



EXPOQUIMIA
The International Chemistry Event

EQUIPLAST
The International Plastics and Rubber Event

EUROSURFAS
The International Surface Treatment Event

CHEMICAL NEWS


Fira Barcelona

**HORIZONTE 2020:
EUROPA APUESTA POR LA INNOVACIÓN**

pág. 02

**LA MODERNIZACIÓN DE REFINERÍAS EN
ARGELIA, EN EL PROJECT FORUM WICAP**

pág. 04

**WICAP:
LA FÓRMULA DEL ÉXITO**

pág. 21

EXPOQUIMIA

**'SCIENCE AND COOKING'
QUÍMICA, HARVARD Y ESTRELLAS MICHELIN**

pág. 06

ENTREVISTA A JAIME MIRA (ICIL)

pág. 08

ENTREVISTA A VÍCTOR GARCÍA PIDAL (BRUKER)

pág. 10

**JORNADA DE LA ASOCIACIÓN ALEMANA DE INGENIERÍA
(VDMA)**

pág. 12

EQUIPLAST

**PRIMER SALÓN DE TRANSFORMADORES
DE PLÁSTICO**

pág. 13

ENTREVISTA A JOSEP F. SÁNCHEZ

(COSCOLLOLA)

pág. 15

**ENTREVISTA A CRISTIAN ALCÁNTARA
(ITOPLAS)**

pág. 16

EUROSURFAS

**ENTREVISTA A FELIPE PÉREZ RUIZ (HENKEL)
ANÁLISIS DEL SECTOR DE
TRATAMIENTO DE SUPERFICIES**

pág. 18

**ENTREVISTA A JOAN SERRET
(HENKEL)**

pág. 20

EUROPA IMPULSA LA INVESTIGACIÓN, LA INNOVACIÓN Y LA COMPETITIVIDAD EN UN PROGRAMA DE APOYO ECONÓMICO SIN PRECEDENTES.

Horizonte 2020: el programa más ambicioso

El programa se basa en una fuerte inversión pública para el período 2014-2020 con el objetivo de conseguir, en palabras de la Comisión, “un crecimiento sostenible, inteligente e integrador de cara al futuro”. Horizonte 2020 quiere apoyar las mejores líneas de trabajo y para hacerlo reúne por primera vez en un solo paquete todos los fondos europeos destinados a investigación. Esta unificación, y el hecho de que las reglas sean las mismas para todos los participantes, está pensada para reducir la burocracia y ganar en eficacia.

El programa Horizonte 2020 tiene tres grandes objetivos estratégicos:

CIENCIA DE EXCELENCIA

Europa debe conseguir reforzar su posición en el contexto científico mundial. Para esta finali-

SE PRETENDE REDUCIR LA BUROCRACIA Y GANAR EN EFICACIA

dad se incrementa en un 77% la dotación del Consejo Europeo de Investigación (CEI), que subvenciona a investigadores europeos del más alto nivel y se amplía el campo de trabajo de las denominadas tecnologías futuras emergentes (FET en sus siglas en inglés) que incluyen los proyectos ligados a tecnología rupturista y con enfoque altamente interdisciplinario. Dos ejemplos de que en este momento se están desarrollando son las investigaciones sobre el [grafeno](#) y el [Human Brain Project](#).

El programa Marie Curie, que lleva funcionando desde 1996, aumenta su presupuesto en un 21% para seguir trabajando en la formación, la



movilidad y la cualificación de más de 50.000 investigadores. Otra prioridad es mejorar la red de infraestructuras de investigación en toda Europa, permitiendo así la transferencia de conocimientos y el mejor acceso de los investigadores a las bases de datos.

TECNOLOGÍAS Y SUS APLICACIONES

En este objetivo la industria tiene un papel central, con importantes inversiones en ámbitos clave para su desarrollo como las TIC (tecnologías de la información y la comunicación), la fabricación avanzada, la biotecnología, la nanotecnología y el espacio. Según la Comisión, el liderazgo industrial en el futuro estará relacionado con la capacidad de que las tecnologías y sus aplicaciones den respuestas a las necesidades reales de la sociedad.

La apuesta por la competitividad se vincula a facilitar el acceso a la financiación de riesgo. Se trata de superar los déficits en la disponibilidad de financiación de deuda y de capital para la innovación en todas las fases de desarrollo para las empresas y los proyectos de I+D+I. Esto



LA INDUSTRIA TIENE UN PAPEL CENTRAL EN EL PROGRAMA

incluye de manera especial a las PYME a través del programa [COSME](#). Las pequeñas y medianas empresas con potencial de innovación e internacionalización podrán recibir un apoyo adicional.

Y, dentro de la industria, la Comisión quiere apostar por las pymes por su enorme potencial de crecimiento en toda la Unión Europea.

RETOS SOCIALES

Horizonte 2020 quiere centrar su atención en seis áreas clave que inciden en la vida de las personas: la salud, la seguridad alimentaria y la agricultura sostenible, la energía, el transporte, la acción por el clima y la consecución de sociedades inclusivas y seguras. Todas estas líneas de investigación llevarán implícita una política de género. Los resultados deberán estar dirigidos a proporcionar un beneficio directo a los ciudadanos. Por ejemplo, prestarán atención a los retos que plantea el envejecimiento de la sociedad, a la protección contra el delito cibernético o a la transición hacia una economía eficiente y baja en carbono.

80.000 MILLONES DE EUROS

El programa Horizonte 2020 está dotado con esta cantidad y proporcionará financiación en todas las etapas del proceso: desde la investigación básica hasta que el producto llegue al mercado. Esta enorme inversión se basa en el análisis económico. La Comisión tiene un estudio reciente, según el cual, si se logra invertir en I+D un 3% del PIB de la Unión Europea para el año 2020, se habrán creado 3,7 millones de empleos en 2025.

SALVADOR ESCUTÉ, INGENIERO DE PROYECTO DE LA REFINERÍA SIDI REZINE DE ARGEL,
PRESENTARÁ SU PONENCIA EN EL PROJECT FORUM DE WICAP

«Argelia quiere vender más petróleo y gas a Europa»

Con más de 15 años de experiencia en proyectos de gran escala, Salvador Escuté es responsable de la modernización de una gran refinería en capital de Argelia, gestionada por la empresa estatal Sonatrach. Escuté estará presente en Expoquimia para dar cuenta del proyecto y explicar las oportunidades de negocio en este país.

¿Puede describirnos brevemente el objetivo de este proyecto?

Esta refinería fue construida a principios de los años 60 y está dedicada a la obtención de gasolina y gasoil. Por su antigüedad no cumple con los estándares actuales como los que exige el Protocolo de Kyoto y su producto no puede venderse en Europa. El objetivo es ampliar un 35% la producción y adaptarla a los estándares europeos, aunque en principio se prevé que el mercado prioritario sea el nacional. Las obras deberían estar acabadas en el verano de 2016, con un cierto retraso sobre lo previsto.

¿Qué dificultades presenta el proyecto?

