron conducidas por empresas especializadas: Haiku la encuesta on line, Fractal la entrevista e Inteligencia Colectiva la sesión de trabajo participativo.

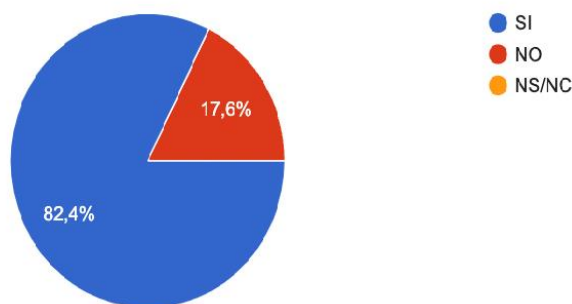
Proceso participativo: encuesta on line

Vía on line se envió una encuesta a 170 contactos que, de una forma u otra, concernían al ámbito temático de las ferias en Ejea de los Caballeros, desde diferentes aspectos y ópticas. Un 30% de las encuestas fueron contestadas. A continuación incorporamos los resultados de las mismas.

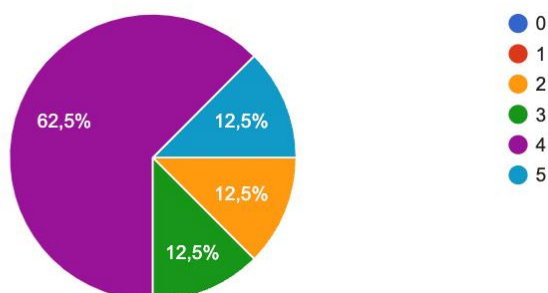
- a) *Opinión sobre la oferta ferial de Ejea.* Sobre la oferta de ferias que hay en Ejea, la opinión que tienen los encuestados es buena o muy buena. Un 64,7% de los votos entre la puntuación de 4 y 5.



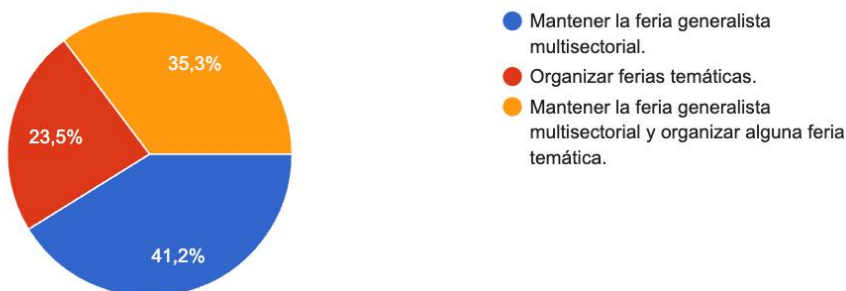
- b) *Numero de eventos feriales.* En cuanto al número de eventos feriales la mayoría de los encuestados respondieron que consideran suficiente el número de eventos feriales que se celebran en Ejea.



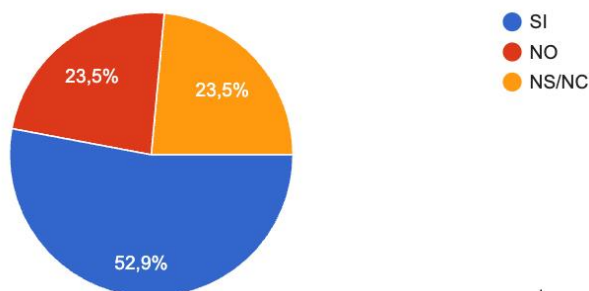
- c) *Feria de Ejea (feria generalista multisectorial).* En cuanto a la percepción sobre la Feria de Ejea, la opinión de la mayor parte de las personas que respondieron es favorable.



- d) *Formato de la oferta ferial.* Sobre si cree que se debería mantener el formato generalista multisectorial de la Feria de Ejea o se podrían organizar ferias temáticas con parte de sus contenidos las respuestas de los encuestados se dividen mayoritariamente entre mantener la feria generalista multisectorial y mantener esta feria al tiempo que organizar alguna otra feria temática. Es decir, se postula un modelo combinado de feria generalista multisectorial (Feria de Ejea) con ferias temáticas (profesionales o no).



- e) *Feria especializada en el sector agro.* Sobre si cree que en Ejea se debería organizar una feria profesional especializada en el sector agrario un 52,9% de las respuestas fueron afirmativas. Es decir, hay una opinión favorable a la organización de una feria profesional especializada en lo agrario.

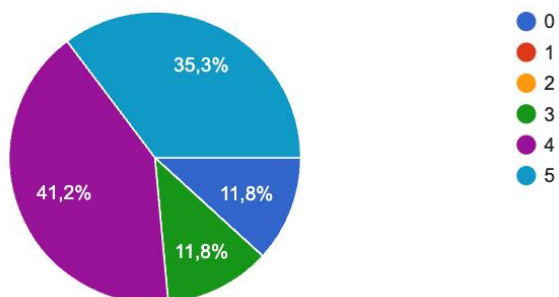


- f) *Temáticas sobre las que organizar otras ferias especializadas/profesionales.* Se ha recogido las siguientes opiniones:

1. Creo que no hay que masificar Ejea, con lo que se hace es suficiente. La gente también se cansa si se hace demasiado. Pero si se hiciesen más cosas, participaría gustosamente.
2. Temas: vehículos históricos, Fuerzas de Seguridad del Estado, Trabajos de artesanía.
3. Agrario, agua y viento.
4. Creo que antes de pensar en las temáticas hay que analizar los objetivos del Ayuntamiento de Ejea con la puesta en marcha de ferias: ¿ser un escaparate de la economía local, facilitar el intercambio de conocimientos, ser un atractivo turístico, entretener a la población local, conseguir visibilidad mediática, etc.? En función de dicho objetivo se podría decidir si la feria es el medio más idóneo, su temática y formato. Si se realiza ese análisis y la feria es el cauce idóneo, debería tenerse en cuenta la especificidad, autenticidad e interés de la temática y realizar un diseño y promoción de la feria muy cuidadoso para asegurar su éxito ya desde la primera edición.
5. Artesanía, mercado medieval, mercado mitos y leyendas
6. Turismo y actividades de la comarca y entorno.

7. Una comarcal basada en el conocimiento y de proyección de alternativas para su repoblación. Otra sobre gastronomía rural y festival de músicas rurales. Y una tercera sobre el turismo comarcal, la alimentación con productos comarcales y el deporte en la comarca.

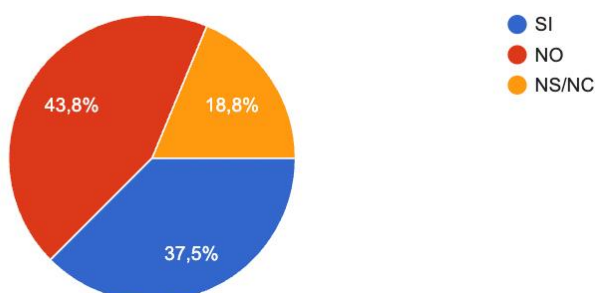
g) *Valoración sobre el Recinto Ferial de Ejea.* En cuanto a la valoración de las instalaciones del Recinto Ferial, en general la percepción es muy buena. Valoran bien o muy bien las instalaciones un 76,5% del total.



