



EXPOQUIMIA
The International Chemistry Event

EQUIPLAST
The International Plastics and Rubber Event

EUROSURFAS
The International Surface Treatment Event

CHEMICAL NEWS

Fira Barcelona

EL ENCUENTRO DE LA QUÍMICA APLICADA DEL MEDITERRÁNEO SE PROMOCIONA EN 8 NUEVOS PAÍSES

pág. 02

REGLAMENTO EUROPEO REACH: HORA DE HACER BALANCE

pág. 04

FÓRMULA WICAP

pág. 21

EXPOQUIMIA

CHEMUP: ACELERAR PROYECTOS INNOVADORES
pág. 06

JORNADA TÉCNICA FARMACÉUTICA
pág. 07

ENTREVISTA A FERNANDO MORENO (SOLUTEX)
pág. 08

LA REVOLUCIÓN DE LA NANOTECNOLOGÍA MÉDICA
pág. 09

ENTREVISTA A ALBERTO MAESTRE HOFFMAN (BTF)
pág. 10

ENTREVISTA A JUAN DAVID FALCÓN (WIKA)
pág. 11

ENTREVISTA A GERARD MORALES (IBERFLUID)
pág. 12

EQUIPLAST

CAUCHO Y MATERIAS PLÁSTICAS, EVOLUCIÓN POSITIVA
pág. 13

ENTREVISTA A PASCAL ANTOINE (IMVOLCA)
pág. 14

ENTREVISTA A MARTIN CAYRE VERFUS (ARBURG)
pág. 15

ENTREVISTA A ANTONIO RAMPONE (NEGRI BOSSI)
pág. 17

EUROSURFAS

EUROSURFAS SE ABRE A NUEVOS SECTORES
pág. 18

OCTAVAS JORNADAS DE MEDIO AMBIENTE
pág. 19

CONGRESO PARA AYUDAR A LA RECUPERACIÓN DEL SECTOR
pág. 20

SIGUE LA APUESTA POR LA INTERNACIONALIZACIÓN

El Encuentro de la Química Aplicada del Mediterráneo se promociona en 8 nuevos países

El *roadshow* internacional ha llevado el certamen a la India, Turquía, Chile, Perú, Brasil, Colombia, Sudáfrica e Israel. La visita a estos países se suma a la realizada anteriormente a Argelia, Túnez, Marruecos, Nigeria y Ghana.



INDIA

India es una superpotencia regional con una notable industria petroquímica y farmacéutica. La fortaleza de este último subsector reside en la base de recursos naturales del país y la disponibilidad de tecnología. Se han visitado una veintena de empresas y organizaciones, entre las cuales: All India Rubber Industries, Gharda Chemicals y Biomax.

TURQUÍA

Gracias al dinamismo de su economía, Turquía ha pasado a ser considerado un país emergente. Dentro de la producción industrial destacan el sector textil, la automoción y la siderurgia,

siendo también relevantes la agroindustria y la industria química. Entre las 11 empresas y organizaciones visitadas cabe citar: Netplasmak, Istanbul Plastics y Brokerturk.

CHILE

Chile posee una estabilidad muy superior al resto de países de la zona, con un marco jurídico claro. Por esta razón se ha convertido en un importante destino de inversiones y en una potencia económica regional, a pesar del reducido tamaño de su mercado. Se han visitado 5 empresas y organizaciones, entre ellas la Sociedad Chilena de Química Clínica.

PERÚ

Los últimos diez años han sido probablemente el periodo más exitoso de la historia económica del país. Perú destaca por la importancia de su minería, siendo el primer país del mundo en extracción de plata; el segundo, en cobre y zinc; y el sexto, en oro. Actualmente sigue liderando las expectativas de avance económico en América Latina. Se han efectuado 4 visitas, entre las que cabe señalar la realizada a la Sociedad Química del Perú (ver entrevista).

BRASIL

Brasil es uno de los países emergentes más importantes del mundo. La celebración del Mundial de fútbol en 2014 y de los Juegos Olímpicos en 2016 han impulsado, junto a otros factores, una economía que representa cerca del 40% del PIB de América Latina. Se han visitado una docena de empresas y organizaciones, entre ellas la Associação Brasileira da Indústria do Plástico y Petrobras.

COLOMBIA

La economía colombiana está viviendo un proceso de crecimiento basado, especialmente, en la construcción, la agricultura y la minería. En 2013 Colombia se ha convertido en el tercer mercado de América Latina. Se han visitado unas 13 empresas y organizaciones entre las que cabe citar la Asociación Colombiana de Industrias Plásticas y Nubiola.

SUDAFRICA

Sudáfrica es la economía más grande de África y ha logrado hacerse un lugar destacado entre los países emergentes. En la actualidad está considerada como uno de los 25 mayores productores de químicos del mundo, y es un líder global en la síntesis de carbón. Se han efectuado 4 visitas, entre las que cabe señalar Sasol y Rheinmetall Denel Munition.

ISRAEL

Israel es un mercado muy competitivo, con un altísimo grado de desarrollo tecnológico, y pionero en avances científicos en campos

como la biomedicina, la química, la defensa o la seguridad. El país invierte en I+D más del 4% de su PIB y sus perspectivas de desarrollo son muy positivas. Se han visitado 9 empresas y organizaciones, entre ellas: Teva, Itec y la Facultad de Química de la Universidad Hebrea de Jerusalén.

¿Ha cambiado mucho la química peruana desde la fundación de la Sociedad en 1933?

La química se ha organizado en torno a la labor de los académicos. Antes éstos estaban aislados y sus trabajos no se divulgaban. Tras la creación de la SQP los investigadores se agruparon en secciones de interés y pudieron dar a conocer sus investigaciones.

¿Cuáles son las cuestiones que más preocupan a los químicos de su país?

Durante décadas los investigadores financiaban sus trabajos con su propio dinero o con exiguas sumas procedentes las universidades, en especial las nacionales. Ahora hay más universidades que otorgan dinero a las investigaciones, aunque con montos todavía pequeños: de 1.000 a 10.000 dólares. El estado también contribuye, pero no hay financiación para proyectos cercanos al millón de dólares. Tampoco hay demasiado apoyo de la empresa peruana a la investigación.

¿El Encuentro de la Química Aplicada del Mediterráneo puede ser interesante para los químicos peruanos?

Sí, porque no existen muchos contactos de investigadores químicos peruanos con representantes de la industria.

El Encuentro de la Química Aplicada del Mediterráneo pretende convertirse en el futuro World Chemical Summit donde se den cita ciencia e industria. ¿Cómo valora iniciativa?

Es de suma importancia ya que la química es una ciencia con un gran impacto en la calidad de vida de las personas. Los beneficios que la población reciba dependen en gran medida de este encuentro entre ciencia e industria.

MARIO CERONI,
PRESIDENTE DE LA
SOCIEDAD QUÍMICA
DEL PERÚ (SQP)



REGISTRO, EVALUACIÓN, AUTORIZACIÓN Y RESTRICCIÓN DE SUSTANCIAS Y PREPARADOS QUÍMICOS

REACH: Hora de hacer balance

En junio de 2007 entraba en vigor el reglamento europeo REACH, adoptado con el fin de mejorar la protección de la salud humana y el medio ambiente contra los riesgos que pueden presentar los productos químicos. Siete años dan una perspectiva suficiente para valorar su aplicación.