La administración tiende a ser un poco lenta y eso constituye una dificultad. Argelia es una

EL OBJETIVO ES AMPLIAR UN 35% LA PRODUCCIÓN DE LA REFINERÍA Y ADAPTARLA A LOS ESTÁNDARES EUROPEOS

zona sísmica de nivel 4 y esto significa que cada 10 años puede haber un terremoto importante. Toda la obra civil debe prever este aspecto que se revisa especialmente. En Europa para este tipo de revisión basta con la intervención de un colegio profesional, pero en Argelia interviene la administración del estado, y esto implica una dilación de tiempo considerable. Otro tipo de dificultad es la gestión de visados para los extranjeros que en alguna ocasión ha afectado a la incorporación de algunos trabajadores al proyecto a tiempo.

¿La burocracia ha influido en alguna otra cuestión?

Sí, hay un control sobre materiales muy exigente en las aduanas, por ejemplo en el caso del material radioactivo, que en algún momento hemos tenido que importar.

¿Un proyecto como este puede suscitar la participación de empresas innovadoras?

En el ámbito de las refinerías hay pocas empresas en el mundo especializadas en conseguir una mayor eficiencia en el proceso de refinado. Desde este punto de vista podríamos decir que está todo inventado. El proyecto se ha diseñado en Francia pero se podría haber hecho en cualquier otra parte y no habría variado el



know how necesario para la construcción. Pero estoy seguro que las empresas que vendrán a Expoquimia podrán aportar algún elemento o método novedoso que pueda encajar durante la fase de explotación una vez la construcción haya concluido, como por ejemplo instrumentación para la verificación de fugas, análisis de residuos, tratamiento de aguas residuales u otros que serán interesantes en un futuro próximo.

¿Tiene significado estratégico para Europa la planta en la que está trabajando?

Sí que lo tiene. Esta es la primera refinería que se reconvierte pero van a seguir otras en los próximos años. De hecho todas las del país se pondrán al día. Argelia se dedicará a vender a Europa más petróleo y derivados, además de gas natural (vía gasoducto o licuado), sobre todo teniendo en cuenta la situación de tensión entre la Unión Europea y Rusia. Quieren mostrarse como un socio fiable y aunque, como he señalado, ahora mismo la prioridad es el mercado local, más adelante la exportación a Europa es el objetivo. Hay sólo una hora de avión de Barcelona a Argel y la distancia en navegación marítima es muy corta comparada con las grandes rutas internacionales. Y eso lo facilita todo.

¿Qué espera de su participación en Expoquimia?

Desde la feria se me planteó que el certamen quería ser un lugar de encuentro de diferentes empresas con diferentes necesidades con el fin de que las compañías pudieran encontrar las soluciones que buscan, según la ley de la oferta y la demanda. Yo me identifico con esta finalidad y mi intervención irá en la línea de explicar primero el proyecto y luego las posibilidades de negocio y qué hay en Argelia y a quién se deben dirigir en el caso de que quieran entrar en este mercado. Y, no menos importante, en qué términos hace falta hablar con las autoridades teniendo en cuenta la idiosincrasia local. Supongo que algunas empresas se mostrarán más interesadas en el proyecto de la refinería y otras en el contexto del país de cara a otros negocios.



LAS EMPRESAS QUE VENDRÁN A EXPOQUIMIA APORTARÁN ALGÚN MÉTODO NOVEDOSO PARA LA FASE DE EXPLOTACIÓN DE LA REFINERÍA

¿Y cuál es su visión de este certamen más en general?

Mi concepción anterior estaba basada en una visita que había efectuado hace unos años donde imperaba la idea de feria de muestras, pero ahora percibo un cambio de enfoque orientado a crear un escenario grande y atractivo donde realizar intercambios entre empresas de todo tamaño y esto para una pequeña empresa puede suponer una oportunidad única. Ni más ni menos que la diferencia entre morir o sobrevivir.

LA TRANSFORMACIÓN DE SIDI REZINE

Esta refinería cuenta con una unidad de destilación atmosférica, una unidad de tratamiento de nafta, una planta de gas y una zona de almacenaje, tanto de petróleo crudo como de producto acabado (gasolina, gasóleo, butano y propano), con una planta de utilidades (producción de vapor y electricidad, aire comprimido y nitrógeno) pero no posee una unidad de desulfuración (obligatoria después de los Compromiso de Kyoto).

La ampliación comportará un aumento de la producción de gasolina y gasóleo (esta vez bajo el estándar europeo) y se ampliarán la unidad de destilación atmosférica, la unidad RFCC (unidad de cracking catalítico), la unidad de tratamiento de naftas, y las zonas de almacenaje, así como la planta de producción de vapor y electricidad. Además se creará la unidad de desulfuración.

PRIMERA JORNADA DE CIENCIA Y COCINA EN EXPOQUIMIA

'Science and Cooking': química, Harvard y estrellas Michelin

La academización de la cocina es ya una realidad, y además avanza a pasos agigantados. Todos aquellos que quieran saber qué está pasando en la relación entre el mundo científico y el ámbito culinario y alimentario tienen una cita en la nueva jornada "Science and Cooking", abierta a todos los públicos, y que tendrá lugar en el marco de Expoquimia la tarde del día 1 de octubre.

No cabe duda de que es uno de los temas de moda: la ciencia ha entrado en la cocina y ha revolucionado el panorama culinario del más alto nivel. Y el mundo científico se ha volcado en investigar esta relación, que puede ser además de doble sentido: "Se trata de ver cómo la ciencia ayuda a la cocina, pero también cómo la cocina ayuda a la ciencia", explica Pere Castells, organizador de la jornada "Science and Cooking", investigador del Campus de Alimentación de la Universitat de Barcelona y colaborador de la Bullipedia y del famoso curso de Harvard que ha transformado la concepción científica de la cocina.

Será este curso el que ejemplificará los contenidos de la jornada, que también contará con la participación de chefs de restaurantes con estrellas Michelin y una exposición de libros históricos sobre el tema. La clave radica en qué puede hacer la ciencia por la cocina, y viceversa: "En el curso de Harvard se ha producido un fenómeno inesperado. El objetivo es que la cocina se academicice, pero al mismo tiempo hemos visto como algunos procesos culinarios han sido adoptados por investigadores para otros ámbitos científicos. Por ejemplo, a raíz de las técnicas de espumas en cocina se están investigando espumas para la extinción de incendios. En realidad trabajamos en la frontera entre dos campos, y eso da pie a crear simbiosis, a desarrollar proyectos en los dos ámbitos", indica Castells.

LA JORNADA TENDRÁ LUGAR LA TARDE DEL 1 DE OCTUBRE

Además, la aplicación científica no se restringe a la alta cocina. "Hablamos incluso de cocina de toda la vida. De hecho, la manera de evitar la desaparición de un buen número de platos de la cocina tradicional será la aplicación de nuevas técnicas que permitan su elaboración en tiempos mucho más reducidos", dice Castells.