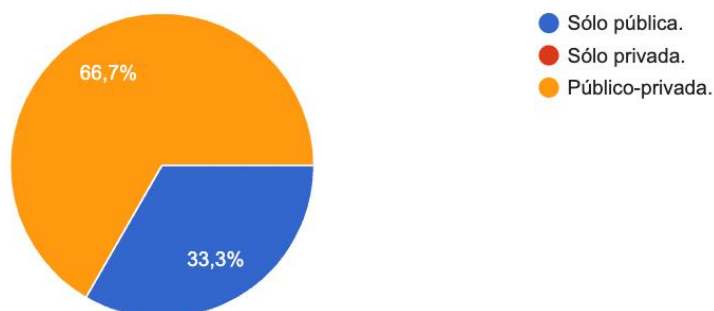
h) *Servicios y prestaciones a incorporar a la oferta ferial.* Sobre qué otro tipo de servicios se debería contar para que Ejea tuviera una oferta ferial atractiva y competitiva, se obtuvieron las siguientes respuestas:

1. Instalación de calefacción en el Recinto Ferial con el sistema que mejor se adecúe al espacio.
2. Puestos de comida, exhibiciones sobre la temática de la feria, programación del evento en papel.
3. Actividades relacionadas con la cultura y ocio.
4. Adecuar bien el recinto ferial y no cobrar entrada.
5. No soy especialista en ello, tendría que conocer los que tienen las ferias que triunfan.
6. Coworking shows o talleres en Aquagraria, demostraciones de productos, servicios, desfiles, entrevistas a empresas, stands del mismo sector.
7. Está perfecto el recinto ferial.
8. Tendría que ser un servicio permanente del conocimiento de proyectos de desarrollo implantados en otros sitios, y que Ejea y comarca tiene características para poder implantarse aquí.

i) *Estructura organizativa de las ferias.* Sobre la opinión de si debería haber una entidad profesional específica que organizara las ferias en Ejea, la opinión está bastante dividida. Un 37,5% de las respuestas fueron afirmativas, mientras que el 43,8% de los participantes dijeron que no es necesaria una entidad profesional que se encargue de las ferias en Ejea.



- j) De optar por una entidad organizadora específica, ¿cómo debería ser? Del 37,5 % de las personas que respondieron afirmativamente a la anterior pregunta, el 66,7% tiene claro que esta entidad profesional debería ser de carácter público-privada, mientras que el 33,3% prefiere que esa entidad tenga una naturaleza únicamente pública.



- k) Valoración de los actuales servicios del Recinto Ferial

Servicio de bar: valoración positiva (3-4)

Puntuación	% de personas que dieron esa puntuación
0	0
1	17
2	11
3	41
4	25
5	6

Servicio de baño: valoración positiva (3-4)

Puntuación	% de personas que dieron esa puntuación
0	0
1	6
2	12
3	30
4	40
5	12

Servicio de ludoteca: valoración muy buena (3-4-5)

Puntuación	% de personas que dieron esa puntuación
0	0
1	0
2	17
3	35
4	30
5	18

Actividades complementarias: valoración buena (3-4-5)

Puntuación	% de personas que dieron esa puntuación
0	0
1	0
2	24
3	42
4	17
5	17

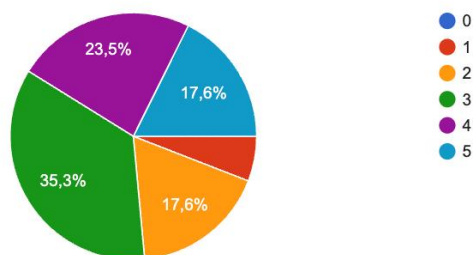
Accesos y distribución de stands: valoración muy positiva (3-4-5)

Puntuación	% de personas que dieron esa puntuación
0	0
1	0
2	23
3	23
4	43
5	12

Precio de la entrada: valoración positiva (3-4)

Puntuación	Nº de personas que dieron esa puntuación
0	0
1	23
2	17
3	35
4	19
5	6

- l) *Oferta complementaria en Ejea.* Sobre la valoración de la oferta complementaria ferial (alojamientos, restauración, ocio, etc.) que existe en Ejea hay disparidad y división de opiniones.



- m) *Mejoras en el Recinto Ferial.* se pidió a los encuestados que aportaran ideas sobre posibles mejoras en el recinto ferial. Se obtuvieron varias respuestas, en las que la calefacción vuelve a ser un tema recurrente.

1. La calefacción que es inexistente.
2. Algún tipo de calefacción, aunque sean cañones de calor.
3. Vigilancia para lo que se expone en el interior.
4. Ninguna.
5. Calefactar el recinto.
6. Mayor espacio de aparcamiento y/o campa exterior (podría servir para ambos usos dependiendo del tipo de feria, oficinas o espacios para reuniones de expositores, alguna forma de calentarlo (se pasa mucho frío en los stands).
7. El precio de la entrada es caro si va una familia. La oferta gastronómica en Ejea deja mucho que desear (fuera de ferias, así que, en ferias, mucho más). No abren muchos días de la semana (si vienen clientes o visitantes en domingo, lunes o martes, o tienes solo 1 abierto o tienes que marcharte a Zaragoza) el servicio en algunos de ellos es deficiente.
8. La luz cansa la vista.

Proceso participativo: entrevistas a agentes feriales

En el proceso participativo se realizaron 22 entrevistas de una duración media de 30 minutos a diferentes profesionales, empresarios y entidades que participan de alguna manera, directa o indirecta, en la dinámica ferial de Ejea de los Caballeros. A continuación se expresan las opiniones compendiadas respecto a diferentes ámbitos de reflexión.

a) Valoración de la oferta actual de ferias

- Los últimos años confirman la dificultad de atraer visitantes. Se propone mantener el formato de feria bienal que podría compatibilizarse con otros modelos de evento que aprovechen las instalaciones y atraigan públicos diferentes.
- Las ferias, en general, están perdiendo público debido a varios factores: una escasa promoción, la amplia oferta en los canales de venta habituales (comercio físico y online) y la baja participación de expositores que despierten el interés.
- Quiénes acuden a las ferias, sobre todo a las generalistas, en gran parte ya no lo hacen con la intención de consumir sino que asisten en clave de ocio, como una forma de pasar el día. Esto lleva a reflexionar si es este formato de feria debe rediseñarse.
- Muchas empresas y comercios no consiguen rentabilizar económicamente el esfuerzo que les supone participar en la feria y continúan participando en ella más por factores emocionales (apoyar el evento, al pueblo y por tradición) que por estrategia empresarial.
- Es necesario replantear el enfoque de las ferias y hacer de estos eventos jornadas dinámicas y atractivas, no solo para los visitantes sino también para expositores.

b) Formato de las ferias: generalista o sectorial

- Numerosas personas coinciden en que el carácter generalista de la feria atrae a más público por contar con mayor variedad en la oferta, aunque esto pueda ofrecer desde fuera una imagen menos profesionalizada y de una oportunidad menor de venta.
- Las personas que prefieren ferias sectorizadas comentan que en ellas encontrarán un mayor número de clientes potenciales, pero que necesitan asegurar una afluencia mínima de visitantes que rentabilice su participación.
- Si se va a un modelo sectorial consideran que, para que funcione, sería necesario el compromiso y la participación de todas las empresas del sector para generar el volumen de expositores suficiente.

c) ¿Una feria sectorial especializada en el sector agro?

- En la feria generalista el sector agrario tiene gran protagonismo. El éxito de la feria reside en la combinación de comercio y agricultura. Se plantea de forma destacada la realización de actividades y jornadas temáticas del sector agrario.
- Es necesaria una temática, diferente de lo agrario, que haga singular a la zona y sea reclamo para la participación del resto de la comarca.