“El reglamento constituye la normativa más avanzada en el mundo en cuanto a su alcance regulador y ha influido en que países como China, Turquía y Corea, entre otros, adopten legislaciones muy similares”, señala María Eugenia Anta, directora de Tutela de Producto e Innovación de FEIQUE y consejera de REACH Integra, empresa constituida por FEIQUE y la compañía Inerco con la misión de apoyar a las empresas en la implementación. María Eugenia Anta apunta, también a nivel general, que “es un reglamento maratoniano del que sólo se ha recorrido la mitad del camino”.

Esfuerzo empresarial

La complejidad de REACH ha incidido en el establecimiento de un plazo amplio para que las empresas puedan adaptarse a la norma. El esfuerzo en el caso de las compañías españolas ha sido importante. La industria ha invertido en 6 años la cantidad prevista por la Comisión Europea para los primeros 12 años de implantación.

Sin embargo, la consejera de REACH Integra señala algunos aspectos controvertidos de la adaptación, como el hecho de que los instrumentos necesarios para llevarla a cabo -foros, software, guías, etc.- estén en inglés y cuenten con un nivel científico y técnico muy elevado, o el gran número de ensayos con animales necesarios para elaborar los expedientes de los productos químicos. Sobre este último caso indica que “habría que revisar o modernizar los requisitos, con los últimos avances en métodos alternativos”.

La implantación del reglamento está coincidiendo con la difícil situación económica. Teniendo esto en cuenta, María Eugenia Anta señala que “es difícil diferenciar si la disminución del número de empresas químicas en los últimos años ha sido una consecuencia de la crisis o de las dificultades económicas de la aplicación de REACH”.

Valoración Europea

Un estudio de Eurostat –uno de los 14 encargados por la Comisión Europea en la revisión de REACH– concluye que ya se pueden ver los

REACH ES UN REGLAMENTO MARATONIANO DEL QUE SOLO SE HA RECORRIDO LA MITAD DEL CAMINO



primeros resultados positivos del impacto de la norma en la protección de la salud y el medio ambiente, y en particular en la divulgación de información sobre las sustancias.

En 2013 la Comisión Europea publicó el informe de revisión del Reglamento REACH. El dato más relevante de este documento es que la Comisión no veía necesaria una revisión del texto legal en esos momentos y consideraba que los problemas prácticos podían afrontarse mediante la legislación existente. María Eugenia Anta coincide con esta apreciación e indica en este sentido que "las compañías del sector aún no están preparadas para un eventual cambio en las reglas del juego del funcionamiento del Reglamento REACH, ya que es ahora cuando están empezando a dominarlo técnicamente."

Seguridad de alto nivel

REACH establece, entre otras obligaciones, que todas las sustancias químicas fabricadas o importadas en la Unión Europea (UE) en cantidades anuales iguales o superiores a 1 tonelada pasen a registrarse antes de 2018, que cualquier uso no seguro de las mismas sea restringido, y que se controlen las sustancias muy peligrosas en los productos. Para reforzar la seguridad, REACH también prevé el intercambio de información entre industriales y usuarios.

Los expedientes de las sustancias con riesgos importantes deben ser presentados en el Registro en la Agencia Europea de Productos

SUSCHEM: COMPETITIVIDAD Y SOSTENIBILIDAD

Aparte de sus responsabilidades en REACH Integra, María Eugenia Anta también ejerce de punto de contacto del sector con la Plataforma Europea SusChem de Química Sostenible. Esta plataforma conjuga la innovación en química y biotecnología con los principios del desarrollo sostenible. En el ámbito nacional, SusChem España incorpora más de 300 miembros y ofrece servicios que abarcan desde el apoyo en la generación de proyectos y estrategias, hasta la búsqueda de financiación para los mismos, tanto en el ámbito nacional como internacional. Para ello promueve actividades como 3SCIC Forum Química Sostenible, donde se favorece la presentación de nuevos desarrollos y nuevas políticas, y que cuenta con el patrocinio de FEIQUE y de Expoquimia.

situada en Helsinki. REACH es un proceso y la "R" de Registro sólo es una parte. También está la Evaluación, que ya se ha iniciado, a la que acompañan en paralelo la Autorización y la Restricción. Ésta última, quizás por no encontrarse en el acrónimo, es la menos conocida, pero comporta uno de los mejores sistemas de seguridad a nivel global.



MARÍA EUGENIA ANTA, DIRECTORA DE TUTELA DE PRODUCTO E INNOVACIÓN DE FEIQUE Y CONSEJERA DE REACH INTEGRA

APOYO A EMPRENDEDORES EN EL ÁMBITO DE LA QUÍMICA

ChemUp, la fórmula para acelerar proyectos innovadores

El objetivo del programa ChemUp es facilitar un punto de encuentro entre investigadores y empresas de la industria química dispuestas a apoyar las mejores ideas en innovación tecnológica. Está organizado por Esade, Sequi y Expoquimia y busca dar alas a los proyectos con gran potencial de transferencia al mercado. Los proyectos seleccionados contarán con apoyo profesional para elaborar un completo plan de negocio.

El programa ChemUp permite a los investigadores dar a conocer nuevos proyectos en el ámbito de la química, y a los empresarios interesados ofrecer los medios necesarios para ayudar a que se conviertan en realidad. Y será en el marco de Expoquimia cuando un total de 20 proyectos, previamente seleccionados entre todos los presentados, iniciarán una fase de aceleración. Desde entonces y durante los cuatro meses siguientes, las empresas patrocinadoras y las instituciones organizadoras ofrecerán un sistema de mentoring business (tutoría empresarial) para las ideas escogidas, con el fin de evaluar al máximo su potencialidad e identificar posibles inversores. Además del apoyo técnico-científico, los proyectos seleccionados recibirán amplio soporte para elaborar un plan de negocio completo.

ChemUp está dirigido especialmente a investigadores jóvenes que demuestren excelencia e innovación y que se encuentren en las fases iniciales de un proyecto emprendedor o bien finalizando su tesis doctoral en universidades o centros de investigación y desarrollo, tanto públicos como privados. También se tendrán especialmente en cuenta aquellos proyectos que escapan a las corrientes principales de investigación y que pueden dar pie a nuevas ideas empresariales. Y, sobre todo, se primará el potencial de transferencia al mercado en forma

UN SISTEMA DE MENTORING BUSINESS PERMITIRÁ IDENTIFICAR POSIBLES INVERSORES

de productos o servicios que cubran una expectativa real de demanda.

Los contenidos de los proyectos deben formar parte de las temáticas marcadas por la Unión Europea en el programa marco de investigación Horizon 2020, como salud, seguridad alimentaria, energía limpia y eficiente, transporte ecológico, acción por el clima y eficiencia en el uso de los recursos y materias primas, entre otros.

El programa ChemUp está organizado por la escuela de negocios Esade, la Sociedad Española de Química Industrial e Ingeniería Química (Sequi) y el propio salón Expoquimia. El plazo de presentación de proyectos, abierto a investigadores de todos los estados miembros de la Unión Europea, finaliza el 31 de julio.