EL CURSO DE HARVARD

La Harvard School of Engineering and Applied Sciences ha sido pionera en abordar la nueva cocina desde un punto de vista científico dentro del ámbito académico. Su curso presencial "Science and Cooking", impulsado por dos profesores de la universidad y el chef Ferran Adrià, se realiza anualmente desde 2010, y ha contado con la participación de los mejores cocineros del panorama internacional y un altísimo interés por parte de los alumnos.

Desde el año pasado, además, ofrece una versión del curso a través de un MOOC (curso online abierto a todos los públicos de manera gratuita), que en su primera edición tuvo más de 94.000 inscripciones de todo el mundo.

PROGRAMA DE LA JORNADA

La jornada 'Science and Cooking' se abrirá a las cuatro de la tarde con una charla de Pere Castells sobre la relación entre ciencia y cocina, desde la constatación de que no se trata de un concepto nuevo hasta la repercusión de las diversas técnicas científicas en el mundo de la cocina, con ejemplos destacados desde el punto de vista de la química, como la aplicación de la liofilización en los alimentos y varias técnicas de conservación.

Seguirá con la presentación a cargo del *Master Chocolatier* Enric Rovira sobre ciencia y chocolate. Es uno de los temas que tradicionalmente forman parte del temario del curso de Harvard, y este año será el propio Rovira, uno de los máximos referentes en el panorama chocolatero internacional, quien lo imparta en Massachusetts tan solo una semana más tarde de su presencia en Expoquimia.

ESTRELLAS MICHELIN

"Science and Cooking" contará también con una ponencia de Pere Planagumà i Fina Puigdevall,



ENRIC ROVIRA



PERE CASTELLS

chefs del restaurant Les Cols de Olot, que cuenta con dos estrellas Michelin, sobre emulsionantes, harinas tradicionales y nuevos espesantes y su papel en la cocina actual.

Se está concretando también la presencia de otros cocineros que han participado en ediciones anteriores del curso de Harvard, como Carles Tejedor, que ha sido el chef del restaurante Via Veneto durante varios años y ahora está embarcado en nuevos proyectos gastronómicos en Barcelona.

VIDEOCONFERENCIA DESDE HARVARD

La jornada incluye además una videoconferencia de Michael Brenner, profesor de matemáticas y física aplicadas y uno de los creadores del curso "Science and Cooking: From Haute Cuisine to Soft Matter Science" (Ciencia y cocina: de la alta cocina a la ciencia de la materia blanda) en la Universidad de Harvard.

LIBROS PARA VER Y DESCARGAR

La jornada irá acompañada de una pequeña exposición de libros que abordan la relación entre ciencia y cocina desde principios del siglo XIX. Entre otros, habrá un ejemplar original del libro *Scientific Principles of Cookery*, que data de 1821.

Pero además de verlos, los visitantes podrán descargarse versiones de estos libros digitalizadas con tecnología de última generación por la Universitat de Barcelona. Está previsto que estén accesibles también desde la web de Expoquimia.

JAIME MIRA, DIRECTOR TÉCNICO DE LA FUNDACIÓN ICIL

«Sin logística es muy difícil competir en los mercados»

Por primera vez, Expoquimia acogerá un foro de expertos en logística. Organizado por la Fundación ICIL, entidad líder a nivel nacional en investigación, formación, divulgación y aplicaciones empresariales en logística desde 1980, el foro tendrá lugar el día 30 de septiembre bajo el título de "Jornada de Logística: Almacenamiento y distribución de productos químicos".

¿Qué se entiende por logística y cuál es su aplicación práctica en el mundo de la química?

Desde el concepto más horizontal y transversal, podríamos indicar que es el proceso integrador desde las materias primas, su aprovisionamiento y la certificación de los proveedores hasta el cliente final. Esto puede suponer el establecimiento de canales de venta desde el más estricto comercio electrónico hasta cualquier otra particular forma de venta, pasando por todos los procesos de fabricación, almacenamiento, transporte, distribución física sin dejar de desarrollar la planificación y la previsión de la demanda. Además de esta logística directa hay que considerar también la inversa, es decir, las devoluciones y el sistema de gestión de las 3 R (reciclar, reutilizar y revalorizar).

En el sector de la química, la logística queda muy integrada en todos los procesos, teniendo en cuenta además la gestión de los costes logísticos y su importancia estratégica en el escandalo del producto final.

¿Cuáles serán las cuestiones que se abordarán en el foro?

El programa de la "Jornada de Logística: Almacenamiento y distribución de productos químicos" es muy ambicioso, ya que se quiere repasar desde la seguridad en el transporte y su almacenamiento al ser considerados productos químicos, hasta las normativas más importantes en el transporte de ADR por carretera, así como las SQAS, SEVESO II, junto con las APQ o mapas de instalación.



FUNDACIÓN ICIL

Desde 1980 Impulsando la Logística

LA LOGÍSTICA INVERSA INCLUYE TAMBIÉN LAS DEVOLUCIONES Y LA GESTIÓN DE LAS 3 R

Por otra parte, se tratarán los temas de transporte intermodal en mercancías peligrosas, así como la seguridad en procesos de plantas químicas y las operaciones de carga y descarga de buques y su prevención.

Teniendo en cuenta las temáticas y los ponentes del foro, ¿en qué aspectos concretos puede beneficiar el uso de la logística al sector químico?

En el propio contenido de las ponencias se podrá evaluar la importancia estratégica de la logística y la relevancia de su integración junto



con los costes logísticos, que incluyen y que son vitales para general el valor añadido necesario al producto y servicio que conlleva un producto.

¿Cree que las empresas químicas consideran la logística como un vector importante para su desarrollo?

Sin logística, poco se puede desarrollar. Todo es logística desde el origen hasta el final de la cadena y de la implicación de la gestión de la cadena de suministro. Sin ella, el producto no puede llegar al cliente final y al mercado.

¿En qué estado se encuentra la logística química en nuestro país? ¿Cuáles son los retos a los que debe hacer frente?

Existe una gran experiencia en España. En este sentido, el propio clúster de Logística que se acaba de crear en Tarragona establece la necesidad y los requerimientos posibles para tener la mejor logística posible para las empresas, los productos, los servicios

Los retos pueden ser muchos. Pero, la gestión de la cadena de suministro, desde el principio básico de la generación de valor, podrá ser un requerimiento importante para la mejora competitiva del sector junto con la ventaja estratégica de posicionar cualquier producto en un mercado cada día más globalizado. Esto marcará la diferencia entre un producto u otro bien posicionado en un mercado.