- De organizar una feria especializada y profesional en torno al sector agro hay que huir de una temática muy general para centrarse en un subtema más específico y distintivo. Por ejemplo, la digitalización: monitorización de los procesos de cultivo y riego, big data al servicio de la sostenibilidad, la Inteligencia Artificial y la generación de gemelos digitales para la proyección de escenarios futuros en una explotación agraria, la tecnificación y robotización del sector porcino, sistemas de economía circular para el sector agrícola y porcino, etc.

d) Otras temáticas para ferias y eventos

- Hay sectores relevantes en el territorio con mucho potencial: producto local, ganadería, arroz, agua, energías renovables y turismo.
- Se proponen nuevos ámbitos en los que ser referentes: organización de bodas y eventos, compraventa de antigüedades y coches antiguos, desarrollo rural, logística, desarrollo cultural, caza, automovilismo, deporte, alimentación saludable, juventud y empleo.

e) El Recinto Ferial de Ejea

- La climatización es una de las cuestiones más señaladas, ya que no solo afecta a los expositores que quedan expuestos al frío durante largas jornadas, si no que también impacta sobre la experiencia de los visitantes.
- Algunas personas señalan que el espacio expositivo podría estar mejor distribuido, mejor dotado en tecnología, ser más atractivo y acogedor.
- Se echan en falta: salas de reuniones, salones de actos que faciliten el encuentro entre profesionales y asistentes y espacios de entretenimiento infantil.

f) Organización y alcance

- El carácter familiar y el trato cercano caracterizan la organización de la feria y no se quieren perder, aunque se considera positivo profesionalizar algunos aspectos como el diseño, la organización, la promoción o la captación de público.
- Es importante poner atención en los detalles que definen la experiencia de los visitantes como la gestión de las entradas, un buen servicio de restauración y suficiente capacidad de aparcamiento y de servicio de transporte.
- La oferta hotelera y de restauración en Ejea es limitada. Sin embargo, esto conlleva el movimiento de la población por otras localidades de la comarca que se ven involucradas y se benefician de ello, algo que podría fomentarse desde la propia feria.

g) Otras aportaciones

- Cuidar al expositor y escuchar lo que necesita para que se sienta arropado por la organización.
- Premiar y facilitar la presencia de expositores de toda la comarca y no solo de Ejea.

- Ofrecer información de valor y facilitar el montaje y el desmontaje, e incluirlos a todos en la comunicación del evento.
- La importancia de hacer un “estado del arte” de la tendencia de las ferias comarcales, saber cómo están trabajando y poder establecer, junto con el Ayuntamiento de Ejea y SOFEJEA, unos objetivos estratégicos claros. En parte es lo que pretende este Plan Director Ferial.

Proceso participativo: sesión de trabajo conjunto

El día 20 de abril de 2024 el salón de actos del Museo Aquagraria albergó una sesión de trabajo participativo, que perseguía diferentes objetivos: identificar acciones concretas que permitan mejorar la organización de las ferias de Ejea; recoger nuevas actividades a explorar, tanto a nivel de ferias, como de eventos complementarios; y contrastar los principales hallazgos de las encuestas realizadas. A la sesión fueron invitadas personas representativas del ámbito ferial que, desde diferentes ópticas, podían aportar valor a la reflexión compartida.



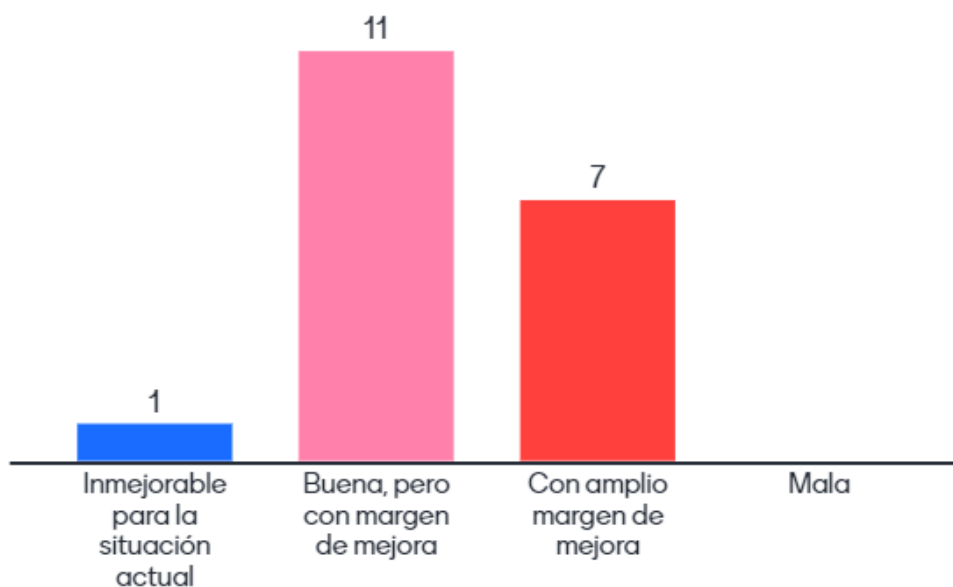
NOMBRE	ENTIDAD
María Cativiela	Maya
Azucena Crespo	ADS nº 2 del Porcino
Rogelio Cuairán	Feria de Zaragoza
Maite González	Adefo Cinco Villas
José Antonio Jaca	Ayuntamiento de Ejea de los Caballeros
Ricardo Lapuente	Ayuntamiento de Ejea de los Caballeros
Isabel Naudín	Asociación Ejea Comercio
Clara Pérez	Museo Aquagraria
Mamen Pérez	Arena
Luis Posch	Bikefriendly

Francisco Revuelto	9.11 Staff
Rosa Rived	Adefo Cinco Villas
Lucía Rodríguez	Civitur
Jorge Sanz de Baya	Asociación Ejea Hostelera
Evelio Suero	Agroibérica
Adan Usán	CTA Cinco Villas / Asociación Empresarial de las Cinco Villas
Laura Álvarez y José Luis Jericó	SOFEJEA

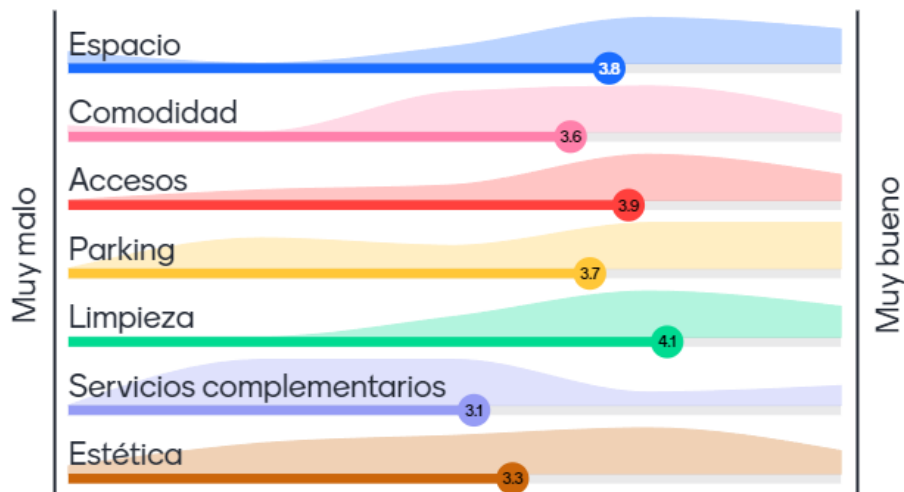
A modo de sondeo inicial, se realizó una valoración muy sencilla en la que se recogieron los aspectos básicos de las ferias desarrolladas actualmente en Ejea de los Caballeros. El objetivo de este sondeo realizado a través de una aplicación móvil era conocer la visión inicial sobre las ferias de Ejea y adelantar la exposición de cuestiones generales relativa a la organización de las ferias.

A continuación, se recoge la valoración inicial obtenida en las votaciones. Los comentarios aportados en plenario se han incorporado de forma integrada en las propuestas de mejora para facilitar la lectura y la valoración de actuaciones.

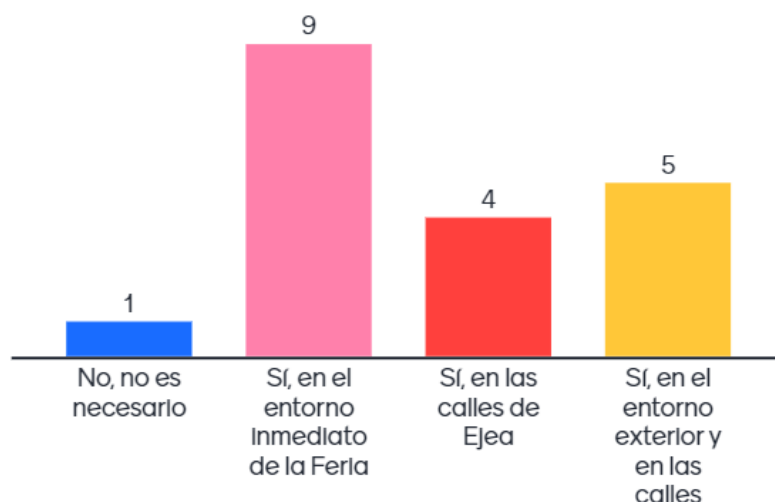
¿Cómo valora la oferta actual de ferias en Ejea de los Caballeros?



