



 **EXPOQUIMIA**  
The International Chemistry Event

 **EQUIPLAST**  
The International Plastics and Rubber Event

 **EUROSURFAS**  
The International Surface Treatment Event

# CHEMICAL NEWS

  
**Fira Barcelona**

 **EQUIPLAST**  
The International Plastics and Rubber Event

**ENTREVISTA A JUAN MARÍA CERDÁ**  
(PROTECNIC)  
*pág. 2*

**ENTREVISTA A ENRIQUE PADILLA**  
(MKP)  
*pág. 3*

**ENTREVISTA A CARLOS GÓMEZ**  
(PALLMANN IBÉRICA)  
*pág. 5*

**ENTREVISTA A THORSTEN KÜHMANN**  
(VDMA)  
*pág. 7*

**SMART CHEMISTRY, SMART FUTURE**  
*pág. 8*

**INNOVACIÓN Y NETWORKING AL MÁS ALTO NIVEL**  
*pág. 11*

[www.expoquimia.com/schedule](http://www.expoquimia.com/schedule)

JUAN MARÍA CERDÁ, GERENTE DE PROTECNIC

# «El sector está despertando de un largo letargo»

En 1967, el ingeniero industrial Juan M<sup>a</sup> Cerdá, un pionero en el sector, decidió fundar PROTECNIC 1967, una empresa de carácter familiar, orientada a la venta de maquinaria e instalaciones para el sector de plástico y caucho, y al diseño de anteproyectos para la industria. A sus más de 40 años de experiencia se suman su servicio técnico y de gestión de recambio.

**PROTECNIC 1967 es una empresa pionera en la representación de marcas líderes de maquinaria industrial. ¿En qué situación se encuentra el mercado en la actualidad?**

En estos momentos, el mercado está despertando de un largo letargo. Algunas empresas están estudiando nuevos proyectos para la mejora e incremento de la producción. Algunas de ellas en la vía de la innovación, gracias al desarrollo de nuevos materiales y procesos para diferentes aplicaciones del sector.

**¿Cuáles son las principales dificultades y retos a los que ha de hacer frente una empresa como la suya?**

Las dificultades son las implícitas a un periodo de crisis: disminución de la producción por la bajada de consumo, por lo que se realizan menores inversiones, agravado por las restricciones de financiación. Los retos se dirigen a estudiar y desarrollar nuevos productos y procesos

---

**«LOS RETOS SE DIRIGEN A ESTUDIAR Y DESARROLLAR NUEVOS PRODUCTOS Y PROCESOS QUE JUSTIFIQUEN LA INVERSIÓN»**

---

que justifiquen la inversión en las empresas facilitando un pay-back razonable.

Este es, por ejemplo, el caso de nuestra representada austriaca EREMA, líder en la fabricación de sistemas de reciclaje plástico, la cual ha enfocado su innovación en dotar de más eficiencia a su maquinaria. Por un lado, reduciendo el consumo energético y las emisiones de CO<sub>2</sub> con los sistemas ecoSave y, por otro, promoviendo la innovación en la vía de conseguir una mayor productividad como, por ejemplo, con la nueva Itarema y su novedoso sistema Counter Current.

**Ustedes son expositores en muchas ferias del sector. ¿Cuál es su valoración de Equiplast como parte del Encuentro Internacional de la Química Aplicada junto con Expoquimia y Eurosurf?**

Equiplast es una feria bien planteada, pero a la que hasta el momento le ha faltado recorrido en comparación con las grandes europeas y mundiales. Es por ello muy positivo que, en esta edición, se la haya querido englobar con las otras dos, puesto que lo importante es conseguir la mayor cantidad de visitantes posible.



ENRIQUE PADILLA, DIRECTOR DE VENTAS DE MKP

# «Competir en commodities con fabricantes asiáticos es prácticamente imposible»

## ¿Qué razones les movieron a crear MKP en 2006?

Nuestro objetivo a la hora de crear META KUNSTSTOFF PLÁSTICO (MKP) fue el de centrarnos únicamente en el sector plástico para poder ofrecer un servicio más especializado y sacar todo el partido a la hora de ofrecer productos relacionados entre sí. Al mismo tiempo, nos permitía fijar libremente la estrategia que considerábamos más adecuada en el trato con nuestros clientes y con el mercado en general.

