



**LA 19 EDICIÓN DEL SALÓN DEL AGUA Y EL RIEGO HA
CERRADO SUS PUERTAS HOY EN FERIA DE ZARAGOZA
CON UN ELEVADO NIVEL PROFESIONAL**

SMAGUA, LA APUESTA INNOVADORA Y TECNOLÓGICA DEL SECTOR HÍDRICO INTERNACIONAL

**ENCUENTROS, DEBATES Y UNA INTENSA ACTIVIDAD
COMERCIAL, PRINCIPALES CARACTERÍSTICAS DE LAS
CUATRO JORNADAS DE ESTE CERTAMEN**

Zaragoza, 5 marzo de 2010.- El Salón Internacional del Agua y del Riego, SMAGUA, considerado como uno de los acontecimientos feriales más importantes para la industria del agua y principal encuentro europeo con la tecnología más puntera, cierra su edición de 2010 con un alto grado de satisfacción entre sus participantes.

A falta de conocer las cifras definitivas, se mantiene el nivel de profesionales asistentes en la pasada edición y destaca, asimismo, la gran profesionalización de los visitantes, que es fruto de la necesidad de optimizar los recursos empresariales.

A lo largo de estos días, los pabellones de Feria de Zaragoza se han constituido en el mejor foro para potenciar el sector del agua y el medio ambiente. En el recinto ferial se han dado cita las empresas más punteras e innovadoras a nivel internacional, con la presencia de representantes de 38 países procedentes de los cinco continentes.

Las firmas expositoras que han participado -un total 1.554- han mostrado un alto grado de perfeccionamiento y apuesta por la tecnología, con la presencia de 47 novedades en todos los sectores que alberga el salón.

Además de la faceta ferial, el salón ha servido de marco para la celebración de multitud de actos, conferencias y sesiones técnicas de gran nivel tecnológico en los que se han abordado asuntos como la reutilización de aguas en el entorno doméstico e industrial, el control de calidad, la gestión de depuración y fangos, el ahorro del recurso hídrico, o los retos futuros de la desalación. En definitiva, un amplio abanico de la realidad hídrica global abordada desde distintas visiones interdisciplinares, que ha contado con la colaboración de las principales asociaciones y colectivos del sector.

Otro elemento que confirma la importancia de SMAGUA para la dinamización del comercio exterior es la visita de más de 100 delegaciones extranjeras, para lo que se ha contado con la colaboración de Fluidex, Asociación Española de Exportadores de Equipos para Manipulación de Fluidos, y Amec (Asociación Española de Medio Ambiente).

Entre estas acciones, destacan los encuentros bilaterales 'be2ween' promovidos por la CREA. En el programa, celebrado los días 2 y 3 de marzo, participaron 130 empresas de catorce países con el objetivo de buscar negocios y alianzas de cooperación.

LA DESALACIÓN COMO FUTURO

'Los retos futuros de la desalación' ha sido el tema central de la última de las jornadas técnicas celebradas en el marco de SMAGUA. En el marco de este debate, los expertos han defendido la construcción de plantas desaladoras como solución estructural a la sequía y como proceso que servirá de herramienta "tanto en el presente como en el futuro".

Javier Carrillo, subdirector comercial de ITT W&WW, y Alberto Letona, director comercial de CADAGUA, han ahondado en los aspectos tecnológicos y las diversas alternativas relacionadas con la etapa de pretratamiento en plantas desaladoras y usos terciarios, así como su aplicación en casos reales.

En esta línea, el director comercial de Cadagua ha incidido en la importancia de llevar a cabo procesos desalinizadores mediante la ultrafiltración con membrana. Se trata, según ha expuesto, de un nuevo método con el que lograr una mayor calidad de agua desalada. "Este mecanismo alcanza más calidad en el agua tratada que en el sistema convencional, lo que supone menos paradas del proceso, menos tiempos de limpieza y una reducción sustancial de los costes", ha explicado Alberto Letona.

Entre otros casos prácticos, el representante de Cadagua ha expuesto el proyecto llevado a cabo por su empresa en el río Llobregat, en el que mediante

A su juicio, se debe tratar de combinar la desinfección y los filtros de cartuchos para conseguir “una mayor barrera de seguridad” y un mayor rigor de calidad. Como conclusiones, el responsable de Cadagua ha apuntado que el comportamiento de una planta desaladora depende del origen de la captación y del buen diseño del pretratamiento. Como elemento de futuro cercano para este nuevo tratamiento ha sugerido la necesidad de unificar la experiencia con la contención del precio.

Posteriormente, Marta Verde, de la dirección de financiación estructuradas de INIMA, ha participado en la mesa para hablar sobre la estructura financiera en concesiones de desalación. Verde ha afirmado que “el proceso no finaliza una vez que hayamos instalado una planta, sino que debemos de continuar ofreciendo flujos y buscando resultados”.

La experta ha destacado que para que la implantación de plantas y desaladoras consigan ser efectivas “debemos ser, además de sostenibles, financieramente rentables”. Para Marta Verde, la rentabilidad de una planta sólo se obtiene si “somos capaces de conexionar una adecuada financiación de un proyecto con una buena estructuración técnica”.

SMAGUA ha constituido, sin duda, un gran éxito gracias tanto al número de los expositores presentes, a la presencia de los visitantes y a la puesta en marcha de las distintas jornadas y sesiones técnicas que se han celebrado a lo largo de los cinco días del certamen.

La industria del agua ha demostrado, durante esta semana, que es un sector dinámico, que se encuentra en constante innovación y con unas importantes perspectivas de futuro. Así, SMAGUA ha contado con el apoyo masivo del sector y se ha posicionado como uno de los salones más importantes de Europa en su especialidad.