¿Cómo valora las instalaciones del recinto ferial?



¿Sería conveniente aprovechar el espacio exterior en las ferias?



A través de un trabajo inicial en grupos y de la consiguiente exposición y debate en el plenario, se trató de obtener propuestas concretas a incluir en el Plan Director Ferial. Se han recogido de forma agregada todas las aportaciones realizadas, organizándolas por tipo de evento independientemente del momento en el que se realizara la intervención.

1.- Mejoras generales aplicables a todos los tipos de eventos desarrollados

1.1.- Organización

- *Refuerzo de la comunicación.* Desarrollo de una estrategia de comunicación general para las ferias y específica para cada uno de los eventos (carteles impresos para colocar en Ejea y los comercios o empresas que exponen, radio, formatos de correo electrónico para reenvío a clientes, etc.).
- *Digitalización del sistema de acceso.* La disponibilidad de entradas electrónicas facilitaría la distribución entre clientes por parte de los expositores. Actualmente se tienen que enviar

por correo postal y se pueden perder. Además, permitiría conocer información importante ligada a las horas de acceso, expositores o temáticas con mayor interés, etc.

- *Sinergias con otros territorios.* Valorar la conexión con otras ferias o territorios para realizar un trabajo conjunto de promoción, intercambiar stands, compartir información de expositores, etc. Debería de tratarse de eventos complementarios que no supongan una competencia para las ferias locales.
- *Expositores de calidad.* Se requiere un esfuerzo importante para conseguir expositores que puedan ser referentes y atraigan a los visitantes y, por ende, a otros expositores de calidad.
- *Programación adecuada.* Calendario de actividades presentado con tiempo suficiente para coordinar eventos y servicios locales (hostelería, comercio, Ayuntamiento, etc.)

1.2.- Infraestructuras

- *Mejora de climatización.* La calefacción es insuficiente para el espacio existente y suele hacer frío (especialmente en la Feria bienal que se celebra en marzo).
- *Creación de espacios sin ruido para visitantes y expositores.* El espacio tan amplio genera mucho eco y un ruido continuo con el que, por ejemplo, es complicado mantener una reunión de trabajo. Podrían instalarse paneles acústicos, pero el coste sería muy elevado y se recomienda crear zonas aisladas de ruido para poder descansar o mantener reuniones de trabajo.
- *Espacios de descanso/trabajo para expositores.* De forma complementaria a la propuesta anterior, sería conveniente disponer de una zona sin ruido específica para expositores. En ella, se podría crear un área de descanso con sofá y máquina de café que se complementaría con un espacio común de trabajo y salas de reuniones. Este espacio debería de disponer de buena conexión a internet.
- *Mejora del espacio exterior.* Para aprovechar mejor el espacio exterior es imprescindible disponer de tomas de corriente que faciliten la instalación de los stands. De forma adicional, pero menos urgente, también sería preciso generar zona de sombra o espacios resguardados de la climatología adversa.

1.3.- Actividades

- *Implicación de la hostelería.* La hostelería local podría beneficiarse de las ferias y también contribuir a su éxito. Para eso es conveniente tener una coordinación adecuada compartiendo la programación con antelación y promocionando la hostelería en las ferias (información previa a expositores, carteles en el pabellón, etc.). Los empresarios hosteleros podrían programar actividades especiales (eventos complementarios tipo fiestas, menús temáticos, precios especiales para visitantes o expositores, etc.).

2.- Actuaciones específicas para la Feria de Ejea (bienal generalista)

2.1.- Organización

- *Cambio de fechas.* Se plantea un posible cambio de fechas para conseguir una mayor afluencia de público y expositores. Tras un tiempo de debate en el que se plantean

diferentes alternativas, se conviene que es preferible no modificar el calendario actual teniendo en cuenta la disponibilidad de expositores ligada a las campañas agrícolas y las fechas de otras ferias relacionadas (FIMA, FIGAN, Feria agrícola de Mollerusa, etc.).

Ventajas de cambiar de fecha:

- Evitar el frío que suele hacer en esa época
- El comercio podría haber recibido los productos de la nueva temporada
- En marzo los visitantes están ahorrando para las vacaciones de semana santa

Desventajas de otras fechas:

- Coincidencia con otras ferias ya establecidas
 - Mayor actividad agrícola que afecta a los fabricantes de maquinaria
- *Valorar la periodicidad.* Tras el debate generado, el modelo bienal parece ser el más conveniente. En el caso de optar por un modelo anual sería necesario tener en cuenta el desgaste asumido por los pequeños expositores locales (comercio principalmente) y la necesidad de ofrecer novedades al visitante para mantener un elevado nivel de asistencia.
 - *Eventos y actividades complementarias.* Para que la Feria de Ejea bienal sea atractiva no puede limitarse a la venta. Es necesario desarrollar un programa amplio de actividades paralelas basadas en experiencias que animen a acudir varios días a visitarla (propuesta ligada al abono para poder acceder varios días con la misma entrada).
 - *Invitación a instituciones.* Una feria generalista es un espacio perfecto para que otras instituciones (comarcales o regionales) muestren su territorio y promocionen sus valores turísticos.
 - *Reforzar la presencia de expositores comerciales.* Aunque se impulse la presencia de entidades, la participación de empresas y comercios debe de seguir teniendo un papel relevante porque son las que aportan novedades y atraen a más público.
 - *Implicar a la hostelería local.* Las ferias que atraen a visitantes de fuera precisan un refuerzo de la actividad hostelera. Una coordinación previa (fechas, etc.) facilitaría la disponibilidad de un buen servicio y el desarrollo de actividades complementarias (menús temáticos, eventos paralelos, etc.).

2.2.- Aspectos económicos

- *Mejora de las tarifas de entrada para visitantes.* Podría reducirse el coste de la entrada diaria, pero podría plantearse una entrada válida para varios días. De esta forma se facilitaría la repetición de la visita pudiendo acceder de forma sencilla a un evento concreto, la presentación de un producto, etc.
- *Mayor número de entradas gratuitas para invitados de expositores o sistemas combinados.* Actualmente, los grandes expositores tienen que comprar entradas para enviar a sus clientes porque agotan las entregadas por la feria (se entregan 50 entradas gratuitas a cada expositor). Hay que tener en cuenta que parte de estas entradas están destinadas a personas de fuera de Ejea y que, por tanto, también ayudan a generar una actividad económica. Si se dispusiera de entrada electrónica, las entradas de invitados se podrían

cobrar al expositor cuando finalice el evento teniendo en cuenta descuentos por volumen o procedencia. Se indica que en la Feria de Zaragoza, los expositores de las ferias sectoriales (no en la generalista) reciben todas las entradas gratuitas que solicitan. Este debate debería afrontarse a nivel municipal en función del objetivo del ayuntamiento respecto a la Feria: generar un beneficio, cubrir gastos o, incluso, asumir pérdidas teniendo en cuenta que se trata de una herramienta de promoción en el exterior.

- *Tarifas progresivas para expositores en función de la zona de procedencia.* Para promover la incorporación de nuevos expositores de Ejea o las Cinco Villas, se propone establecer una tarifa más económica para los expositores de la comarca. En algunos casos, podría valorarse la cesión de espacios gratuitos.

2.3.- Actividades

- *Actividades promovidas por los expositores.* Facilitar el espacio para que los expositores puedan realizar actividades promocionales interesantes para el público (demostraciones técnicas, desfiles, degustación de productos, showcooking, etc.). Estas actividades podrían estar abiertas al público general o estar dirigidas exclusivamente a los clientes para mejorar la fidelización.
- *Servicio de ludoteca y actividades infantiles integradas en el espacio expositivo.* Sería conveniente que las actividades infantiles que ya se desarrollan tuvieran lugar en un espacio menos aislado (actualmente, antigua cafetería). De esta forma, animarían la feria y se integrarían las actividades.
- *Actividades en la Feria que amenicen la visita.* Se propone desarrollar una programación paralela de actividades complementarias que animen a acudir a la feria: concursos, juegos tradicionales, música en directo, etc.
- *Actividades en Ejea destinadas a las personas que viene de fuera.* Aprovechar la Feria para acercar a los visitantes al núcleo urbano o incluso a sus alrededores ofreciendo visitas guiadas, conciertos o promociones en la hostelería local.