EL PROGRAMA ESTÁ ABIERTO A INVESTIGADORES DE TODA LA UNIÓN EUROPEA



CON LA PARTICIPACIÓN DE LAS PRINCIPALES EMPRESAS DEL SECTOR

La industria farmacéutica, protagonista de una jornada técnica

La próxima edición de Expoquimia contará con la celebración de una jornada técnica farmacéutica dirigida a los profesionales técnicos del sector. Empresas de reconocido prestigio mostrarán los últimos avances tecnológicos con el objetivo común de aportar valor para la salud de las personas.

La presencia ya habitual del sector farmacéutico en Expoquimia se consolidó en la última edición con un espacio expositivo propio. Tal fue su éxito que las principales empresas y asociaciones del sector, junto con Fira de Barcelona, decidieron organizar, de manera independiente, PharmaProcess, un evento de periodicidad bienal que celebró su primera edición en 2013.

Ahora, y para dar continuidad al protagonismo del sector farma en el salón, se está diseñando una jornada técnica específica bajo el título 'Pharma in Expoquimia: answering the new challenges of the market' ('Farma en Expoquimia': respuestas a los nuevos retos del mercado). Según explica Santiago Alsina, coordinador de esta jornada técnica y director científico de PharmaProcess, participarán "diversas empresas de reconocido prestigio en aportar soluciones a la industria farmacéutica, que expondrán los últimos avances tecnológicos y el conocimiento más actual". Entre los ponentes se espera contar con representantes de compañías como IMCO, Food Pharma Systems, Kern Pharma, Bosch Packaging Technology y Fedegari. La jornada técnica farmacéutica está dirigida especialmente a los profesionales técnicos del sector.

Aunque aún no se ha cerrado el programa definitivo, está previsto vertebrar la jornada alrededor de cuatro grandes ejes temáticos: la inspección de la industria farmacéutica, la an-

tifalsificación de estuches, el llenado aséptico y el proceso de sólidos. También habrá ponencias sobre los precintos de cierre y la esterilización, entre otros.

"El mundo de la química ha sido, es y seguirá siendo un gran aportador de productos (principios activos, excipientes, etc.) y soluciones para el mundo del medicamento, los productos sanitarios y los complementos que precisan estas industrias", señala Santiago Alsina. "La química aporta valor para la salud". No cabe duda de que este será el enfoque básico de esta jornada.

LA INSPECCIÓN DE LA INDUSTRIA FARMACÉUTICA, LA ANTIFALSIFICACIÓN DE ESTUCHES, EL LLENADO ASÉPTICO Y EL PROCESO DE SÓLIDOS, ENTRE LOS TEMAS PREVISTOS.



FERNANDO MORENO, FUNDADOR Y PRESIDENTE EJECUTIVO DE SOLUTEX

«La capacidad de diferenciación es clave para la expansión»

Solutex extrae, concentra, purifica y fracciona productos naturales de la más alta calidad, pureza y potencia, empleando tecnologías sostenibles. Estos productos están destinados a los mercados de farmacia, nutrición y cosmética.

¿Qué le impulsó a crear Solutex en 2004?

La oportunidad de mercado que pone en valor especialidades procedentes de materias primas naturales producidas con tecnologías químicas verdes.

¿Qué ventajas proporciona en el uso de tecnologías avanzadas en este modelo de negocio?

Permite la innovación de ruptura y por tanto el cambio de las variables de competencia. Nos movemos en una economía con competidores globales y la innovación es un pilar fundamental para la supervivencia.

A pesar de la crisis, Solutex se mantiene e incluso crece. ¿Cuáles son las claves de su competitividad?

Una inversión permanente en las plataformas tecnológica y científica. Por otra parte, la capacidad de diferenciación, con productos como "stock de conocimiento" a un precio razonable, es una clave para la expansión. Exportamos el 85% de la producción. Nuestras especialidades naturales para fragancias las destinamos principalmente a Francia y Estados Unidos. También tenemos especialidades en la línea de biolípidos, con clientes en Estados Unidos, Canadá, Alemania y Japón. En España la demanda

de nuestros productos todavía es baja. Nuestra dieta mediterránea influye mucho a la hora de cambiar estilos de consumo.

¿Piensa que los programas del Horizonte 2020 están bien orientados para las pymes?

A diferencia de los programas equivalentes anteriores, tenemos programas concretos para pymes con objetivos y presupuestos específicos. En principio parece alentador, después veremos su funcionamiento y accesibilidad.

En este sentido, ¿nos puede explicar qué es el programa SPIRE y quién participa en él?

Spire es un asociación de empresas químicas, del acero y del cemento que buscan en conjunto la mejora de sus rendimientos energéticos y de sus procesos, y son parte activa del H2020.

¿Cuáles son los principales retos para Solutex en los próximos años?

Crecer con las expectativas de mercado y ejecutar nuestro plan a 5 años.

¿Cuál será la participación de Solutex en Expoquimia?

Estamos trabajando activamente para que la próxima convocatoria de Expoquimia sea un éxito. Expoquimia es un punto de encuentro para las empresas químicas del sur de Europa y siempre es interesante para recibir clientes y proveedores, así como para compartir los últimos avances del mundo de la química.

VENTAJAS DE LA "TECNOLOGÍA SUPERCRÍTICA"

Solutex es uno de los líderes mundiales de la Technology Supercritical CO₂ Green Extraction. Esta tecnología se basa en llevar el CO₂ a condiciones en las cuales tiene un comportamiento que le permite ser un disolvente no contaminante muy seguro. Esto facilita la separación de sustancias, permitiendo un proceso selectivo que no genera residuos.



AVANCES EN TÉCNICAS DE DIAGNÓSTICO Y DESARROLLO DE FÁRMACOS

Nanotecnología médica: revolución en diagnóstico y tratamiento

Expoquimia acogerá una jornada que bajo el título provisional de “Nuevos usos de la química en el diagnóstico y la terapia médica” abordará la relación entre esta ciencia y el desarrollo de nuevos avances médicos, tanto en el ámbito de las técnicas genéticas de diagnóstico como en la creación de fármacos más efectivos.

Según explica el doctor Joan Xavier Comella, organizador de la jornada y director general de Vall d'Hebron Institut de Recerca (VHIR) “el objetivo es ofrecer una aproximación a las fronteras del conocimiento tanto científico como técnico sobre la aplicación de la química a un ámbito concreto de la medicina actual y del futuro: la nanomedicina. Se trata de exponer las novedades más relevantes de la aportación de la química a las enfermedades humanas. Y todo esto se concreta en lo que llamamos nanotecnologías médicas”.

Tras el éxito de la jornada sobre nanotecnología médica de la pasada edición de Expoquimia, en esta ocasión se presentará un enfoque más amplio: desde la enfermedad y las nuevas técnicas de diagnóstico al desarrollo de fármacos. La jornada contará con tres ponentes catalanes de reconocido prestigio internacional, y cuyas áreas de especialización se complementan a la perfección para ofrecer una visión global: enfermedad, diagnóstico y nanotecnologías que permiten atacar de manera directa las células afectadas.

El doctor Josep Taberner, jefe del servicio de oncología del Hospital Vall d'Hebron de Barcelona, explicará las nuevas terapias antitumorales personalizadas. “Ya no podemos hablar de cáncer sin más. Lo importante es individualizarlo para cada caso y saber así cómo combatirlo de la manera más efectiva, con tratamientos específicos y ajustados a cada persona concreta”, explica el doctor Comella.