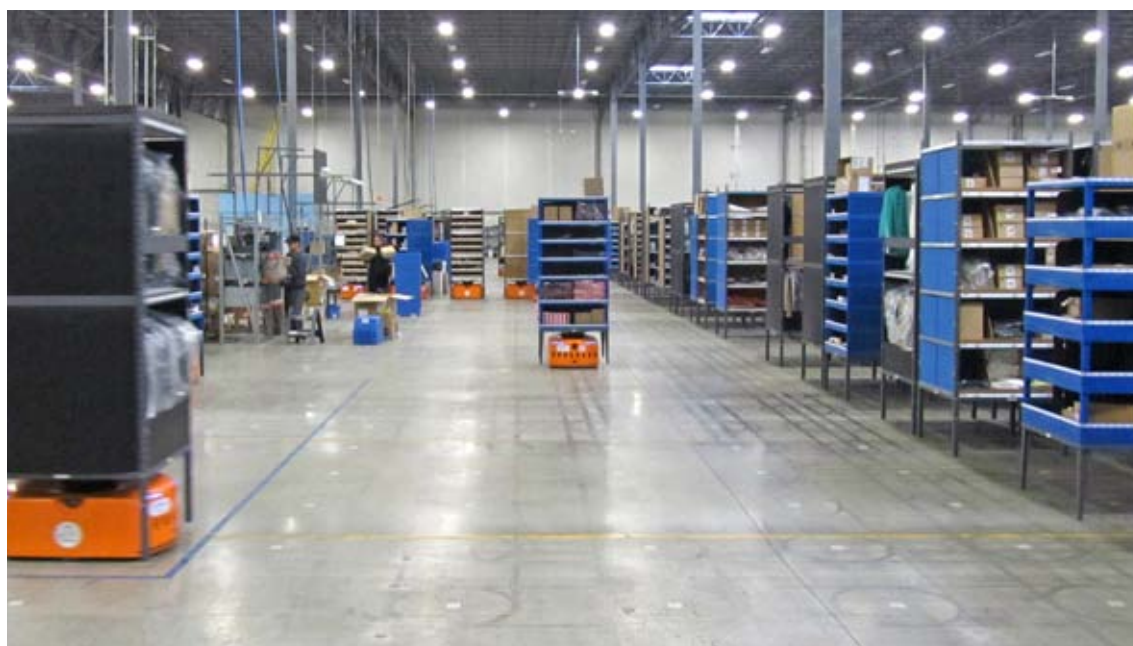
TEMAS PRINCIPALES: TRANSPORTE Y ALMACENAMIENTO DE PRODUCTOS QUÍMICOS, NORMATIVAS DE TRANSPORTE POR CARRETERA Y SEGURIDAD EN LA CARGA Y DESCARGA

¿Qué resultados espera que se den en esta Jornada?

Por primera vez, queremos incluir la logística dentro de Expoquimia. Se trata de un reto importante, ya que consideramos la propia importancia de la misma en el día a día operacional de las empresas y, repito, sin logística es muy difícil competir en mercados tan competitivos, y con las características básicas de customizar el producto, con segmentación de los mismos asociados a servicios de valor añadido en la mejora continua de los procesos.

Esperamos que sea un éxito de convocatoria, asistencia, contenidos y del nivel de participación de todos los implicados en la cadena logística del sector de la química.

LA "JORNADA DE LOGÍSTICA: ALMACENAMIENTO Y DISTRIBUCIÓN DE PRODUCTOS QUÍMICOS" TENDRÁ LUGAR EL 30 DE SEPTIEMBRE



VÍCTOR GARCÍA PIDAL, COUNTRY MANAGER DE BRUKER ESPAÑOLA

«Nuestra solidez financiera nos ha permitido una travesía sin zozobras durante la crisis»

Ustedes cuentan con un catálogo muy amplio de productos que van desde la industria química en general hasta la industria alimentaria, pasando por las ciencias de la vida. Pero, ¿cuál es el sector con el que más se identifica Bruker?

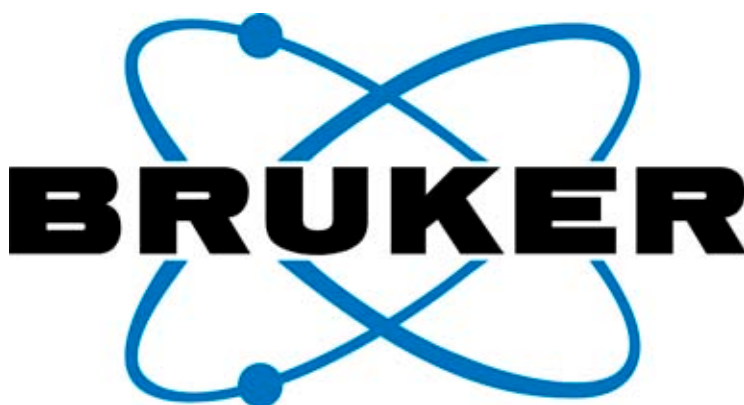
La elucidación estructural molecular está en nuestros orígenes y sigue siendo una de nuestras señas de identidad en el mundo de la investigación básica y la caracterización de nuevos materiales y fármacos. No obstante, desde hace más de una década, nos marcamos como objetivo estratégico entrar en mercados aplicados con un alto impacto en la mejora de la calidad de vida de los ciudadanos como, por ejemplo, el control ambiental, la seguridad alimentaria, los nanomateriales y el desarrollo de nuevos paradigmas en análisis clínicos.

Con 50 años de historia empresarial, ustedes tienen presencia en todo el mundo. ¿Cuáles son los mercados más atractivos para su compañía?

Tenemos que diferenciar entre los mercados ya consolidados, que nos han permitido crecer de forma continuada durante los últimos 50 años; los mercados en desarrollo, donde nuestra presencia es muy relevante como consecuencia de las inversiones realizadas más recientemente; y los de mayor potencial futuro, en los que ya estamos implantando nuevos planes de negocio.

Bruker se implantó en España en 1973. ¿Qué atractivos ofrecía España en aquel momento el país? ¿Y ahora?

Nuestro fundador, el profesor Günter Laukien, decidió abrir la filial española por la cercanía



«NUESTRO OBJETIVO ESTRATÉGICO ES ENTRAR EN MERCADOS CON UN ALTO IMPACTO EN LA MEJORA DE LA CALIDAD DE VIDA»

de un cambio de modelo de gobierno, por el retraso social, económico y en infraestructuras, acumulado durante muchos años, y por el fuerte potencial de un país joven y tan laborioso. El transcurso de los años ha confirmado el acierto de invertir en aquel momento porque la empresa ha tenido desde entonces un crecimiento constante con un buen balance entre rentabilidad y liquidez.

Empresa líder en instrumentación analítica y en elucidación estructural molecular, Bruker fue fundada en 1960 en Alemania. En 1963, lanzó su primer espectrómetro comercial de RMN pulsado. En estos momentos, la empresa cuenta con sedes centrales en Alemania y en los Estados Unidos y fábricas en Suiza y Francia. Bruker se estableció en España en 1973.

La solidez financiera de la filial española ha permitido durante estos años de crisis económica una travesía sin zozobras, aunque en un entorno proceloso donde ha habido que adaptarse a los cambios priorizando la eficiencia. Nuestras previsiones son que aún queda un año, quizás dos como mucho, de transición hacia un nuevo ciclo de crecimiento económico, momento para el que ya nos estamos preparando.

En estos momentos, ¿cuáles son los principales retos que se plantea Bruker? ¿Mayor innovación? ¿Mayor internacionalización?

Nuestro lema es "Innovación con Integridad", y esta cultura se respira en el ambiente de nuestra empresa, que sigue dedicando más del 10% de su volumen de negocio a I+D y adoptando los estándares internacionales más exigentes en buenas prácticas de negocio.

Más que internacionalizarnos, porque ya estamos en más de cien países, diríamos que la empresa se está convirtiendo en un operador global, que trasciende las organizaciones empresariales locales en aras de una mejora continuada de la eficiencia, porque no podemos vivir de un pasado glorioso.

Un reto irrenunciable es mantener nuestro foco en facilitar a nuestros clientes innovadoras herramientas tecnológicas y servicios para acelerar la consecución de su propio éxito.

«NUESTRAS PREVISIONES SON QUE AÚN QUEDA UN AÑO, QUIZÁS DOS, DE TRANSICIÓN HACIA UN NUEVO CICLO DE CRECIMIENTO ECONÓMICO»

Ya por último, Expoquimia, junto con Eurosurfas y Equiplast, inicia una nueva etapa para convertirse en el futuro World Chemical Summit. ¿Qué les parece este nuevo enfoque del salón?

El modelo de grandes exposiciones tiene que adaptarse a la evolución que las empresas hacen de las nuevas vías de comunicación con sus mercados y, en este sentido, convertirse en un World Chemical Summit nos parece una buena metamorfosis. Nos gustaría que el sector de la instrumentación analítica para los laboratorios de investigación y control de calidad, al que pertenece Bruker y que forma parte tradicionalmente del certamen de Expoquimia, vea que sus intereses se tienen en cuenta en esa nueva plataforma para que pueda continuar participando activamente en futuras ediciones.

«NUESTRO LEMA ES 'INNOVACIÓN CON INTEGRIDAD' Y ESTA CULTURA SE RESPIRA EN EL AMBIENTE DE NUESTRA EMPRESA»



EQUIPLAST INCLUIRÁ UNA JORNADA ORGANIZADA POR LA ASOCIACIÓN ALEMANA DE INGENIERÍA (VDMA)

Presentación en primicia mundial de procesos innovadores en inyección, extrusión y soplado

Por primera vez en su dilatada historia, Equiplast, el Salón Internacional del Plástico y el Caucho de Fira de Barcelona, contará en su programa de actividades con una jornada impulsada por la prestigiosa Asociación Alemana de Ingeniería (VDMA, en sus siglas en alemán). En ella se darán a conocer, en primicia mundial, nuevos procesos en inyección, extrusión y soplado, así como grandes soluciones dirigidas al sector del packaging o de la automoción. Asimismo, el público asistente podrá contemplar destacadas innovaciones y soluciones para aplicaciones de embalaje de componentes múltiples, la aplicación del concepto del movimiento eléctrico en el moldeo por soplado o la tecnología de embalaje de barreras y paredes delgadas, entre otras cuestiones.

La jornada también contará con la participación de representantes de empresas líderes como Arburg, Engel Austria o Wittmann Battenfeld, entre otras. Entre los ponentes que ya han confirmado su presencia en este seminario des-

LA JORNADA CONTARÁ CON LA PARTICIPACIÓN DE REPRESENTANTES DE EMPRESAS LÍDERES DEL SECTOR

tacan el doctor Kurt Hell, director de ventas de la unidad de packaging de Engel Austria; Sven Engelmann, jefe de Tecnología Aplicada de Ferromatik Milacron; o Christian Renners, responsable de Seguridad de Sumimoto Shi Demag.

La celebración de esta jornada en el marco del salón otorga un gran valor añadido a Equiplast, ya que las ponencias presentadas permitirán a los asistentes conocer de primera mano las últimas tecnologías y aplicaciones para dar respuesta a sus necesidades.

La VDMA (Verband Deutscher Maschinen- und Anlagenbau, en español Asociación Alemana de Ingeniería) es la mayor entidad representativa de la industria de bienes de equipo de toda Europa con más de 3.100 miembros, que cubren todo el sector: fabricantes de componentes, de maquinaria, constructores de plantas, proveedores e integradores de sistemas y otros servicios. Dentro de la misión destaca la difusión de información sobre las novedades de gestión y las tendencias futuras de la ingeniería, que abarcan temas como los costos de las materias primas, las estructuras de producción ajustada y las últimas estrategias de innovación o de servicio al cliente a través de las principales novedades de software.



APROVECHARÁ LA SINERGIA Y AFLUENCIA DE VISITANTES DE EQUIPLAST

Primer Salón de Transformadores de Plástico

La próxima edición de Equiplast albergará el primer Salón de Transformadores de Plástico, una ocasión única para que las empresas del sector puedan mostrar sus productos ante todo tipo de proveedores y clientes potenciales. El salón está organizado por el Centro Español de Plásticos (CEP), la revista Plásticos Universales - Interempresas y Fira de Barcelona.

La importancia de este primer Salón de Transformadores de Plástico es aún mayor si se tiene en cuenta que no había hasta ahora ninguna feria específica para esta industria en España. “Queremos crear un espacio destinado a la comunidad de los plásticos, la sensación de pertenencia a una industria”, explica Ibon Linacisoro, director de Plásticos Universales - Interempresas. Será, por tanto, una ocasión única para que las empresas del sector aprovechen la gran captación de visitantes que garantiza Equiplast para exponer sus productos y servicios.

La iniciativa se nutre del know-how de tres de los principales actores en la industria de los plásticos: el movimiento asociativo y la experiencia organizativa de eventos del Centro Español de Plásticos (CEP), la publicidad y



«QUEREMOS CREAR UN ESPACIO DESTINADO A LA COMUNIDAD DE LOS PLÁSTICOS, LA SENSACIÓN DE PERTENENCIA A UNA INDUSTRIA»

difusión del sector de la revista Plásticos Universales - Interempresas y el sustento institucional de Equiplast y Fira Barcelona. La unión de estos tres actores busca suplir una de las principales deficiencias históricas del sector, normalmente centrado en la producción: su escasa actividad de marketing y búsqueda de nuevas vías comerciales.

La ubicación del salón dentro de la feria –un bloque diferenciado de stands de 9 metros cuadrados cada uno, en el recinto Gran Vía 2 de Fira Barcelona, y plenamente integrado en el conjunto de Equiplast– facilitará la interacción con profesionales de muy diversas indus-



ÁNGEL LOZANO, DIRECTOR DEL CENTRO ESPAÑOL DE PLÁSTICOS

trias pero con el punto en común de requerir en su actividad de la subcontratación de fabricación de piezas plásticas. “Todas las grandes compañías consumidoras de productos plásticos visitarán esta feria, y son clientes potenciales de los transformadores. ¿Qué mejor ocasión pueden tener para mostrarles todos los servicios que pueden ofrecer?”, se pregunta Ángel Lozano, director del CEP.

Pilar Navarro, directora de Expoquimia, Equiplast y Eurosurfas, afirma que este Salón de Transformadores de Plástico “otorga un nuevo valor añadido a nuestra oferta expositiva, y estamos muy satisfechos por el lanzamiento de esta iniciativa, por lo que supone tanto para el propio Equiplast como para el conjunto del sector”.

El objetivo no es sólo facilitar el networking sino crear la ocasión propicia para ampliar los nichos de mercado, vender toda la gama de productos y servicios que pueden ofrecer y dar a conocer el grado de especialización y adaptación a los requerimientos del cliente, tanto para empresas nacionales como extranjeras. Ante la imposibilidad de competir con países de muy bajo costo, el potencial del sector en España es, por tanto, un alto grado de conocimiento y tecnología que permiten responder con calidad a pedidos complejos de industrias como la medicina, el envase y embalaje o la automovilística, que requieren materiales inteligentes, moldes costosos o la

EL SALÓN OCUPARÁ UN ESPACIO DIFERENCIADO DENTRO DE LA FERIA EQUIPLAST

adición de productos que permiten realizar series de producción más pequeñas sin perder competitividad.

El Salón de Transformadores de Plástico se celebrará conjuntamente con Equiplast, del 30 de septiembre al 3 de octubre, en un área diferenciada en el mismo recinto Gran Vía 2 de Fira de Barcelona. La reserva y contratación de stands ya está disponible a través de la web.

LA RESERVA Y CONTRATACIÓN DE STANDS ESTÁ DISPONIBLE A TRAVÉS DE LA WEB

RADIOGRAFÍA DEL SECTOR

El sector de la transformación de plásticos se caracteriza por no fabricar un producto propio, sino que proporcionan piezas o subconjuntos a otros sectores. El más importante en nuestro país es sin duda el automovilístico, pero también tienen un gran peso las industrias eléctricas, electrónicas, de envases y embalajes, alimentación, cosmética, médica y farmacéutica, el sector juguetero, de menaje y la construcción.

La subcontratación se centra sobre todo de procesos de inyección, seguidos de extrusión, termoconformado y soplado de cuerpos huecos. Pueden complementarse también con el montaje de subconjuntos, pintado, cromado y serigrafía, entre otros.

Según los datos del CEP, en España hay unas 4.000 pequeñas y medianas empresas en el sector de la transformación de plásticos, que dan empleo a unos 60.000 trabajadores y generan un volumen de negocio de aproximadamente 13.500 millones de euros.



JOSEP F. SÁNCHEZ, DIRECTOR COMERCIAL DEL ÁREA DE EXTRUSIÓN DE COSCOLLOLA

«Queremos crecer con y para nuestros clientes»

¿Qué diferencia a Coscollola como distribuidora de maquinaria para el sector del plástico de su competencia?

Una de las diferencias básicas es que no somos solo “representantes”, ya que ofrecemos un servicio integral y directo a nuestros clientes que incluye desde el asesoramiento, ingeniería, instalación y puesta en marcha hasta la reparación.

Ustedes tienen presencia en España y Portugal. Según su experiencia, ¿cuáles son los rasgos más característicos de estos dos mercados?

Ambos mercados han sufrido de igual manera la crisis de los últimos años. En España, hay una tendencia generalizada a la compra de equipos nuevos de primera línea mientras que en el mercado portugués se adquieren, también, equipos de primera línea, pero valorando más los equipos usados.

Con más de seis décadas de trayectoria profesional, ¿en qué creen que ha cambiado el sector de los plásticos de nuestro país?

Solo hay que pensar, a modo de ejemplo, en las máquinas de escribir que prácticamente ya no existen y que han sido sustituidas por soportes informáticos. De igual manera, la informática nos ha hecho evolucionar de las máquinas de “palanca” a las totalmente

Coscollola Comercial es una empresa española con más de 60 años de historia y con una fuerte presencia en los mercados español y portugués, especialmente en los sectores del automóvil, del packaging y del material eléctrico / electrónico, así como del compounding y la extrusión, tanto de materias plásticas como de goma. Coscollola es Global Sponsor de Equiplast 2014.

eléctricas y con unos sistemas de control que sugieren los parámetros óptimos para el mejor tiempo de ciclo con el mayor ahorro energético. Lo mismo ha ocurrido con todas las áreas del sector, que se ha profesionalizado al máximo y ha incorporado la trazabilidad en todos y cada uno de los procesos.

Además de un amplio catálogo de empresas representadas, ustedes se caracterizan por su servicio posventa. ¿Nos podría decir en qué consiste este servicio?

El servicio posventa es uno de los valores fundamentales de nuestra compañía. Por eso, tratamos de cubrir todos los aspectos, destacando el mantenimiento tanto preventivo como predictivo y la formación a medida, según las necesidades de los diferentes usuarios de nuestros clientes.

¿Cuáles son los retos de presente y de futuro de Coscollola?

El deseo de Coscollola es crecer con y para nuestros clientes. En esta línea, hemos venido incorporando empresas colaboradoras del sector, siempre de primera línea, que nos permiten ofrecer de una sola “mano” un servicio integral al cliente. Vamos a seguir avanzando en este camino sin olvidarnos de apoyar e internacionalizar la reciente compañía de ingeniería que hemos creado, Coscollola Engineering S.L., especializada en el desarrollo de soluciones para el manejo de sólidos.

«EL SERVICIO POSVENTA ES UNO DE LOS VALORES FUNDAMENTALES DE NUESTRA COMPAÑÍA»



CRISTIAN ALCÁNTARA, CONSEJERO DELEGADO DE ITOPLAS

«Las empresas que quieran mantenerse deben buscar soluciones para ser más eficientes»

Ustedes diseñan sistemas en los que el ahorro de energía es fundamental. ¿Es ésta la clave de su éxito?

Somos una ingeniería especializada en el sector de la inyección de plástico. Estamos en contacto permanente con nuestros clientes de Europa, Argelia y América Latina para conocer sus necesidades y desarrollar conjuntamente herramientas que les hagan más competitivos. A partir de la petición de nuestros clientes para reducir el consumo de energía en sus plantas de inyección, nació el sistema iSAVE. Utilizando tecnología servomotor y con una inversión amortizable en menos de un año, nuestros clientes pueden descartar la compra de una máquina nueva. Desde Itoplas desarrollamos el sistema iSAVE para ser instalado en inyectoras que están en uso. Sustituimos las bombas y

ITOPLAS DARÁ A CONOCER SU SISTEMA iSAVE PARA MÁQUINAS EN USO

motores de la máquina por nuestros kits iSAVE llegando a ahorros de hasta el 80% y obteniendo, a diferencia de otros sistemas, una máquina estable, repetitiva y trabajando en anillo cerrado. Nuestros sistemas no son variadores, empleamos tecnología servomotor. Esta fórmula de trabajo nos ha dado muy buenos resultados en América Latina y Europa.

¿La innovación es una de sus señas de identidad?

Invertir en tecnología propia es lo que nos hace desmarcarnos del resto de proveedores de ma-



quinaria. Desde Itoplas, aparte de los sistemas iSAVE, hemos diseñado y fabricado nuestro propio control electrónico basado en un PC industrial de altas prestaciones. Esta apuesta nos ha llevado a día de hoy a ser un socio tecnológico de empresas de renombre como es el caso de Inovance.

Sus “soluciones llaves en mano” son muy apreciadas por el mercado. ¿Es la mejor manera de dar respuesta a las inquietudes de sus clientes?

Los clientes reclaman que sus proveedores se involucren en su día a día para ayudarles a ser más competitivos. El personal de Itoplas lleva años en ese camino. Y una de las mejores soluciones que se le puede ofrecer a un cliente que inicia un nuevo proyecto es una “solución llave en mano” donde se incluye el diseño y fabricación de la máquina de inyección y del molde, sistemas de automatización, servicio posventa y estudios previos de consumo energético. Esta fórmula de trabajo nos ha dado muy buenos resultados en América Latina. Aportamos tecnología propia, tenemos técnicos para atender a los clientes localmente y somos la única empresa que garantiza bajo contrato que el cliente tendrá disponibilidad de por vida de los repuestos del control que fabrica Itoplas y de las actualizaciones del software de este control. Actualizaciones que son gratuitas incluso cuando se acaba el periodo de garantía.

Desde su posición de proveedores tecnológicos del sector del plástico, ¿cómo ven el mercado actual?

No es nada nuevo afirmar que el sector nacional del plástico está pasando por momentos muy

«ESTAMOS VIENDO UN GRAN INTERÉS POR PARTE DEL SECTOR EN SOLUCIONES QUE AYUDEN A AHORRAR ENERGÍA»

difíciles y creemos que esta tónica seguirá todavía unos años más. Se nota desde hace tiempo una gran reducción de la inversión por parte de las empresas en maquinaria nueva. Por ello, empresas como la nuestra vienen exportando su tecnología y abriendo mercado en otros países. Pero, aunque la inversión nacional se ha reducido mucho, estamos viendo un gran interés por parte del sector en soluciones que ayuden a ahorrar energía. Actualmente, este punto es uno de los que más preocupa al inyector por su repercusión directa en los costes de producción. Las empresas que quieran mantenerse han de pasar obligatoriamente por buscar soluciones que les ayuden a ser más eficientes.

«INVERTIR EN TECNOLOGÍA PROPIA ES LO QUE NOS HACE DESMARCARNOS DEL RESTO DE PROVEEDORES DE MAQUINARIA»

¿Cuáles son sus planes de futuro?

Seguir invirtiendo en tecnología propia. En esa línea, podemos avanzar que en breve vamos a presentar un nuevo control electrónico de gama alta. El sistema iSAVE es otro de los proyectos que está en continuo desarrollo para ir mejorando tanto sus prestaciones como su proceso de instalación.

Y en el ámbito comercial, Itoplas sigue su consolidación en América Latina. Concretamente en Argentina, Chile, Ecuador, Colombia, Venezuela, México y Perú. Y este año 2014 se quiere abrir mercado en Argelia y por el momento la experiencia está siendo muy positiva.

ITOPLAS ENGINEERING

Con sede en Badalona, Itoplas es una ingeniería orientada al sector de la inyección de plástico y especializada en proyectos “llave en mano” y en sistemas de ahorro de energía para máquinas de inyección de plástico.

FELIPE PÉREZ RUIZ, RESPONSABLE DE LA DIVISIÓN DE AUTOMÓVIL DE HENKEL SUR DE EUROPA

«Las previsiones para el sector del tratamiento de superficies son tremendamente optimistas»

El sector del automóvil y, con ello el de tratamiento de superficies, están viviendo un momento muy positivo en España. Tras la crisis de los últimos años, la optimización en los costes de los fabricantes de automóvil y la llegada de nuevos modelos a las plantas españolas configuran un futuro muy prometedor. A ello se unen las nuevas tecnologías que simplifican y hacen más sostenible el tratamiento de superficies.

¿En qué consiste el tratamiento de superficies?

El tratamiento de superficies es la primera etapa en el proceso de pintado de los vehículos, que prepara la superficie de la carrocería para la capa de cataforesis y el color de pintura definitivo.

¿De qué fases consta?

Es un proceso largo y complejo, que incluye varias etapas diferentes, con baños de inmersión o etapas de aspersión por donde pasan las carrocerías. De manera simplificada, comienza con el desengrase y activado, y finaliza con el fosfatado, la capa de fosfato previa a la cataforesis. Estas dos capas, fosfatado y cataforesis, son las que protegen al vehículo de la corrosión, y sobre ellas ya se aplican las siguientes capas de pintura.

LA PRODUCCIÓN DE AUTOMÓVILES EN ESPAÑA HA CRECIDO UN 12% DURANTE EL PRIMER SEMESTRE DE 2014

¿Cuáles son los retos más importantes del sector?

Uno de los grandes retos es la eliminación de metales del proceso como el níquel, así como la simplificación y reducción de coste de todo el proceso. El tratamiento de superficies requiere un elevado consumo de agua y energía, y genera además una cantidad importante de lodos que hay que retirar. Los baños trabajan a temperaturas de entre 40 y 50 grados, y esto comporta un alto consumo de energía. El consumo de agua es al mismo tiempo alto por el arrastre de las carrocerías, por la evaporación que se produce al trabajar a estas temperaturas y por las etapas de lavado y enjuague. Por todo ello el gran reto es optimizar el proceso: menos consumo de agua, energía y lodos. Para ello es necesario reducir las temperaturas de trabajo de los baños y disminuir el número de etapas. Hay que simplificar el proceso y a la vez hacerlo más sostenible.

¿Qué cambios se han producido en las carrocerías en los últimos años?

A lo largo de los últimos años ha ido cambiando el sustrato de las carrocerías. Desde el acero de hace años al galvanizado, chapa preprotegida, aluminio, plástico, etc. En concreto, la implementación de piezas de aluminio ha provocado una



modificación en el proceso para conseguir un correcto fosfatado y protección anticorrosiva.

¿Qué soluciones se han desarrollado para carrocerías con parte de sustrato de aluminio?

Desde Henkel trabajamos desde hace años con éxito en el sistema Two-Steps, buscando un proceso estable, seguro y económico que reduzca los sobrecostes de tratar aluminio. Este proceso se recomienda para cualquier proporción de aluminio en la carrocería y por él hemos recibido algunos galardones internacionales a la innovación.

¿Cuáles son las novedades más destacadas en tratamiento de superficies?

Nuestra segunda línea de trabajo, que en Henkel se llama TecTalis, se aplica a carrocerías con todo tipo de sustratos con el objetivo de eliminar metales pesados y simplificar el proceso de forma que se pueda trabajar a temperatura ambiente, lo que conlleva una reducción muy importante de energía, agua y mantenimiento. Al mismo tiempo se reduce de una manera muy considerable la formación de lodos.

¿Cómo ha respondido el sector a estas novedades?

Las dos líneas de trabajo ya están implementadas. En los últimos cinco años el mercado ha ido incorporando estas nuevas tecnologías, y se prevé que se extiendan a la mayor parte de las líneas de carrocería en los próximos cinco o diez años.