3.- Actuaciones específicas para ferias sectoriales o profesionales

3.1.- Organización

- *Programa complementario de carácter técnico.* Desarrollo de actividades paralelas, pero ligadas a la temática de la feria. Las jornadas técnicas con ponencias y presentaciones de productos serían un ejemplo claro, pero también podrían plantearse otras actividades como puede ser un showcooking en una feria agroalimentaria. La confección de un programa de prestigio en las jornadas técnicas complementarias puede ser el mejor reclamo para asistir posteriormente a la feria temática. Pueden existir personas que solo acudan a las charlas o la formación y, posteriormente, se queden a ver la exposición. Este tipo de público, generalmente, emplea los servicios de hostelería locales.
- *Valorar diferentes formatos organizativos.* La feria tiene que estar abierta a diferentes modos de organización: eventos promovidos exclusivamente por la feria, organizaciones compartidas con colectivos expertos en diferentes temas o cesión del espacio para que una entidad externa organice la feria de forma independiente. Cada uno de estos modelos tiene unas peculiaridades respecto al trabajo y los beneficios generados, pero hay que estar

abierto a todas las posibilidades. Hay que tener en cuenta que unos de los objetivos de la feria es promocionar Ejea y su tejido económico y social. Si un evento externo cumple este cometido aunque no genere ningún rendimiento económico se puede plantear la cesión del espacio simplemente cubriendo los gastos. Como información, se explica que, a nivel nacional, las ferias organizadas por terceros están creciendo porque, aunque generan menos beneficio, el trabajo y el riesgo económico es mucho menor.

- *Revisión del enfoque comercial.* En el caso en que se opte por ceder el espacio para que otras personas organicen ferias en el recinto ferial, será necesario plantear una nueva estrategia comercial.
- *Aprovechar la modularidad del recinto ferial.* Respecto al tamaño de la exposición, puede aprovecharse la modularidad del espacio (por tercios) e incluso aprovechar el exterior para plantearse pequeñas ferias temáticas muy especializadas que solo atraerán a un público reducido pero, posiblemente, con alto valor añadido en cuanto a repercusión técnica o mediática especializada; o ferias con mayor volumen de expositores y gran asistencia, principalmente del entorno cercano.
- *Tamaño de la feria.* Se pone de manifiesto que la oferta hostelera local no permite optar a grandes eventos, sino que habría que pensar en ferias de tamaño mediano o pequeño en los que prime la calidad de expositores y visitantes.
- *Coordinación con hostelería.* Si se consiguen ferias de carácter nacional o incluso internacional, sería necesario coordinar muy bien la oferta de alojamiento en Ejea y municipios cercanos, implicando no solo a hoteles, sino también a viviendas de turismo rural. Las personas que acuden a ferias no están abiertas a alojarse en albergues juveniles. Sería conveniente gestionar el alojamiento con antelación, en el mismo momento en el que se solicita la entrada.
- *Sinergias con otras ferias temáticas.* Identificar posibles ferias complementarias a las ferias temáticas y plantear una programación conjunta con otros eventos. Sería necesario desarrollar acuerdos para aprovechar la complementariedad de fechas o temáticas.

3.2.- Infraestructuras

- *Instalación de salas de reuniones.* Creación de espacios sin ruido y con las comodidades necesarias para que los expositores puedan mantener reuniones de trabajo con clientes (acceso a internet, climatización, máquina de café común o servicio de cafetería, etc.).

3.3.- Temáticas

- *Ferias técnicas con una visión ambiciosa.* Impulso de la organización de ferias con carácter más técnico e innovador con el fin de convertir a Ejea en un referente en el campo escogido. En este tipo de ferias debería de ampliarse el ámbito geográfico y no centrarse en el entorno más cercano, atrayendo a expositores y visitantes de otras comunidades autónomas o países.
- *Feria Agroganadera.* La zona de Ejea y Cinco Villas es eminentemente agrícola y ganadera y podría plantearse una feria especializada en este sector, buscando un enfoque técnico, pero también ligado al territorio (cooperativas, Centro Tecnológico, sindicatos agrarios, colegios profesionales, productores locales, etc.). Podría realizarse en años alternos

combinándose con la Feria Bienal y ser una alternativa para pequeños expositores que no tienen capacidad de acudir a FIMA. Sería necesario encontrar el hueco adecuado teniendo en cuenta que FIMA no sería un competidor porque su envergadura la ubica en una dimensión superior. La creación del Centro de Innovación Agroalimentaria de Ejea y Cinco Villas puede ser un buen apoyo para generar esta feria especializada.

- *Innovación en el sector agrario.* Más allá de replicar la feria de maquinaria agrícola que ya tiene cabida en la feria Bienal y en FIMA, se propone que la feria agroganadera busque un componente especial ligado a la innovación. Sería conveniente especializarse en un sector específico de lo agro y abordarlo desde la innovación y la tecnología (gestión eficiente del agua, gestión de residuos y purines, inteligencia artificial, etc.). En este ámbito sí que sería necesario reforzar la exposición con la programación técnica de charlas y eventos comentada con anterioridad, puesto que estaría enfocada a visitantes/participantes nacionales e internacionales con un alto nivel de especialización.
- *Sostenibilidad.* Las ferias técnicas especializadas en aspectos ambientales (economía circular y aprovechamiento de residuos, reto energético, etc.) podrían ser una alternativa interesante. El hecho de que Ejea de los Caballeros tenga un Plan Local de Agenda Urbana puede contribuir a enriquecer este enfoque ferial.
- *Turismo sostenible y cultural.* Existen ferias ligadas a espacios protegidos. Aunque este no es el caso, sí que podría aprovecharse el entorno natural cercano, la oferta cultural y la red de alojamientos rurales. Una alternativa muy interesante es aprovechar el auge de la bicicleta de montaña, planteando la conexión con Bardenas. Este enfoque hay que vincularlo al desarrollo del producto cicloturista Bardenas Territorio Total, que SOFEJEA está implementando y que podría llevar aparejado muchos eventos, además de una feria temática. Hay que tener en cuenta también las posibilidades que ofrece el turismo cultural (románico de las Cinco Villas, figura del Justicia de Aragón, etc.) para poder plantear ferias o eventos puntuales.
- *Caza.* En el territorio existen muchos cazadores y es un sector que es fuerte desde el punto de vista económico. Además, el público que acudiría buscaría comer bien y se aprovecharía la oferta gastronómica local. Hace años ya hubo una experiencia de una feria de iniciativa privada con ubicación en el Recinto Ferial de Ejea.
- *Temáticas ligadas al territorio (o no).* Las ferias están organizadas por el Ayuntamiento de Ejea y SOFEJEA, y tienen el cometido de dar a conocer el territorio. Por ello, se considera que las temáticas escogidas deberían de tener una conexión importante con la actividad local y comarcal, convirtiendo a Ejea en un referente en un producto local. Naturejea cumple este requisito y una feria agroalimentaria lo haría también. En el debate se plantea que algunas exposiciones de Acuagraria (Lego, dinosaurios, etc.) han atraído a personas de fuera de la comarca y siguen recibéndose llamadas sobre su posible repetición. Este tipo de ferias no vinculadas al producto local también ponen a Ejea en el mapa y cumplen su cometido de difusión.
- *Ambición en la selección de temas y del enfoque de las ferias temáticas.* Como conclusión se conviene que las ferias deberían de ser ambiciosas y no estar cerrados a ningún tipo de temáticas siempre que consigan cumplir los objetivos de la feria: promover la economía local y el territorio.