Para ello es fundamental contar con los métodos de diagnóstico más avanzados, y de ello hablará el doctor Artur Palet, jefe de innovación y desarrollo de Roche Diagnostics. “Se abordarán las herramientas de análisis genético y molecular que permiten determinar las características del ADN mutado en los tumores, y que son las que permiten individualizar la enfermedad”, aclara el doctor Comella.

Por último, el doctor Víctor Puentes, investigador de iCREA (Institució catalana de recerca i estudis avançats) y del CSIC, explicará el papel de la química para conseguir dirigir los medicamentos exactamente a las células alteradas. “Él ha conseguido envolver un medicamento capaz de matar las células tumorales con ciertas moléculas de manera que sólo afecten a las células realmente afectadas. Es como si hubiera creado un misil que puede dirigirse únicamente contra las células alteradas”, indica Joan Xavier Comella.



ALBERTO MAESTRE HOFFMAN, GERENTE DE TÉCNICA DE FLUIDOS

«El mercado español es nuestra máxima prioridad»

Técnica de Fluidos (TDF), es una empresa de venta de bombas industriales para el transporte y manejo de todo tipo de sustancias, fundada en Barcelona en 1976. Desde entonces se ha convertido en una líder con presencia en mercados internacionales: posee filiales en Francia, Portugal, Suiza, Polonia y Argentina.

¿Cuál ha sido la trayectoria de TDF desde su fundación?

La experiencia adquirida en Alemania en los años 60 permitió a Aurelio Maestre Losada fundar Técnica de Fluidos. En los inicios ganó la confianza de algunos de los principales fabricantes mundiales de bombas industriales para representarles en España. Así, firmas como Jabsco, Lutz, Watson Marlow o PCM, entre otros, confiaron en una empresa que, en aquella época, contaba aun con pocos recursos. Estas relaciones comerciales continúan hasta hoy y se han fortalecido.

En el año 2000, TDF inicia su proceso de internacionalización con la creación de una primera filial en el extranjero, en Portugal. Hoy está presente en seis países europeos y cuatro de Sudamérica. Tiene tres almacenes en España, y otros en Lisboa, París, Basilea, Varsovia y Buenos Aires. En 2009, creamos TDF Systems, que se dedica al diseño, montaje y suministro de soluciones completas en bombas industriales, y reforzamos el servicio técnico en España. Desde 2010 tenemos nuevas divisiones de productos complementarios. Y en 2013 se

ha reforzado la estructura en España: ampliación de oficinas y servicio técnico de Barcelona, nueva nave en Madrid, que triplica el espacio disponible hasta ahora, y un nuevo local en Bilbao.

¿En qué situación se encuentra el mercado?

El mercado industrial cada vez da más importancia a la calidad de los productos y al máximo servicio. Por tanto, es clave la experiencia del equipo técnico y, en este punto, en TDF tenemos la suerte de poseer un excelente equipo de técnicos que cuenta con una gama de productos única en España. A diferencia de las empresas monoproducto, TDF puede recomendar el tipo de bomba más adecuada para cada aplicación, que es exactamente lo que piden los clientes de hoy en día.

¿Qué les diferencia como empresa?

Invertimos constantemente los recursos que generamos en mejorar el servicio al cliente. Hay pocas pymes en el sector industrial de España que inviertan en la proporción en la que lo hacemos nosotros.

¿Cuáles son sus retos de futuro?

El principal es seguir mejorando el servicio al cliente y el crecimiento de la empresa, además del proceso de internacionalización y fortalecer las filiales en el extranjero, que en varios países ya son líderes de mercado. Al mismo tiempo, vamos a continuar expandiendo la empresa a países nuevos. En breve inauguraremos sede en Rumania. No obstante, España es nuestro país de origen y nuestro centro de decisiones y el mercado español es nuestra máxima prioridad. Prueba de ello son las inversiones realizadas en 2013 en Bilbao, Madrid y Barcelona. Aun siendo líderes en España, todavía podemos mejorar nuestra posición en el mercado.



ENTREVISTA CON JUAN DAVID FALCÓN, DIRECTOR GENERAL DE INSTRUMENTOS WIKA S.A.U.

«En WIKA nos movemos dentro de una cultura de innovación continua»

Fundada en 1946, la empresa alemana Wika se ha convertido en el líder global en instrumentación de presión y temperatura, con una facturación anual de aproximadamente 750 millones de euros. La sucursal española cuenta con 73 empleados y tiene la sede en Sabadell (Barcelona).

¿Cómo contribuye la innovación al éxito?

La innovación resulta imprescindible para mantener la posición en el mercado. El éxito, sin embargo, se debe sobre todo a nuestros detallados conocimientos de las aplicaciones y a la adaptación de nuestros productos y servicios. Nuestros 300 ingenieros y técnicos se mueven dentro de una cultura de innovación continua, enfocada a soluciones concretas. Esto no se limita a mejoras del producto sino que también aprovechamos las ventajas de las nuevas tecnologías, por ejemplo, tablet con apps específicas para gestionar datos de proceso.

Ofrecen muchos servicios a sus clientes. ¿Es este el elemento diferencial de la empresa?

Nuestra ventaja competitiva reside en la gran oferta de soluciones de instrumentación y los servicios relacionados. Ofrecemos, por ejemplo, instrumentos de medición de presión con rangos desde 20 mbar hasta 15.000 bar, y transmisores de presión en unos 20 millones de variantes para cualquier aplicación de la industria. Otro elemento diferencial es nuestra fuerte posición en el ámbito de la calibración.

En nuestras instalaciones de Sabadell disponemos de un laboratorio de calibración de presión y temperatura acreditado por la ENAC. Nuestros clientes valoran estos elementos, junto con una estructura productiva y logística moderna.

¿Cuál es la situación de WIKA en España?

Aunque el entorno económico no ha sido fácil, el año pasado cerramos con un nuevo récord. Hemos colaborado con la casi totalidad de las plantas termosolares de España y hemos aumentado considerablemente las ventas en la gama de instrumentación de nivel. La incorporación de Ovredal, especialista en calibración de presión, temperatura y humedad, nos permite profundizar en nuestra gama de instrumentación y cubrir aplicaciones de calibración de alto nivel. El balance es positivo y tenemos grandes planes para el futuro.

¿Cuáles son sus planes para el futuro próximo?

Este año lanzamos nuestro portafolio de elementos primarios de caudal tras la incorporación de Euromisure Italia. Hemos recibido muchas consultas sobre estos productos y, ahora, estamos en condiciones de complementar nuestra oferta. Además, vamos a potenciar nuestro laboratorio de Sabadell para ofrecer servicios de recalibración.

¿Qué novedades presentarán en Expoquimia?

Una gama completamente nueva de elementos primarios de caudal que incluyen placas de orificio, tramos de calibración, tubos Venturi, y tubos de Pitot. También productos para aplicaciones específicas en la medición de nivel. En el ámbito de la presión lanzaremos el transmisor de presión S-20 con una precisión de hasta 0,125%. Cabe añadir a esta lista unos nuevos analizadores de gas SF₆, entre otras novedades.



GERARD MORALES, DIRECTOR GENERAL DE IBERFLUID

«El sector de la instrumentación esta superando la crisis mejor que otros»

Con más de 40 años de trayectoria, Iberfluid suministra instrumentos y sistemas para la medición y el control en todo tipo de procesos industriales, incluyendo los sectores químicos, farmacéuticos, alimentarios y laboratorios de I+D, entre otro. Su oferta incluye servicios de valor añadido en todo el ciclo del proyecto. Iberfluid es Global Partner de Expoquimia 2014.