## ¿Qué balance hacen de estos ocho años en el mercado español?

A pesar de haber comenzado poco antes del estallido de la crisis, el balance ha sido positivo, porque nos ha permitido afianzar nuestra posición y la de nuestras representadas en el mercado español. Hemos aprovechado además para aumentar nuestro portfolio incorporando representadas de primera línea como KAUTEX GmbH, SYNCRO y NGR, y asumir REIFENHÄUSER gracias a la fusión con Kiefel Maschinenbau GmbH.

META KUNSTSTOFF PLÁSTICO fue fundada en 2006 por un grupo de profesionales con más de 20 años de experiencia en el sector de los plásticos. Especializada en el mercado alemán, MKP cuenta con un amplio catálogo de productos y servicios para las empresas españolas. Actualmente tiene más de 500 máquinas trabajando en el mercado nacional.

El objetivo de MKP es crear lazos comerciales duraderos a través de una atención personalizada que se refleja en el asesoramiento a la hora de efectuar inversiones en bienes de equipo, así como en el posterior soporte técnico, que se considera esencial. El método de MKP se basa en el estudio en profundidad del potencial de cada cliente para orientarle sobre las posibilidades de mejora en los procesos productivos tanto en cantidad como en calidad. También se le proporciona información sobre tendencias de mercado y nuevos productos en el mundo del embalaje flexible.



---

«NUESTRO LEMA ES PRESTAR UN SERVICIO EXCLUSIVO A NUESTROS CLIENTES»

---

### ¿Cuáles son sus rasgos diferenciales respecto a otras empresas distribuidoras de maquinaria para el sector del plástico?

Nuestro lema es el de prestar un servicio exclusivo a nuestros clientes con una relación muy estrecha a todos los niveles y hacer nuestras sus inquietudes y también sus problemas. Esta empatía con el cliente es, a mi modo de entender, la única forma de poder dar una respuesta eficaz y adecuada para que éste pueda presentarse en el mercado de forma competitiva con todos sus medios productivos disponibles y acordes con los niveles de calidad que se exigen.

### En estos momentos, ¿cuál es el principal valor añadido de MKP?

Precisamente esto, la vocación de servicio que es, en mi opinión, la única forma que tenemos, como agentes, de aumentar el valor de los productos de nuestras empresas representadas. El nivel competitivo de los fabricantes de maquinaria es muy alto y ya no existen, salvo excepciones, grandes elementos diferenciadores entre los fabricantes, con lo que el servicio que prestamos cobra cada vez mayor importancia.

### Teniendo en cuenta su experiencia, ¿cuáles creen que son los retos presentes y futuros a los que ha de hacer frente el sector?

La única forma de tener éxito en España y en Europa en su conjunto, en este entorno cada vez más global, es la especialización y los productos de alto valor añadido con los que crear altas barreras tecnológicas de entrada. Competir hoy en día en commodities, por ejemplo, con fabricantes asiáticos es muy difícil, por no decir imposible, por sus ventajas en el coste de fabricación. Hemos de detectar nichos de mercado, crear nuevas soluciones de envasado a base de estudiar el comportamiento actual y futuro del consumidor, y estar muy atentos a la evolución de otros mercados de países emergentes donde, tarde o temprano, surgirá también una demanda de productos que nosotros podremos cubrir. Y esto requiere, entre otras cosas, inversión en I+D, un buen equipo de marketing y, por supuesto, proveerse de bienes de equipo capaces

---

## «HEMOS CONSOLIDADO UN PORTOFOLIO MUY COMPETITIVO»

---

de dar respuesta a estas necesidades.

### Y por último, ¿cuáles son los retos de MKP en los próximos años?

Pienso que con nuestras representadas LEMO GmbH, REIFENHÄUSER KIEFEL GmbH, SYNCRO y KAUTEX y la última adquisición, NGR GmbH, todas ellas tecnológicamente punteras y con voluntad de crecer, hemos consolidado un portafolio muy competitivo con el que dar respuesta a la mayor parte de las necesidades de inversión de nuestros clientes.

Hemos aumentado recientemente nuestra plantilla en el terreno comercial para tener una penetración de mercado aún mayor y tenemos previsto en este año incorporar otra persona más para reforzar nuestro "Back office", y estamos en negociaciones para tener también técnicos especialistas para dar soporte local en España.