3.4.- Programa de Actividades

- *Ferias experienciales.* Las ferias temáticas no deben basarse exclusivamente en la exposición, sino que deben ofrecer un contenido adicional que aporte valor a la feria y que pueda ser el elemento diferencial que anime a desplazarse hasta Ejea.
- *Actividades promovidas por los expositores.* Como en el caso de la feria generalista, se propone crear las condiciones adecuadas (espacio, difusión, etc.) para que se pueda establecer un programa paralelo de actividades ofrecidas por expositores. La feria debería de crear el marco para que los expositores lo completaran.
- *Jornadas técnicas destinadas a los expositores y visitantes especializados.* Aprovechar las ferias sectoriales para desarrollar jornadas técnicas de alto valor que puedan ser, incluso, la razón para acudir a Ejea.

4.- Actuaciones específicas para ferias de mercado (centradas en la venta de producto)

4.1.- Organización

- *Temáticas y objetivos claros.* Las ferias de mercado deben de tener una temática concreta y bien estudiada para evitar que se desvirtúe el evento.
- *Valorar la ubicación en cada caso.* Las ferias en las que se venden producto pueden ubicarse en la calle, en el recinto ferial, o en ambos espacios simultáneamente. Es preciso hacer una valoración inicial para conocer las ventajas y desventajas de cada una de las opciones.
- *Actividades lúdicas paralelas.* Aunque se ha comentado de forma general, este tipo de ferias precisa de un refuerzo especial con actividades paralelas para atraer al público.
- *Control de la calidad del producto y la atención al cliente.* La organización debería de hacer un seguimiento para mantener un elevado nivel de calidad por parte de expositores/vendedores.
- *Calendario consensuado con el sector.* Programación de las ferias mercado teniendo en cuenta las fechas específicas para cada sector (llegada de nuevas colecciones, temporadas, etc.).
- *Estrategia de comunicación.* En este tipo de ferias es imprescindible una buena campaña de comunicación para visitantes y expositores.
- *Selección de expositores.* Hay que controlar muy bien el producto ofrecido y la atención al cliente para garantizar una elevada calidad de expositores, que se traduce directamente en el prestigio de la feria.
- *Servicio de ayuda al expositor.* Para un pequeño comercio local es muy complicado montar un stand en ferias, por lo que sería muy útil prestar un servicio de asesoramiento directo que también lograra transmitir el valor a largo plazo que tienen este tipo de eventos.

4.2.- Aspectos económicos

- *Precios y ofertas especiales.* Solicitud a los expositores/vendedores que ofrezcan novedades especiales o precios que supongan un aliciente para acudir a la feria.

4.3.- Temáticas

- *Mercado técnico de segunda mano.* Se cita como ejemplo las bicicletas, en principio de alta gama, teniendo en cuenta la gran demanda existente. Por otro lado, se alerta que el mercado de stock no es atractivo para todos los comercios porque rebaja el valor de su producto. Otro campo temático a valorar, junto a los concesionarios locales, el del vehículo de ocasión. Sería necesario valorar la conveniencia de cada sector.

5.- Actuaciones específicas para eventos mixtos (exposición y presentación de productos, jornadas técnicas, etc.)

5.1.- Organización

- *Exposición más elementos adicionales.* Estos eventos se caracterizarían porque el principal atractivo y la razón del desplazamiento es el desarrollo de un evento (presentaciones de productos, desfiles, jornadas, etc.) y se puede aprovechar el espacio para realizar una exposición complementaria. Puede optarse por un formato abierto al público o por un enfoque privado en el que se alquila el espacio.
- *Complementariedad con Aquagraria.* En el Museo Aquagraria ya se están desarrollando este tipo de eventos, por lo que se podrían buscar sinergias y ofrecer el recinto ferial cuando se necesite más espacio.

5.2.- Infraestructuras

- *Catálogo de espacios.* Definir espacios disponibles, tanto en el interior como en el exterior del edificio, con el acondicionamiento y la visibilidad necesaria. Existe ya un dossier realizado por SOFEJEA y Ayuntamiento de Ejea donde se muestran los espacios y disponibilidades para acoger un turismo vinculado con los negocios.

5.3.- Servicios

- *Cobertura hostelera.* En este tipo de eventos, la oferta hostelera (servicio de bar, comidas, etc.) es muy importante, por lo que debería de coordinarse de forma especial con los profesionales de Ejea.

Visión y Misión

Visión.

Ejea de los Caballeros tendrá una oferta de eventos feriales atractiva, dinámica y versátil, con formatos diversos y asumibles a su capacidad de acogida y adaptada a su tamaño de ciudad/municipio mediano, a la realidad territorial de su entorno y a su especialización socioeconómica.

Misión.

Adoptar una estrategia de colaboración público-privada para la conformación de un catálogo de eventos feriales que conjugue la promoción del territorio y la sostenibilidad organizativa bajo los parámetros de eficacia, eficiencia e interés público.

Objetivos y propuesta de acciones

OBJETIVO 1. MODELO DE OFERTA FERIAL DINÁMICO Y ATRACTIVO

Objetivo 1.1. Feria Generalista Multisectorial

- Acción 1. Continuar con la organización de la Feria de Ejea, la feria generalista multisectorial, con periodicidad bienal (cada dos años, en años impares para no coincidir con FIMA) y en fecha a determinar entre los meses de marzo y abril, preferentemente durante el primero de estos meses.
- Acción 2. Implementar un programa de eventos y actividades paralelas (concursos, juegos, música en vivo, etc.) promovidos tanto por la organización de la feria como por los expositores participantes, basados en experiencias que animen al público general a visitarla varios días.
- Acción 3. Favorecer y apoyar las actividades promovidas y/o propuestas por los expositores, facilitando espacios para ello, dirigidas tanto al público en general (demostraciones, desfiles, degustaciones, showcooking, etc.) como a la fidelización de clientes específicos.
- Acción 4. Generar espacios promocionales con otros territorios y/o ferias, que favorezcan el intercambio entre instituciones y/o expositores privados.
- Acción 5. Combinar una potente presencia de expositores locales (empresas, comercios, entidades, etc.), a través de una serie de incentivos en las tarifas de exposición, junto con la participación de expositores de otros lugares (Aragón y España).
- Acción 6. Facilitar de manera gratuita a los expositores el volumen de entradas que necesiten con el objetivo de coadyubar a la promoción general de la feria y asegurar una afluencia de público importante.
- Acción 7. Crear un modelo de bono-entrada que permita el acceso del público visitante durante todos los días de duración de la feria.
- Acción 8. Extender el impacto de la feria más allá del Recinto Ferial, programando actividades fuera del mismo, en Ejea (visitas turísticas guiadas, conciertos musicales, espectáculos, cenas de encuentro, etc.).

Objetivo 1.2. Ferias temáticas, sectoriales y especializadas

- Acción 1. Crear un catálogo de ferias temáticas, sectoriales y especializadas de carácter técnico, innovador y diferencial de ámbito nacional y/o internacional, y de tamaño mediano o pequeño, donde prime la calidad de expositores, visitantes y actividades sobre la cantidad.
- Acción 2. Apostar por un modelo organizativo bienal de formato abierto, dinámico y experiencial (ferias promovidas desde el ámbito municipal, organización público-privada o promoción exclusivamente privada) y en el que prime un potente programa de actividades

(jornadas técnicas profesionales y otras) concebido por la propia organización o a propuesta de los expositores.