¿En qué momento se encuentra el sector en de la automoción en España?

España es un país muy singular en la producción de automóviles. Hay muy pocos países en el mundo que cuenten con la presencia de todos los fabricantes como ocurre aquí. Las empresas trabajan con una diversidad enorme de especificaciones, y esto aporta un valor añadido muy importante de conocimiento. Entre 2008 y 2013 el sector ha sufrido la crisis de manera muy profunda, y hemos perdido la cifra de tres millones de producción de carrocerías para situarnos por debajo de los 2,3 millones. Pero también es cierto que el sector ha hecho un ejercicio de optimización de costes internos y automatización de las plantas muy considerable que hace que hoy, en 2014, estemos preparados y seamos tremendamente competitivos para hacer aún más atractiva la fabricación de vehículos en España. Así se explica que en los primeros seis meses de 2014 se haya incrementado la producción un 12% respecto del año pasado.

¿Y cuáles son las previsiones para los próximos años?

Las previsiones son tremendamente optimistas para los años 2015 y 2016. Uno de los aspectos más relevantes es la cantidad de nuevos modelos que los fabricantes están trayendo a España. Prácticamente todos están fabricando o van a fabricar nuevos modelos en nuestro país. Esto no se había visto antes con tanta intensidad. Aunque España forma parte de un sector maduro como es el de Europa, tiene un dinamismo equiparable al de un país emergente.

Las empresas que operamos en España debemos aprovechar este momento tan importante para hacer llegar aún más inversiones al país y recuperar la inercia que se había perdido en los últimos años. Debemos reforzar el papel de las empresas españolas y e intentar que tener una influencia mayor en el diseño, innovación e implementación de nuevos procesos. Yo soy muy optimista respecto al mercado español del automóvil, y creo que esta mejora de la producción se va a consolidar.

FOTO: HENKEL

JOAN SERRET, RESPONSABLE DE NEGOCIO EN HENKEL IBÉRICA

«Creemos que es posible conciliar el crecimiento y la sostenibilidad»

¿Cómo definiría las señas de identidad de Henkel?

Ser un líder global en marcas y tecnologías en las tres áreas de negocio en que operamos. Tenemos siempre como foco nuestros valores, que son los clientes, las personas, la sostenibilidad, los objetivos financieros y la familia.

¿Qué balance hace de los más de 50 años en el mercado español?

Un balance muy positivo que ha llevado a nuestras marcas a posiciones de liderazgo en todos los sectores en que operamos en los mercados español y portugués.

¿Cuáles son los retos de Henkel?

Son los mismos que tienen la sociedad y los mercados. Por un lado, hacer compatibles crecimiento y sostenibilidad; creemos en el poder y el potencial del cambio continuo conciliando crecimiento y conservación de los recursos. Por otro lado, la incertidumbre y rapidez de cambio de los mercados exige estrategias de adaptación

Ustedes cuentan con el área de Tecnologías Adhesivas, que proporciona soluciones a diversos sectores profesionales como el de recubrimiento de superficies. ¿Es un activo importante para Henkel?

DESDE 1960 EN ESPAÑA

Fundada en 1876 y con sede en Dusseldorf, Henkel cuenta con cerca de 47.000 empleados en todo el mundo y es líder en tres áreas de negocio: detergentes y cuidado del hogar, cosmética, y tecnologías adhesivas. Henkel llegó a España en 1960 y en 1989 entró en el mercado portugués.

El área de negocio industrial de Henkel, con adhesivos, selladores y el tratamiento de superficies, representa ya el 50% del volumen de negocio; y, concretamente, el sector del recubrimiento de superficies (Functional Coatings) lo consideramos estratégico en los mercados industriales en que operamos y es una de las plataformas de desarrollo en nuestra política de I+D+I en Tecnologías Adhesivas.

¿Qué valoración hacen de este sector industrial tanto a nivel español como internacional?

El sector del tratamiento de superficies en España se ha adaptado y reorganizado en los últimos años de crisis económica y está empezando a recoger los primeros frutos de esta reestructuración. A nivel internacional este sector sigue el desarrollo de los mercados emergentes aportando soluciones a las necesidades de tratamiento de nuevos materiales y de nuevos recubrimientos para hacer compatibles crecimiento y sostenibilidad.

¿Cuáles son sus expectativas respecto a Eurosurf 2014?

Después de tres años de la anterior edición el sector ha evolucionado y nuestras expectativas son aprovechar este punto de encuentro como caja de resonancia de nuestros nuevos productos, desarrollos y tecnologías; y poder pulsar también de primera mano con los visitantes y clientes el estado actual del sector y las visiones de futuro.



NETWORKING INNOVADOR PARA CIENCIA, TECNOLOGÍA E INDUSTRIA

WICAP: la fórmula del éxito

Barcelona abanderará el World Chemical Summit, una plataforma internacional, transversal e innovadora que se anticipa a las necesidades industriales y permite desarrollar los mercados del futuro. Para ello cuenta con la fórmula WICAP, una nueva experiencia de networking al más alto nivel con presentaciones públicas y reuniones B2B previamente acordadas.



WORLD

Las empresas más punteras y los proyectos más ambiciosos y vanguardistas de todo el mundo se dan cita en Barcelona. Una oportunidad única para conocer de primera mano necesidades reales y establecer acuerdos estratégicos. Mercados emergentes y soluciones innovadoras en un mismo espacio para facilitar la selección de proveedores y procesos de compra, y mejorar la competitividad en el plano internacional. Ciencia e industria más cerca que nunca.



INVESTMENT

Gobiernos y Ministerios de diferentes países emergentes presentarán sus retos y necesidades a empresas capaces de ofrecer soluciones efectivas mediante sinergias de cooperación, industrialización y desarrollo empresarial. Una ocasión exclusiva de negociar cara a cara al más alto nivel con los representantes directos de la toma de decisiones.



COOPERATION AND INNOVATION LAB

Una plataforma inigualable para convertir proyectos revolucionarios en oportunidades de

negocio. Científicos e innovadores se encontrarán con inversores y proveedores en lo que puede ser una alianza que marque el futuro de la industria. Un win-win para el desarrollo de las ideas y el posicionamiento de las empresas.



APPLICATION FORUM

El espacio para convertir retos y soluciones en sinergias eficaces. Empresas pioneras con propuestas de nuevos productos y mejora de procesos en busca de compañías experimentadas que puedan dar respuesta a sus necesidades innovadoras de fabricación, distribución o logística. La ocasión para que emprendedores y proveedores punteros puedan devenir colaboradores estratégicos de desarrollo.



PROJECT FORUM

Entrevistas directas entre desarrolladores de proyectos muy bien definidos y empresas punteras en busca de oportunidades para ampliar su mercado. Una agenda de trabajo previamente acordada en función de las necesidades concretas de cada participante, para obtener las mejores ofertas sin perder tiempo en la prospección de proveedores. La garantía de poner en contacto a los mejores.