Ustedes cuentan con una amplia cartera de marcas representadas en diversos sectores industriales. Dada su experiencia, ¿cómo creen que está afrontando la crisis el sector químico?

El sector de la instrumentación, que es donde nosotros nos focalizamos, se ha visto afectado por la crisis como todo el conjunto de la economía española. Sin embargo, el hecho de ser un sector con una gran orientación a la I+D+i (investigación, desarrollo e innovación), así como la gran capacidad exportadora de nuestros clientes, ha influido en que la industria química esté superando la crisis mejor que otros sectores industriales.

¿Cuáles son las señas de identidad de Iberfluid?

Iberfluid lleva 40 años en el mercado y, desde el comienzo, ha tenido muy definidos sus valores. Liderazgo tecnológico: estar a la vanguardia de las tecnologías existentes en instrumentación de control y medida; la orientación al cliente: ser capaces de ofrecer las mejores soluciones para cada necesidad; y la excelencia comercial: ofrecer al cliente un valor añadido en atención y asesoramiento.

Iberfluid destaca por sus soluciones “llave en mano”. En estos momentos, ¿creen que es una buena fórmula para fidelizar a los clientes?

En muchos casos, sí. El cliente puede centrarse más en aquello que sabe hacer mejor y nosotros nos responsabilizamos de todo el proyecto, que puede incluir diseño, montaje, puesta en marcha y mantenimiento de la instalación.

Ustedes representan a muchas marcas, pero ¿con cuál cree que el mercado identifica a Iberfluid?

Son muchas las marcas que nos identifican y depende mucho del sector. FCI, Bronkhorst High-Tech, MTS Temposonics o Sentry Equipment están muy ligadas a Iberfluid. Pero, seguramente, Honeywell sea actualmente la más reconocida.

Ya por último, ¿cuáles son los planes de futuro de Iberfluid?

Para el futuro inmediato estamos intensificando nuestra presencia internacional (actualmente, tenemos oficinas en Lisboa y París) y ampliando el portafolio de marcas para poder ofrecer a nuestros clientes las mejores soluciones para sus necesidades de medida y control de procesos.

NUESTROS VALORES SON EL LIDERAZGO TECNOLÓGICO, LA ORIENTACIÓN AL CLIENTE Y LA EXCELENCIA COMERCIAL



EL SECTOR MANTIENE SU FUERZA EXPORTADORA

Caucho y materias plásticas, evolución positiva

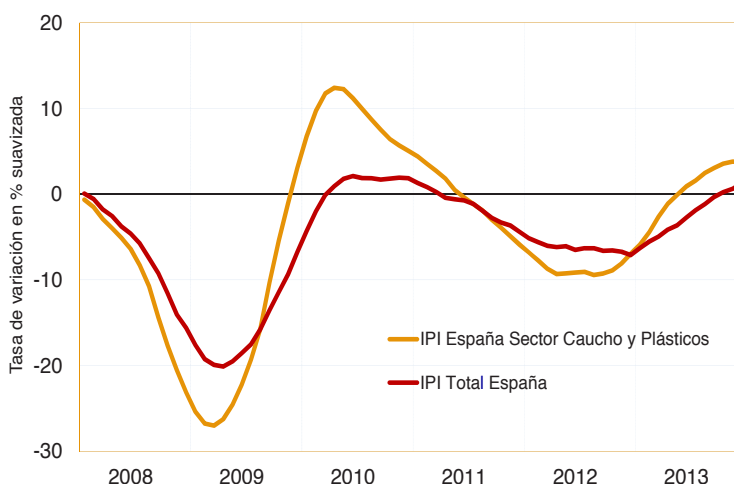
El Índice de Producción Industrial (IPI) del sector de caucho y plásticos ha mostrado en 2013 una clara recuperación, más intensa que la observada en el conjunto de la industria española a lo largo del año, según datos del ministerio de Industria, Energía y Turismo (ver gráfico). La evolución del IPI señalada resulta paralela a la evolución de la producción del sector en la Unión Europea, que se sitúa en niveles positivos a finales de 2013. Cabe recordar que este indicador mide la evolución de la actividad productiva, mes a mes, de distintas ramas industriales.

Las mismas fuentes indican que, en los últimos ejercicios, los precios del sector muestran una mayor estabilidad que los del conjunto de la industria. Por otra parte, en 2012 mejoró significativamente la rentabilidad del sector, en especial, la rentabilidad financiera.

Superávit comercial

El saldo comercial del sector del caucho y plásticos está siendo positivo desde 2011 y actualmente se sitúa en 416 millones de euros. La Unión Europea es el principal socio comercial de España para este sector. Cabe señalar también que su propensión exportadora (porcentaje de la producción destinada a la exportación) se halla por encima de la propensión exportadora total de la industria.

El sector manifiesta una elevada sensibilidad ante los precios energéticos. Es el cuarto



Fuente: INE (IPI, Índice de Producción Industrial); EUROSTAT; MINETUR

más sensible por detrás de coquerías, refino y combustibles nucleares, producción y distribución de energía eléctrica y gas, y el sector químico. Otro aspecto en el que es posible mejorar es el gasto en I+D que no ha logrado recuperar los niveles alcanzados en 2009. Aún así, el porcentaje de empresas con actividades innovadoras en el sector superaba ligeramente el 30% en 2012, mientras que en el total de la industria era de casi el 21%.

EL 3% DE LA INDUSTRIA

El sector del caucho y las materias plásticas está formado por 3.529 empresas, principalmente pymes, que ocupan a unos 88.200 trabajadores y representan alrededor del 3% del total de la industria española. Genera una cifra de negocios de más de 17.800 millones de euros. Su presencia se extiende prácticamente por todas las comunidades, destacando de manera especial Cataluña, la Comunidad Valenciana, País Vasco, Castilla-La Mancha y Madrid.

PASCAL ANTOINE, GERENTE DE INVOLCA

«Nuestro reto específico es adaptarnos a la realidad del mercado»

¿Cómo valora la situación actual del mercado en el sector plástico?

El sector se esfuerza mucho en reinventarse con nuevas ideas. Nosotros hemos introducido estrategias de ingeniería financiera y mejoras de organización del personal y de compras. Hemos capeado todos los problemas relacionados con la adaptación a nuevas obligaciones administrativas, fiscales o laborales en un mercado con menos visibilidad y volúmenes inferiores. Y con unos bancos que a menudo tienen prioridades inconexas con las necesidades de la industria.

¿Qué rasgos definen a Involca?

Apostamos por aportar soluciones novedosas en líneas de precableados, líneas de pretubado, soluciones de conformal cooling para inyección y extrusión, o líneas de extrusión de compuestos. También queremos dar soluciones mejor adaptadas a las necesidades de mercados más maduros, donde el aspecto comercial es más importante. Y queremos destacar en nuestra capacidad de servicio al cliente. Queremos que el modelo H2H (Human to Human) cobre importancia frente a la simple extensión del B2B (Business to Business).

Involca, Global Partner de Equiplast 2014, es una empresa especializada en la venta y distribución de máquinas y utillaje para la extrusión de plásticos con presencia en mercados internacionales como Francia o Portugal.

Uno de sus servicios es el acompañamiento del cliente a fábrica. ¿En qué consiste?

Se trata de dar a los clientes la posibilidad de valorar en un entorno industrial unas soluciones reales. Como los temas de competencias son cada vez más globales, encontramos la manera de poder ver una producción fuera de este cuadro de competencia

¿Qué aporta la internacionalización?

La internacionalización nos da más masa crítica. Los exportadores tienen menos dependencia del mercado nacional y, por tanto, mayor éxito. Y generalmente, se financian mejor. Además se trata de un modo muy positivo y eficaz de valorar la situación interna gracias a una visibilidad más amplia del mercado. Evita que se sobrevalore lo externo y se menosprecie lo interno. Y también permite repetir soluciones exitosas fuera, cuando esto es posible.

¿A qué retos se enfrenta Involca?

Nuestro reto específico es adaptarnos a la realidad del mercado, tal como hemos hecho siempre. Esto consiste en dar respuesta a las necesidades de los clientes, tratar de ofrecerles los medios adaptados a sus necesidades y en unas condiciones que sean asumibles. Y también tenemos que introducir novedades que aparezcan en el mercado. Se trata de una parte muy valiosa, pero a menudo muy costosa, porque interviene la comunicación. También debemos apostar por una renovación ordenada de la plantilla para introducir personal más joven.



MARTIN CAYRE VERFUSS, GERENTE DE ARBURG

«Esperamos que esta edición sea la de la recuperación del sector»

La compañía alemana Arburg es una de las firmas más importantes del mundo en el sector del plástico. De carácter familiar, fue fundada en 1923 en Lossburg como fábrica de instrumentos médicos de precisión. Tras la Segunda Guerra Mundial, se especializó en la fabricación de flashes fotográficos. Y en 1954 desarrolló su primera máquina para sobreinyectar los contactos de los flashes. Dos años después decidió iniciar la fabricación de esta máquina a gran escala. Fue el principio de Arburg como especialista en la fabricación de máquinas de inyección de alta calidad para la transformación de plásticos.

¿Qué caracteriza a Arburg como gran fabricante de máquinas para el moldeo por inyección?

No hay otro fabricante que desarrolle su know-how de forma tan intensiva como Arburg. Desde 1956 las máquinas de inyección se fabrican en la central de Arburg en Lossburg. El porcentaje de producción propia de los componentes básicos es enorme, hasta un 60%. Esto incluye también el pilotaje Selogica de la máquina. Las Allrounder se distinguen por su alta calidad, modularidad y eficiencia energética y permiten, llegado el caso, la unión entre sistemas de robot y periféricos con las aplicaciones específicas del cliente, así como su utilización para un amplio espectro de procesos. En el caso de soluciones llave en mano, Arburg toma la responsabilidad completa como socio principal.

ARBURG DEMOSTRARÁ CÓMO SUS MÁQUINAS DE INYECCIÓN SE ADAPTAN A CADA CLIENTE

¿Cómo han logrado el liderazgo mundial siendo una empresa familiar?

Arburg es uno de los principales fabricantes de máquinas de inyección a nivel mundial gracias a las décadas de exitosa colaboración entre Karl y Eugen Hehl, hijos del fundador de la empresa Arthur Hehl. Karl se ocupó de las innovaciones técnicas mientras que Eugen se centró en la comercialización a nivel mundial. Actualmente, la tercera generación se ocupa de mantener el éxito empresarial y la filosofía de la empresa.

Invertimos intensamente en la mejor formación de los empleados, respondemos a los requerimientos de los clientes y concedemos mucho espacio y tiempo a las ideas innovadoras y creativas. Nuestro pensamiento y actuación no se centran en los beneficios a corto plazo, sino más bien a largo plazo, pensando en la próxima generación. Y todo ello hace de Arburg un socio fiable que, hasta ahora, ha superado todas las crisis.

Su compañía cuenta con más de 2.000 empleados en todo el mundo y exporta el 60% de su producción. ¿Cuál es la clave de su éxito?

Una de las claves del éxito de Arburg son sus excelentes empleados, formados en su mayoría por la propia empresa. Esto es válido para el desarrollo, construcción y producción en la fábrica central en



Lossburg, y también para la parte comercial internacional, las filiales y un servicio posventa de primera clase. Nuestro know-how en la fabricación de técnicas de inyección complejas desde hace unos 60 años nos permite producir una línea de productos rentable y extremadamente modular, así como ofrecer a nivel mundial las Allrounder de alta calidad "made in Germany".

¿Cuáles son sus mercados preferentes?

Los Estados Unidos son todavía nuestro mayor mercado exterior. La situación en Europa es también muy positiva: los mercados occidentales son estables, mientras que Europa central y oriental han aumentado considerablemente. Naturalmente, el mercado chino con su fuerte crecimiento juega un importante papel en nuestras exportaciones.

Arburg lleva 25 años en España. ¿Qué balance hacen de su presencia en el mercado español?

Arburg S.A. ha evolucionado sin pausa durante los últimos 25 años. A día de hoy tenemos 14 técnicos de servicio que atienden a todos los clientes de la Península Ibérica. Hemos crecido junto con muchas empresas familiares que comenzaron con nosotros su actividad en el mercado, y la mayoría siguen confiando en Arburg. La gama de productos crece, y hoy podemos ofrecer soluciones de alto nivel en sectores como el packaging o la técnica médica. Una de cada tres Allrounder en el mercado tiene accionamiento eléctrico y una de cada tres viene equipada con nuestro sistema de robot integrado Multilift. Podemos dar respuesta a los requerimientos de nuestros clientes en precisión, productividad y automatización. Así hemos ido aumentando nuestra cuota de mercado y actualmente somos líderes España y Portugal.

Su apuesta por la innovación es una de sus señas de identidad. ¿Es otra de las claves del éxito?

Sí, seguro. Pero siempre con los deseos de nuestros clientes en primer plano. El mercado de la transformación de plásticos cambia, y también las exigencias. Nosotros desarrollamos continuamente nuestro programa modular de Allrounder y siempre marcamos tendencia. En

eficiencia energética, por ejemplo, estamos ya un paso por delante: la "eficiencia en la producción" es objetivo primordial desde 2012. También vamos por delante en el desarrollo de nuevas tecnologías y procesos, por ejemplo con la combinación de fibras largas y láminas de fibra de carbono para una construcción ligera.

Siguiendo los deseos de los clientes para aumentar la variedad y productos individuales, hemos desarrollado una tecnología de fabricación industrial que amplía la oferta para la transformación del plástico: el proceso de fabricación aditiva Arburg Freeformer. De esta forma, podemos fabricar sin molde y sobre la base de un archivo 3D CAD piezas de alta calidad de forma individual o en pequeñas series.

¿Qué novedades presentarán en Equiplast 2014?

Demostremos cómo nuestras máquinas de inyección se adaptan a las aplicaciones y condicionantes de cada sector. Nuestra máquina eléctrica Allrounder 370 A, conforme a la norma GMP con módulo de ionización de aire limpio, está preparada para la producción en sala limpia de clase 7. En un tiempo de ciclo de alrededor de 9 segundos fabrica dos cuerpos de jeringuilla con un peso de 2.35 gramos cada uno, en material COP (Cyclic Olefin Polymer). Este material transparente tiene unas propiedades de barrera similares al cristal, pero resistente a la rotura y más económico en su producción. En un paso de fabricación posterior, la jeringuilla puede ir ya rellena con el líquido, envasada y lista para su uso final.

Por último, ¿qué esperan de Equiplast 2014?

Esperamos que esta edición sea la de la recuperación del sector con un ambiente mucho más optimista que en las dos últimas ediciones. Esperamos una mayor frecuencia de visitas provenientes de mercados emergentes como Sudamérica y países del Magreb, siguiendo la tendencia de la última edición. Y se notará de forma especial una mayor incidencia en la automatización y especialización por sectores, para poder ofrecer productos de un mayor valor añadido. Por último, esperamos también que esta feria vuelva a ser un referente para el sector del plástico a nivel nacional y un foro de encuentro para inyectadores, moldistas, fabricantes de material, periféricos e integradores.

ANTONIO RAMPONE, JEFE DE VENTAS DE NEGRI BOSSI

«Confiamos en el nuevo proyecto de Equiplast»

¿Qué elementos caracterizan a Negri Bossi desde su fundación?

Desde sus comienzos, Negri Bossi ha tratado de anticiparse a las necesidades de los clientes. Desde el pequeño taller de Milán hasta el centro de producción de Cologno Monzese, hemos crecido con la determinación y la pasión que los fundadores, Pietro Negri y Walter Bossi, infundieron. El espíritu de grupo nos permite trabajar unidos para dar y recibir la máxima confianza. Nuestro objetivo es ofrecer a los clientes una tecnología de vanguardia y en constante evolución para ajustarse a las necesidades cambiantes de las industrias plásticas.

Excelencia, alta tecnología, personalización de la oferta, diseño de líneas de producción "llaves en mano" son otras señas de identidad de Negri Bossi.

Efectivamente, junto con el desarrollo de sistemas que garanticen una importante reducción del consumo energético, sin perjudicar las prestaciones y la fiabilidad de las máquinas.

¿Qué ha supuesto la internacionalización para la compañía?

Desde el año 1974, Negri Bossi ha formado parte de grupos internacionales. En la actualidad producimos en México, Brasil, República Checa,

Negri Bossi es una compañía italiana fundada en 1947 y especializada en el diseño, desarrollo y comercialización de máquinas de moldeo por inyección de plásticos. Es una de las empresas líderes a nivel mundial en el sector de los plásticos.

China e India. Durante muchos años, nuestro primer mercado ha sido Italia. Hoy en día, los más importantes son el Reino Unido, en Europa, y los Estados Unidos, para el resto del mundo. Sin olvidarnos de Europa Occidental y Oriental. También tenemos el foco puesto en el Magreb, América Latina, India, y en todos los países asiáticos, así como Sudáfrica y Nueva Zelanda. Todo esto nos ha abierto la visión hacia nuevas fronteras y es un camino que continuará

Desde 2002, Negri Bossi forma parte de SACMI.

¿Qué les ha aportado esta integración?

Ha sido importante con la sinergia productiva en Imola (Italia) para la línea Bipower y en India y China para las líneas de productos destinados a Asia. También cabe subrayar la colaboración comercial, con el desarrollo de destacadas filiales. En cuanto a productos, la colaboración ha dado como resultado el desarrollo de líneas para la producción de tapones y preformas.

¿Con qué expectativas acuden a esta edición de Equiplast?

Todos esperamos ver señales de salida de la crisis que afecta al viejo continente y confiamos en el nuevo proyecto de Equiplast, con su fórmula para promocionar la feria. Allí presentaremos las nuevas máquinas de la línea Evolution, equipadas con el sistema de cierre Smart Flex, que garantiza un área de moldeo completamente limpia. No puedo adelantar qué aplicaciones presentaremos, pero puedo asegurar que no faltará una nueva solución de moldeo para la silicona líquida.



PARA LLEGAR A TODOS LOS SEGMENTOS DE LA CADENA DE VALOR

Eurosurf as se abre a nuevos sectores

Eurosurf as ha apostado en su 25ª edición por ofrecer a las empresas expositoras la posibilidad de acceder a un mayor número de oportunidades de negocio. El salón se ha abierto a nuevos sectores industriales para poder llegar a todos los segmentos que conforman la cadena de valor de las pinturas y el tratamiento de superficies.

Eurosurf as, el Salón Internacional de la Pintura y el Tratamiento de Superficies de Fira de Barcelona, tiene como uno de sus máximos objetivos convertirse en una herramienta útil para que el sector pueda iniciar la senda de la recuperación. Para ello ha ampliado su oferta comercial a otros sectores industriales afines, de cara a poner a disposición de las empresas expositoras aún más y mejores oportunidades de negocio. Además, y bajo la nueva fórmula WICAP (World, Investment, Cooperation, Application, Project) y en exclusiva para los expositores, se presentarán diversos proyectos tecnológicos que se están desarrollando en algunos mercados emergentes como Brasil, Chile o Perú, por ejemplo, y que precisan de un elevado número de productos y materiales. Eurosurf as ofrecerá así una ocasión única para conocer los requerimientos técnicos de diversas infraestructuras que pueden constituir sin duda excelentes vías de negocio.

Jornadas técnicas

Asimismo, Eurosurf as ha puesto también el acento en potenciar la vertiente congresual. En este sentido, el salón presenta un interesante programa de jornadas técnicas, organizadas por las principales asociaciones sectoriales, en las que se abordarán las cuestiones de actualidad más relevantes para los profesionales del sector. Entre ellas destaca la celebración de un nuevo congreso, que se está diseñando en estos momentos, por iniciativa del Grupo de Profesionales de Pinturas de la Asociación de Químicos e Ingenieros del

SE PRESENTARÁN NUEVOS PROYECTOS TECNOLÓGICOS DE MERCADOS EMERGENTES COMO BRASIL, CHILE O PERÚ

Instituto Químico de Sarrià (AIQS) en colaboración con la Asociación Española de Técnicos de Pinturas y Afines (AETEPA), la octava edición del Congreso Eurocar o las VII Jornadas Técnicas de Medio Ambiente.

Como en pasadas ediciones, Eurosurf as se celebrará de manera conjunta con Expoquimia y Equiplast. La cita será del 30 de septiembre al 3 de octubre de 2014 en el recinto de Gran Via de Fira de Barcelona. La edición paralela de estos tres salones en su edición de este año constituye un primer paso en su evolución para convertirse en el futuro World Chemical Summit, un nuevo evento de referencia mundial en el sector químico, del plástico y del tratamiento de superficies.



CON TEMAS DE INTERÉS PARA TODO EL SECTOR QUÍMICO

Cartel de primera línea para las octavas Jornadas de Medio Ambiente

La normativa medioambiental referente al sector químico es el eje central de unas jornadas que llegan ya a su octava edición. Representantes de la administración, ingenieros químicos e industriales y profesionales del derecho protagonizan ponencias y mesas redondas para dar a conocer los detalles de su aplicación y casos prácticos.

Las Jornadas de Medio Ambiente son ya una cita ineludible en el marco de Expoquimia, Equiplast y Eurosurf. Si bien las primeras ediciones se centraban en exclusiva en el tratamiento de superficies, actualmente abarcan un conjunto más amplio de temas de interés para prácticamente la totalidad del sector químico. Según explica Xavier Albort, coordinador general de las jornadas y presidente de la comisión de medio ambiente del Colegio de Químicos de Catalunya, en esta octava edición «habrá lugar para repasar la normativa vigente y su aplicación, ofrecer explicaciones técnicas por parte tanto de profesionales expertos como de la administración, y conocer también algunos casos prácticos».

Las jornadas se desarrollarán los días 30 de septiembre y 1 de octubre. El primero de ellos

ESTRATEGIA INDUSTRIAL, ECONOMÍA VERDE Y ENERGÍAS RENOVABLES, ENTRE LOS TEMAS PREVISTOS

estará protagonizado por altos representantes de los departamentos de industria y medio ambiente de la Generalitat de Catalunya. Pere Torres, secretario de Empresa y Competitividad, hablará de la estrategia industrial, y Enric Llebot, secretario de Medio Ambiente y Sostenibilidad, analizará la economía verde. El director general de Industria, Antoni Grau, se centrará en la interrelación entre la química, los tratamientos de superficie y el plástico. Y una mesa redonda reunirá a ingenieros industriales y químicos de Catalunya.

La tarde se dedicará al sector energético, con la participación del director general de Energía, Minas y Seguridad Industrial, Pere Palacín; el representante de la Comisión Europea en Catalunya y Baleares, Ferran Tarradellas, y Jaime Margarit, director general de la Asociación de Productores de Energías Renovables (APPA).

El día siguiente será el turno de la repercusión sobre el medio ambiente de la fabricación de plásticos, la química inorgánica, la química orgánica y los tratamientos de superficie en sus modalidades mecánica, química, electroquímica, cataforética o electroestática, además de la exposición de casos prácticos, y participarán empresas relevantes de estos ámbitos. Por la tarde se explicarán los cambios legislativos recientes sobre agua, aire y residuos, con la moderación de Xavier Nicolau, director de la Oficina de Gestión Ambiental Unificada de Barcelona. Está previsto que clausure la jornada Santi Vila, conseller de Territorio y Sostenibilidad.



Eurosurfás incluirá un congreso para ayudar al sector en su recuperación

Se trata de la principal novedad organizativa de la 25ª edición de Eurosurfás, el Salón Internacional de la Pintura y el Tratamiento de Superficies de Fira de Barcelona.

El certamen se plantea para ofrecer soluciones a las cuestiones que afectan al sector, con el fin de que éste pueda afrontar mejor la recuperación. Su impulso se debe a una iniciativa del Grupo de Profesionales de Pinturas de la Asociación de Químicos e Ingenieros del Instituto Químico de Sarrià (AIQS) en colaboración con la Asociación Española de Técnicos de Pinturas y Afines (AETEP). Este evento sectorial se enmarca dentro del área Application Forum de Eurosurfás, uno de los cinco vectores de la fórmula WICAP (World, Investment, Cooperation, Application y Project).

Temas destacados

Entre los temas que serán objeto de análisis por parte de destacados expertos cabe señalar: el impacto de nuevas normativas de etiquetado y ambientales; las nuevas tecnologías; o el uso de materias primas de origen vegetal. Asimismo se

LAS PONENCIAS TRATARÁN CUESTIONES COMO LA NORMATIVA REACH O LAS NUEVAS MATERIAS PRIMAS

prevé desarrollar también una mesa redonda en la que se tratará del presente y el futuro del sector.

El sector de las pinturas y el tratamiento de superficies está viviendo un gran proceso de cambio motivado por dos causas: el impacto de la crisis económica y el elevado grado de atomización del sector. En este contexto, la puesta en marcha de una mayor reglamentación medioambiental ha provocado que el sector se haya mostrado más abierto a aplicar nuevas técnicas y a afrontar retos para salir adelante. Según el informe DBK, el sector de las pinturas en España cuenta con un total de 427 empresas con un volumen de negocio de 1.365 millones de euros.



LAS INSCRIPCIONES SE PUEDEN REALIZAR HASTA EL 30 DE JUNIO

WICAP: innovación abierta en el Cooperation & Innovation Lab

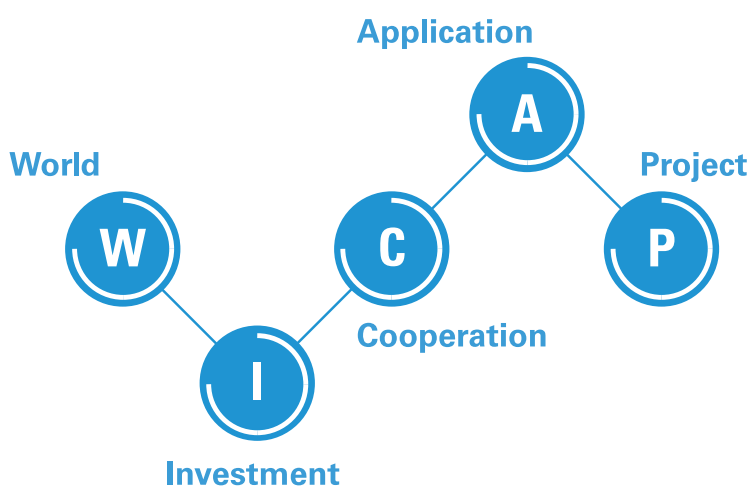
La presentación de proyectos y un programa cerrado de reuniones son las claves del Cooperation & Innovation Lab, una iniciativa enmarcada en la fórmula WICAP para facilitar nuevas vías de negocio basadas en la colaboración tecnológica entre empresas.

El Cooperation & Innovation Lab es uno de los pilares de WICAP, la fórmula que convertirá el encuentro internacional de la Química Aplicada del Mediterráneo en el futuro WORLD CHEMICAL SUMMIT. Se trata de una iniciativa de innovación abierta, un nuevo concepto de negocio en el que la clave es la colaboración tecnológica entre empresas. El objetivo es facilitar y acelerar la búsqueda de posibles socios o proveedores con quienes desarrollar proyectos en el mercado internacional.

Las inscripciones están abiertas hasta el 30 de junio para todo tipo de empresas, tanto para quienes quieran dar a conocer proyectos innovadores –incluyendo proyectos Horizon 2020– como para quienes buscan socios y/o proveedores específicos para futuros desarrollos. Cada participante puede presentar un máximo de 5 proyectos, con una descripción completa de materiales y soluciones técnicas, la relevancia internacional de la idea y un informe de la empresa que lo presenta. Se garantiza la total confidencialidad del proceso, y unos rigurosos criterios de selección garantizarán el interés de todos los proyectos participantes.

La participación en el Cooperation & Innovation Lab incluye una presentación del proyecto de 15 minutos de duración en el área WICAP ante partners y expositores del Expoquimia, Equiplast y Eurosurf, y un mínimo de tres reuniones con las mejores propuestas en base a los requisitos indicados. La tarifa

LOS PROYECTOS SE PRESENTARÁN ANTE PARTNERS Y EXPOSITORES DE EXPOQUIMIA, EQUIPLAST Y EUROSURFAS



CADA PARTICIPANTE TENDRÁ UN MÍNIMO DE TRES REUNIONES B2B

de participación incluye además una acreditación VIP (y descuentos en el caso de requerir más acreditaciones) y visibilidad en las webs de los tres salones.

El Cooperation & Innovation Lab que tendrá lugar durante la celebración de Expoquimia, Equiplast y Eurosurf, del 30 de septiembre al 3 de octubre, en el recinto Gran Vía de Fira de Barcelona.