- Acción 3. Aprovechar la modularidad del Recinto Ferial de Ejea para generar un oferta de ferias especializadas, temáticas y profesionales polivalente, que puede complementarse con el espacio exterior del recinto ferial, con el Museo Aquagraria y con todo el espacio natural de la Ciudad del Agua de Ejea.
- Acción 4. Creación de salas de reuniones en el Recinto Ferial o en el Museo Aquagraria, que asegure espacios sin ruido y prestaciones para su buen desarrollo (internet, climatización, servicio de cafetería, etc.)
- Acción 4. Establecer sinergias de colaboración con otras entidades organizadoras de ferias temáticas, especializadas y profesionales para la programación de eventos conjuntos.
- Acción 5. Dado el carácter profesional y especializado de los expositores y público asistente, hay que llegar a acuerdos con la hostelería local (Ejea y Cinco Villas) tanto para la gestión anticipada del alojamiento como para la concertación de comida y/o cenas.
- Acción 6. Creación de una Feria Agroganadera basada en la innovación del sector. La feria, que debería combinar una parte expositiva con un potente programa de actividades específicas (jornadas técnicas, concursos, presentación de productos/servicios, espacios de intercambio, etc.), se centraría en aspectos temáticos relacionados con la innovación tecnológica del sector agrario. Su organización sería en un año donde no se celebre la Feria de Ejea (generalista multisectorial) y distanciada de la fecha de celebración de FIMA.
- Acción 7. Creación de una Feria centrada en la Sostenibilidad en su diferentes facetas, enmarcándola en modelos estratégicos como la Agenda Urbana Española.
- Acción 8. Creación de una Feria basada en el Desarrollo Rural, que combine la parte expositiva con un programa de actividades atractivo, dentro y fuera del Recinto Ferial, apoyado en el potencial de los recursos endógenos del territorio de Cinco Villas, como el turismo, la caza, la pesca, el senderismo o el patrimonio cultural, y en productos cicloturistas como Bardena Territorio Total.
- Acción 9. Reactivación de una Feria dedicada al Vehículo Clásico, Histórico y al Coleccionismo.
- Acción 10. Apertura a la organización de cualquier tipo de feria temática, profesional, especializada, o evento, propuestos por la iniciativa privada o por otras entidades públicas con temáticas relacionadas con el territorio propio o no.

Objetivo 1.3. Ferias Mercado

- Acción 1. Continuar con la organización de Feriar Ejea, dotándola de mayor calidad expositiva y variedad de expositores centrados en la temática de la alimentación de calidad y la artesanía.
- Acción 2. Diseñar un programa de actividades paralelo a la parte expositiva de Feriar Ejea.

- Acción 3. Estudiar la creación de nuevas ferias mercado con ubicación en la calle o en el Recinto Ferial de Ejea, centradas en temáticas originales y atractivas para el público, y con programa de actividades propios que combinen el ocio lúdico y la especialización. Algunas temáticas a sondear son: Feria del Vehículo de Ocasión, Mercado Técnico de Segunda Mano, Feria del Libro, Mercado Agroalimentario de las Cinco Villas.
- Acción 4. Establecer controles de calidad de los expositores de las ferias mercado, que aseguren una oferta ferial distintiva y atractiva para el público visitante.
- Acción 5. Diseñar un calendario de ferias mercado en colaboración con otros agentes privados o asociaciones empresariales locales, con el objeto de evitar solapamientos y duplicidades de eventos.
- Acción 6. Establecer acuerdos de tarifas especiales de exposición con aquellos expositores que ofrezcan al evento ferial alguna actividad o novedad ostensible que enriquezca la oferta y sea realizada por ellos mismos.

Objetivo 1.4. Eventos de carácter mixto

- Acción 1. Promover la organización de eventos mixtos, en el que se combine una actividad potente (presentación de productos, desfiles de moda, jornadas técnicas temáticas, demostraciones de tecnología, etc.) junto a la exposición complementaria de bienes, equipos o servicios.
- Acción 2. Articular una oferta combinada para la celebración de eventos mixtos entre el Museo Aquagraria y el Recinto Ferial de Ejea.
- Acción 3. Ubicar a Ejea de los Caballeros dentro de la oferta de eventos mixtos y del turismo MICE de tamaño pequeño en Aragón con la generación de un catálogo de posibles espacios de celebración y de oferta hostelera.
- Acción 4. Alcanzar acuerdos de colaboración con la hostelería local (Ejea y Cinco Villas) para la integración de ofertas de alojamiento y restauración en la generación de un producto de eventos mixtos y MICE.

Objetivo 1.5. Ferias y eventos de organizadores privados

- Acción 1. Se abre la posibilidad de albergar ferias y/o eventos de iniciativa privada, que solo requieran el alquiler de espacios como el Recinto Ferial o el Museo Aquagraria, entre otros.
- Acción 2. Se podrán suscribir acuerdos con entidades privadas para la coorganización de ferias y/o eventos con el Ayuntamiento de Ejea o SOFEJEA.

Objetivo 2.1. Perioricidad combinada de los eventos feriales

- Acción 1. Adopción de la perioricidad bienal para todos los certámenes feriales, asumiendo al año un máximo de dos o tres ferias organizadas o dos ferias y dos eventos mixtos.
- Acción 2. La Feria de Ejea (generalista multisectorial) se celebrará en los años impares para evitar la coincidencia con FIMA.
- Acción 3. Las ferias temáticas especializadas profesionales se celebrarán los años pares o en el segundo semestres de los años impares.
- Acción 4. Las ferias mercado y los eventos mixtos se podrán celebrar los años pares o impares, indistintamente.

Objetivo 2.2. Tarifas de exposición equilibradas

- Acción 1. Establecimiento de un sistema de tarifas de exposición adecuado a cada tipo de feria y equilibrado respecto a los costes de organización y al impacto comercial de cada evento.
- Acción 2. Inclusión de incentivos a la participación de los expositores locales con descuentos en las tarifas de exposición.
- Acción 3. Formalización de acuerdos con los expositores que enriquezcan la oferta ferial con actividades desarrolladas por ellos mismos.

Objetivo 2.3. Entradas asequibles para el público visitante

- Acción 1. Los precios de las entradas al público asistente no tendrán un afán recaudatorio sino de control de acceso y valoración de la oferta expositiva.
- Acción 2. Sobre la entrada básica se establecerán descuentos en función de determinados parámetros (menores de edad, personas desempleadas, familias numerosas, jubilados/as, personas con algún tipo de diversidad funcional) que deberán acreditarse.
- Acción 3. Se distribuirán entradas gratuitas entre los expositores con el objetivo de apoyar su acción comercial y de atraktividad de clientes.
- Acción 4. Se establecerá un bono-entrada que permita la entrada a todos los días de duración de la feria y en cualquier momento.
- Acción 5. Una misma entrada o bono-entrada permitirá el acceso tanto al Recinto Ferial de Ejea como al Museo Aquagraria.

Objetivo 2.4. Servicios complementarios para expositores y visitantes

- Acción 1. Para las ferias y eventos celebrados en el Recinto Ferial de Ejea se articulará un

catálogo se servicios dirigidos a hacer más cómoda o atractiva la participación de expositores y visitantes en cada evento.

- Acción 2. Se ofrecerá un servicio de ludoteca gratuito controlado por profesionales para la atención de los niños/as menores de edad.
- Acción 3. Habrá un servicio de bar atendido por una empresa concesionario profesional con la obligación de ofrecer unas prestaciones de calidad a los clientes.
- Acción 4. Existirá un aparcamiento controlado y vigilado exclusivo para los expositores, al que podrán acceder previa acreditación. Del mismo modo, habrá zonas acondicionadas para el aparcamiento de los visitantes.
- Acción 5. Se habilitará un sistema de transporte público para facilitar el acceso al Recinto Ferial desde el casco urbano de Ejea.
- Acción 6. Se habilitarán taquillas para el depósito de enseres por parte de los visitantes, así como otras para la recarga de dispositivos móviles.
- Acción 7. El Recinto Ferial de Ejea ofrecerá un servicio gratuito de conexión wifi a internet.
- Acción 8. La vigilancia y seguridad estará en todo momento garantizada por un sistema de videovigilancia en el Recinto Ferial y por la contratación de un servicio de seguridad privado en todos los certámenes feriales.
- Acción 9. Se habilitarán espacios sin ruido para facilitar la reunión de los expositores con sus clientes o para la realización de cualquier actividad de carácter privado relacionada con su participación como expositores en la correspondiente feria.
- Acción 10. En el pabellón ferial se habilitarán zonas de descanso para las personas visitantes.
- Acción 11. Los baños públicos tendrán un sistema periódico de limpieza durante la apertura al público de las ferias y eventos en el Recinto Ferial que asegure las condiciones higiénicas necesarias.
- Acción 12. Se podrán llegar a acuerdos con la hostelería local (Ejea y Cinco Villas), bien a través de sus asociaciones empresariales representativas o bien de forma individualizada, para ofrecer a las empresas expositoras ofertas en los alojamientos y en las comidas/cenas durante su estancia y participación en la feria o evento. Así mismo, se podrán incluir en el programa paralelo de las ferias y eventos cuantas actividades organice la hostelería local.
- Acción 13. La Oficina Municipal de Turismo reforzará su servicio durante los días de celebración de las ferias para atender la demanda de expositores y visitantes.
- Acción 14. Con el objetivo de contar con una exposición óptima en las ferias, se velará porque la decoración y presentación de los stands tengá unos mínimos parámetros de calidad. En este sentido, se podrá ofrecer por parte de la organización de la feria un servicio de atención a los expositores con este fin.