---

## «HEMOS DE ESTAR MUY ATENTOS A LA EVOLUCIÓN DE OTROS MERCADOS DE PAÍSES EMERGENTES»

---

Para dar cabida a todo nuestro equipo, este mismo año tendremos que trasladarnos a otras oficinas más amplias. Aunque siempre estamos abiertos a nuevos retos, en el corto plazo no tenemos previsto aumentar el número de representadas, un poco en línea con el dicho de "quien mucho abarca, poco aprieta". Consolidaremos lo que tenemos y después, en función de la evolución de los mercados y de la demanda y trayectoria de nuestros clientes, veremos cómo posicionarnos.

De momento, con todo lo que hemos realizado, pienso que estamos suficientemente bien equipados y preparados para el futuro inmediato.

CARLOS GÓMEZ, MÁXIMO RESPONSABLE DE PALLMANN IBÉRICA

# «Sin la innovación, perderíamos uno de los pilares principales de las soluciones Pallmann»

**Pallmann abrió su filial ibérica hace tres años en unos momentos económicos muy complicados. ¿Cuál es el balance?**

El balance es muy satisfactorio, teniendo en cuenta los tiempos en los que decidimos hacer esta apuesta. Aparte de mantenernos y si fuera posible aumentar las ventas de equipos, teníamos dos objetivos principales que se han conseguido con creces. Por una parte, mejorar el servicio y la asistencia a nuestros técnicos y, por otra, afianzar nuestra posición en el reciclaje de NFUs con el socio español y consolidar las ventas de instalaciones llaves en mano para este sector. Asimismo, hemos estrechado relaciones con nuestro representante-socio de Alimatic a nivel internacional.

**¿Cuáles son los rasgos que definen a Pallmann como empresa líder en tecnología de reducción de tamaño?**

Pallmann se diferencia del resto de empresas del sector en un aspecto básico: hacemos el "traje a medida", es decir, debido a la poca externalización de la producción en Pallmann, somos muy flexibles y tenemos una elevada capacidad para

**«CUANDO UN MERCADO EMERGE, COMO EL RUSO O EL ASIÁTICO, PALLMANN SABE REACCIONAR Y TOMAR LAS POSICIONES NECESARIAS»**

hacer máquinas e instalaciones a medida, incluso de evolucionar o diseñar nuevos sistemas todavía inexistentes en el mercado. Los clientes de Pallmann no vienen a buscar normalmente una máquina estándar (aunque esto va a cambiar en breve con las novedades que presentaremos en Equiplast 2014), sino una solución que el mercado no puede darles con las características de calidad, robustez o fiabilidad requeridas.

**La tecnología de reducción de tamaño es fundamental para el sector de los plásticos. ¿Y para otros sectores?**

En el sector del plástico los procesos de reducción de tamaño están más asociados a procesos paralelos de reciclaje no ligados directamente

Desde el año 2011, Pallmann está presente en España con su filial Pallmann Ibérica. Sin embargo, la historia de esta empresa se remonta a 1903, año de su fundación por la familia Pallmann, molineros y constructores de molinos en Alemania. En la actualidad, Pallmann es líder en el campo de la tecnología de reducción de tamaño y el tratamiento de materiales plásticos.

Ofrece más de mil modelos de máquinas lo que constituye la mayor gama del mundo de equipos de reducción de tamaño para todo tipo de materiales, de blandos a medio-duros y de quebradizos a duros, así como de productos fibrosos.

El grupo de empresas PALLMANN cuenta aproximadamente con 700 empleados altamente cualificados. Su red de centros de producción, empresas filiales, subcontratistas y oficinas de ventas se extiende por Europa, América del Norte y del Sur, Asia y China.



con la fabricación, exceptuando los casos del micronizado para Masterbatch, Rotomoldeo o aplicaciones parecidas en el que esta tecnología forma parte directa del proceso productivo.

En cambio en otros sectores como el de la madera/biomasa, la química, alimentación o los minerales, la reducción de tamaño, independientemente de su aplicación final, es una parte del proceso sin la cual no se puede obtener el producto final.

### ¿Es la innovación un factor fundamental para su desarrollo como compañía?

Sin la innovación y el proceso de desarrollo interno y permanente en Pallmann, perderíamos completamente uno de los pilares principales de nuestras soluciones. Es un motor interno que no para de trabajar constantemente, entre el Centro Tecnológico, el Departamento de I+D y todos los técnicos-comerciales que trabajamos por el mundo. El feed-back de los mercados nos permite realizar las innovaciones.

### ¿Y la internacionalización?

En este punto Pallmann ha realizado los pasos más importantes en los últimos años. Hemos abierto y puesto en funcionamiento, aparte de la filial de España: Una sociedad en México compartida con la Alimatic, dos empresas en Shanghai

y en Pekín (China), una joint-venture en China, una joint-venture en la India, y una empresa en Moscú (Rusia). También contamos con una red de representaciones global en la que damos soluciones para todos los sectores de reducción de tamaño. No se puede decir que haya un mercado más importante que otro. Lo más significativo es que cuando un mercado emerge, como el ruso o el asiático, Pallmann sabe reaccionar y tomar las posiciones necesarias.

### Con qué expectativas acuden a Equiplast 2014?

Venimos trabajando desde el año pasado, antes de la feria K de Düsseldorf, en una serie de nuevas aplicaciones para los mercados español y portugués. Vamos a presentar una línea de molinos de trituración estándar, con bajo coste y plazos de entrega relativamente cortos. También traeremos un nuevo sistema o aplicación para el secado y aglomeración de los plásticos procedentes de un proceso de lavado, sobre el cual ya tenemos alguna instalación realizada en España y muchos proyectos abiertos tanto aquí como en Portugal.

Por último, presentaremos nuevas propuestas e innovaciones en el Servicio Técnico. Queremos darnos a conocer más y mejor en los mercados de los que nuestra oficina es responsable. Queremos que el cliente crezca con nuestra ayuda y soporte.



THORSTEN KÜHMANN, DIRECTOR GENERAL DE LA VDMA

# «La situación del mercado en España ha mejorado»

La próxima edición de Equiplast presentará por primera vez en una conferencia de la Asociación Alemana de Maquinaria para Plásticos y Caucho, integrada en la prestigiosa Asociación Alemana de Ingeniería, o la VDMA, en sus siglas en alemán.

**Después de diecisiete ediciones, la VDMA está participando directamente en Equiplast por primera vez. ¿Cuál es su opinión sobre el salón? ¿Qué les llevó a decidir sobre la participación en Equiplast?**

Equiplast se ha desarrollado de una manera muy positiva en los últimos años. El organizador se esfuerza por atraer a un público internacional. Además de la maquinaria, toda la línea de proceso, incluidos los convertidores y fabricantes de resina, se ha convertido en parte de la exposición.

**Dada su posición como asociación líder en Europa, ¿cuál es la situación actual de los plásticos y el caucho en el mundo y en Alemania en este momento?**

Las perspectivas para los dos mercados más importantes de la industria, China y los EE.UU., sigue siendo positiva, a pesar de que las muy altas tasas de crecimiento recientes se estabilizarán.

Las ventas alemanas al extranjero de maquinaria para plásticos y caucho han logrado un pequeño aumento en su participación en las exportaciones mundiales: casi un cuarto de todas las máquinas exportadas (24,5%) fue fabricado en Alemania. China ocupa el segundo lugar, muy por detrás, con una cuota del 12,3%, Japón se encuentra en el tercer lugar con el 9,9%, e Italia el cuarto lugar con una participación del 9,1%.

**¿Cómo evaluaría el mercado español?**

La situación del mercado en España ha mejorado y las entregas de maquinaria de Alemania se han recuperado de nuevo.

**¿Cuáles son sus expectativas para esta conferencia?**

Creemos que hay buenas razones para VDMA para organizar una conferencia con motivo de Equiplast.



**VDMA es la entidad más representativa de la industria de bienes de equipo en toda Europa, con más de 3.100 miembros. Representa principalmente empresas pequeñas y medianas en el sector de la ingeniería y es una de las asociaciones industriales más grandes e importantes del continente. La VDMA cubre toda la cadena de proceso - desde componentes y fabricantes de plantas, proveedores de sistemas e integradores de sistemas, hasta proveedores de servicios. La VDMA presta una voz poderosa a las opiniones de sus miembros, tanto en el ámbito nacional como en el internacional. Los ámbitos clave de su tarea son: mercado de trabajo y política salarial, desregulación, política educativa, política fiscal, investigación y tecnología, política de comercio y financiación empresarial, medio ambiente y la política energética, y de ferias.**

EL PROYECTO TENDRÁ LUGAR EN EL PABELLÓN 3 DEL RECINTO GRAN VIA DE FIRA BARCELONA

# Smart Chemistry, Smart Future

FEIQUE y Expoquimia, en colaboración con Fedequim han desarrollado el proyecto Smart Chemistry, Smart Future para promover la participación conjunta de los agentes más relevantes de la industria química en el mayor encuentro del sector en el Sur de Europa.

**S**mart Chemistry, Smart Future es un proyecto corporativo de la industria química española, liderado por FEIQUE y el Salón Internacional Expoquimia, en el que participan las compañías y organizaciones líderes del sector. Con este proyecto se pretende mostrar el carácter estratégico y competitivo de la industria química para la economía española. El sector ha vuelto a alcanzar volúmenes de producción anteriores a la crisis del sector y genera el 11% del Producto Industrial Bruto y más de 500.000 empleos, y que es el segundo mayor exportador y primer inversor en I+D+i del país.

Smart Chemistry, Smart Future también pondrá en valor la contribución y el liderazgo del sector químico ante los principales retos que tiene



## Smart Chemistry Smart Future

planteados la sociedad: garantizar la disponibilidad y acceso a la alimentación, la energía o el agua, mejorar la salud y calidad de vida de los ciudadanos, crear ciudades más sostenibles, o desarrollar nuevas tecnologías que mejoren el bienestar colectivo.



## EXCEPCIONAL FORO DE ENCUENTRO

Smart Chemistry, Smart Future se articulará como un gran foro de encuentro entre compañías, instituciones o personas con responsabilidad o capacidad de decisión para impulsar el desarrollo del potencial innovador del sector químico. Esto incluye un amplio espectro de agentes: poderes públicos, medios de comunicación, inversores y clientes, universidades y centros de investigación, profesionales y expertos e instituciones sociales.

Las empresas o asociaciones del sector químico podrán contratar stands corporativos que se dispondrán alrededor de una zona común llamada The Smart Place. En esta zona se desarrollarán múltiples actividades y se ofrecerán servicios exclusivos para los participantes.

### THE SMART PLACE

En el Smart Place se expondrán cuatro grandes temáticas de presente y de futuro, con la particularidad de que en todas ellas la química desarrolla un papel fundamental relacionado con un mayor bienestar social y con la sostenibilidad:

- Smart Cities: Las ciudades y cómo pueden ser más eficaces y sostenibles.
- Energy and Water: Los recursos que necesitamos para vivir.

### SERVICIOS EN THE SMART PLACE

- Uso del espacio para clientes e invitados de los participantes
- Participación en las actividades y presentaciones programadas
- Acceso a medios de comunicación
- Acceso libre a los servicios de catering para participantes e invitados
- WiFi gratuito
- Servicio de apoyo de FEIQUE y de un equipo específico a lo largo de salón

## EL PROYECTO PONDRÁ DE RELIEVE LA CONTRIBUCIÓN Y EL LIDERAZGO DEL SECTOR QUÍMICO ANTE LOS PRINCIPALES RETOS DE LA SOCIEDAD

- Life: health & food: Los aspectos vitales más fundamentales.
- New technologies4U: Las tecnologías que cambian nuestra vida.

### LA QUIMICA NEXO COMÚN DE LA INNOVACIÓN

#### SMART CITIES

Con sus materiales y aplicaciones, la química permite mejorar la eficiencia de los edificios y del transporte, diseñar hogares más sostenibles y mejorar aspectos visuales y acústicos del entorno.



#### ENERGY AND WATER

Debido al crecimiento demográfico en 2030 se requerirá un 30% más de agua y un 40% más de energía para satisfacer la demanda de la nueva población. La química debe contribuir a garantizar estos recursos de forma sostenible.



#### LIFE HEALTH AND FOOD

La química asegura la mejora constante la calidad y esperanza de vida, especialmente a través de su contribución en los campos de la salud y la alimentación. El sector realiza una importante actividad investigadora para desarrollar desde los medicamentos y los avances en biomateriales, hasta las aplicaciones para producir, proteger y conservar los alimentos.



#### NEW TECHNOLOGIES 4U

La química está directamente ligada al desarrollo de las TIC, proporcionando nuevos materiales inteligentes que mejoran la capacidad de comunicación y el acceso a la información.



The Smart Place contará una quinta área expositiva dedicada al valor estratégico del sector químico. Habrá también un ágora de presentaciones, dos lounges que darán servicios de catering a los invitados y a las empresas y asociaciones participantes, un photocall para la atención de los medios gráficos.

Los temas se tratarán, expondrán y comunicarán con propuestas expositivas para cada uno de ellos. Cada día se programará una actividad especial centrada en una de las áreas temáticas. Estas actividades estarán dirigidas tanto a los medios de comunicación como a públicos objetivos concretos, como los poderes públicos u otros agentes y grupos de interés. Una característica peculiar del encuentro es que junto a los expertos en cada área habrá personajes o celebridades que representen valores de futuro y de innovación procedentes de campos muy distintos como el deporte, las artes o el diseño.

## LA ZONA COMÚN O SMART PLACE CONTARÁ CON 2500 m<sup>2</sup>

## SE PRETENDE MOSTRAR EL CARÁCTER ESTRATÉGICO Y COMPETITIVO DE LA INDUSTRIA QUÍMICA PARA LA ECONOMÍA ESPAÑOLA

### STANDS LLAVE EN MANO

Los stands son proyectos llave en mano diseñados especialmente para la ocasión. Su contratación incluye la construcción, decoración, mobiliario y todos los servicios necesarios para su funcionamiento además del acceso a The Smart Place.

Las empresas participantes podrán contratar dos modelos diferentes: Standard, de 24 m<sup>2</sup>, y Premium, de 42 m<sup>2</sup>. También podrán personalizar en parte sus espacios, contratar servicios y productos adicionales, o ampliar el espacio disponible.

Para más información sobre stands y participación en general

Angela López Berrocal, coordinadora del proyecto Smart Chemistry, Smart Future

+34 91 866 42 92 / +34 666 51 39 94

[alopez@ma3comunicacion.com](mailto:alopez@ma3comunicacion.com) / [proyectos@feique.org](mailto:proyectos@feique.org)



NETWORKING INNOVADOR PARA CIENCIA, TECNOLOGÍA E INDUSTRIA

# Innovación y networking al más alto nivel

El encuentro de la química aplicada (Expoquimia), del plástico y el caucho (Equiplast) y el tratamiento de superficies (Eurosurfas), es una oportunidad única de conocer de primera mano las últimas innovaciones y hacer networking con encuentros business to business.

Existen dos modalidades de participación: Cooperation & Innovation Lab y International Matchmaking event on Chemical and Material Technologies.



## COOPERATION & INNOVATION LAB (del 30 de septiembre al 3 de octubre)

Es una plataforma desde la que se puede presentar una idea o proyecto con el fin de encontrar partners, y proveedores entre las principales empresas y organizaciones del sector que acuden como expositores de los tres salones.

Pueden participar como ponentes del Cooperation & Innovation Lab todos aquellos agentes que tengan un proyecto o idea definidos y que quieran convertirlo en realidad: centros tecnológicos, ingenierías, investigadores, universidades, Industrias. Esta fórmula permite conocer de primera mano los proyectos que marcarán el futuro industrial del sector. El coste de participación es de 500 euros.

---

## COOPERATION & INNOVATION LAB TAMBIÉN OFRECE VISIBILIDAD EN LA PÁGINA WEB DE EXPOQUIMIA, EQUIPLAST Y EUROSURFAS

---



## INTERNATIONAL MATCHMAKING EVENT ON CHEMICAL AND MATERIAL TECHNOLOGIES (2 de octubre)

Esta fórmula consiste en entrevistas bilaterales de 25 minutos de duración con potenciales socios comerciales y tecnológicos, y socios para proyectos colaborativos de I + D + i. Esto permite obtener una agenda personalizada de entrevistas con potenciales socios internacionales para colaboraciones tecnológicas o comerciales. La participación es gratuita.