Objetivo 2.5. Espacios expositivos polivalentes

- Acción 1. Se ofrecerá una oferta combinada para la ubicación de ferias y eventos entre el Recinto Ferial y el Museo Acuagraria, ambos ubicados en la Ciudad del Agua de Ejea.
- Acción 2. Otros espacios públicos municipales se pondrán al servicio de la posible celebración de eventos, como el Centro Cívico Cultural o el Teatro de la Villa.
- Acción 3. Las ferias mercado, como Feriar Ejea, podrán celebrarse al aire libre, utilizando el casco urbano como espacio expositivo.

Objetivo 2.6. Programas de actividades paralelas atractivos

- Acción 1. Las ferias tendrán un programa de actividades complementario de la parte expositiva consistente en jornadas técnicas, actividades lúdicas, demostraciones de productos y/o servicios y actuaciones musicales y de animación, entre otros.
- Acción 2. Las ferias temáticas, especializadas y profesionales tendrán programas paralelos que incluyan jornadas, presentaciones, seminarios o congresos relacionados con su actividad.
- Acción 3. Se podrán programar actividades fuera del espacio y horario expositivo que favorezcan la socialización de expositores y visitantes en el casco urbano de Ejea.
- Acción 4. Las actividades programadas podrán ser organizadas en exclusiva por el Ayuntamiento de Ejea y SOFEJEA, por iniciativa privada o por organización mixta público-privada, habilitándose los espacios necesarios para su realización.

Objetivo 2.7. Comunicación y comercialización proactivas

- Acción 1. Se diseñará una estrategia de comunicación general para la promoción de la oferta de ferias y de eventos de Ejea, y una específica para cada uno de los eventos que se vayan a organizar, atendiendo a la temática y público objetivo al que se dirige.
- Acción 2. Se articularán acciones comerciales de captación de expositores para todos los certámenes feriales que se organicen.
- Acción 3. Se utilizarán todas las herramientas de comunicación, con especial atención a las digitales, tanto para la fase de captación de expositores como para la de difusión de la feria hacia los visitantes. En esta acción tendrá un papel catalizador la web www.feriasdejea.es.

Objetivo 2.8. Digitalización de los procesos y la oferta

- Acción 1. Se establecerá un plan de digitalización de la oferta ferial de Ejea, con el objetivo de hacer más universal el impacto de las mismas y de facilitar la accesibilidad de clientes y visitantes.
- Acción 2. Se reforzará el sistema de captación e inscripción de expositores a través de la plataforma www.feriasdejea.es

- Acción 3. Se implantará un sistema de entrada digital que facilite su adquisición on line por parte de los visitantes.
- Acción 4. Se perfeccionara el sistema de acceso de público visitante al recinto ferial mediante tornos de control.

3.1. Mejoras en el Recinto Ferial de Ejea

- Acción 1. Implantación de un sistema de climatización de calor durante las ferias y eventos que lo precisen.
- Acción 2. Ampliación de la zona de baños, duplicando su capacidad de WC.
- Acción 3. Culminación de la instalación del sistema de tornos para el acceso al recinto ferial y de venta de entradas en taquilla.
- Acción 4. Instalación de un sistema de electrificación de la zona exterior para la conexión de los stand de los expositores.
- Acción 5. Construcción de un espacio para vestuario destinado a dar servicio a las personas que realicen actividades o eventos, tales como conciertos musicales, actuaciones, etc.
- Acción 6. Habilitar un espacio exclusivo de aparcamiento para expositores y organización en uno de los terrenos aledaños al recinto ferial.
- Acción 7. Segmentar las zonas de entrada y salida mediante un sistema estable de separación.
- Acción 8. Instalación en el interior y exterior de un panel informativo digital con indicación de aforo permitido en cada evento y aforo actual, que estará conectado al sistema de tornos entrada/salida y su software.
- Acción 9. Instalación de un equipo de megafonía estable para dar servicio a la red de altavoces del pabellón ferial.
- Acción 10. Mejora en el espacio del bar, tales como embellecedores de cañeros y adquisición de vitrinas en la barra para el depósito aislado de alimentos.

3.2. Implementación de equipamientos en el Museo Aquagraria

- Acción 1. Junto a la Fundación Aquagraria se elaborará un programa de mejoras de equipamientos e infraestructuras para albergar eventos de diferente tamaño.
- Acción 2. Adquisición de equipamiento móvil (sillas, mesas, etc.) para la organización de actividades.
- Acción 3. Habilitación de la pasarela superior para la realización de reuniones de trabajo para grupos.

3.3. Mantenimiento de las casetas expositoras

- Acción 1. Las casetas expositoras de SOFEJEA se mantendrán en estado óptimo para su uso en la organización de ferias mercado.

- Acción 2. Las carpas propiedad del Ayuntamiento de Ejea se utilizarán en la organización de eventos de formato pequeño y temporal.

3.4. Otros espacios para la organización de eventos

- Acción 1. El Centro Cívico Cultural seguirá mejorando sus prestaciones y equipamientos para albergar la celebración de jornadas, congresos y seminarios.
- Acción 2. El Teatro de la Villa también continuará sus mejoras técnicas en la posibilidad de albergar eventos de mayor capacidad.
- Acción 3. El Casino, ahora de propiedad municipal, irá progresivamente adecuándose para poder albergar eventos de diferentes tipologías, como ferias mercado, actuaciones musicales, desfiles de moda, etc.
- Acción 4. Se identificarán espacios adecuados en el casco urbano de Ejea para la celebración de eventos al aire libre, dotándoles de las necesidades técnicas fijas o temporales que precisen.

4.1. Ente Gestor polivalente e integrado

- Acción 1. Configurar un Ente Gestor para la organización de ferias y eventos integrado por técnicos de SOFEJEA, Fundación Aquagraria, Oficina Municipal de Turismo y Brigada Municipal.
- Acción 2. Alcanzar un acuerdo de colaboración con la Fundación Aquagraria para concretar la distribución de funciones y competencias en el Ente Gestor.
- Acción 3. En función de cada feria y evento, incorporar al Ente Gestor a cuantos asesores técnicos se crea conveniente para su buen desarrollo organizativo.
- Acción 4. Establecer un criterio de análisis previo y de planificación estratégica de cada una de las ferias y eventos a organizar en función de los objetivos y metas que se planteen.

4.2. Comités feriales participativos

- Acción 1. Creación de comités feriales integrados por entidades concernidas por cada una de las ferias o eventos a organizar, cuyo carácter será consultivo e institucional.
- Acción 2. Para las ferias temáticas, especializadas y profesionales, creación de comités técnicos feriales integrados por especialistas y profesionales de acreditado prestigio, cuyo carácter será consultivo y asesorial.

4.3. Plan formativo y de capacitación técnica

- Acción 1. Configuración de un plan formativo para los técnicos integrantes del Ente Gestor, previo diagnóstico de las competencias que van a desempeñar y la capacitación técnica con la que cuenta.
- Acción 2. Organización de acciones formativas a la carta para cada una de las áreas competenciales de la organización de ferias y eventos.

Con la colaboración y asistencia técnica de:

