



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

SENTANDO LAS BASES DEL WORLD CHEMICAL SUMMIT

pág. 2

EL WCHS SE PRESENTA EN JAPÓN Y COREA DEL SUR

pág. 4

ENTREVISTA A MARIO MAGGIANI, DIRECTOR DE ASSOCOMAPLAST

pág. 5

ENTREVISTA A SERGIO GIMÉNEZ BUENO,

RESPONSABLE DE NEGOCIO DE AIMPLAS

pág. 7

MINK BÜRSTEN, EVENT PARTNER

Y SINÓNIMO DE INNOVACIÓN

pág. 9

PILAR NAVARRO, DIRECTORA DE EXPOQUIMIA, EUROSURFAS Y EQUIPLAST

“Hemos comenzado a sentar las bases del World Chemical Summit”

La última edición de Expoquimia, Eurosurf y Equiplast en Fira Barcelona ha demostrado, una vez más, que estamos ante el gran escaparate comercial del sector. Y, además, ha supuesto el inicio de una nueva etapa encaminada hacia objetivos aún más amplios: el futuro World Chemical Summit. De todo ello habla en esta entrevista Pilar Navarro, directora de los tres salones.

¿Cuál es su balance de Expoquimia, Eurosurf y Equiplast?

Teniendo en cuenta las dificultades del momento, que han provocado el cierre de muchas empresas y la concentración de otras, hemos sido capaces de reunir en Expoquimia, Eurosurf y Equiplast, más de 600 expositores directos, 160 actividades, más de 200 novedades, 300 reuniones de negocios internacionales y 50 proyectos de todo el mundo, en una edición que ha sido el inicio de una nueva etapa cuyo principal objetivo es transformarse en diez años



HA AUMENTADO EL NÚMERO DE DECISION MAKERS ENTRE LOS VISITANTES

en el futuro World Chemical Summit, evento de referencia mundial del sector. Hemos vuelto a demostrar que somos el gran escaparate comercial del sector y la mejor plataforma de promoción y divulgación científica de la industria de la química aplicada del Mediterráneo.

Uno de los objetivos de esta edición era potenciar los contactos de negocio a través de la fórmula WICAP. ¿Lo han conseguido?

Con el objetivo de poder convertirnos en el futuro World Chemical Summit, donde se den cita ciencia, tecnología e industria a nivel mundial

PILAR NAVARRO

Licenciada en Comunicación Audiovisual, Publicidad y Relaciones Públicas, Management Internacional y con formación complementaria en Gestión Empresarial (MBA), Dirección de Marketing y Dirección de Comunicación (UAB) y Dirección de las Nuevas Organizaciones en la Economía del Conocimiento (UOC), Pilar Navarro cuenta con una amplia trayectoria profesional en diversas multinacionales del sector de gran consumo, así como en Fira de Barcelona ejerciendo, desde el año 2001, funciones directivas en los salones Graphispag, Graphintro, Serigraph, Expoquimia, Equiplast, Eurosurf, Maquitech y Construmat. Pilar Navarro es la actual directora de la Unidad de Negocio de Química y Ciencias de la Vida- que engloba los salones Expoquimia, Equiplast, Eurosurf, PharmaProcess, de los que es directora, Fórum Dental y MiHealth- de Fira de Barcelona.

y cuya materialización prevemos para el año 2029, nuestra intención era incrementar, ya en esta edición, tanto el grado de internacionalización del salón como el número de proyectos e inversiones presentados a los expositores de Expoquimia, Eurosurf y Equiplast. Pienso que hemos dado un primer paso hacia este objetivo, ya que hemos contado con un total de 37.846 visitantes, destacando el número de visitantes de calidad, básicamente *decision makers*, que ha crecido un 11% respecto a la pasada edición de 2011. El Foro WICAP, al que se han presentado 55 proyectos de todo el mundo, es el puente para transformarnos en el World Chemical Summit, la materialización de lo que la ciencia y la industria son capaces de hacer. Por tanto, creo que hemos comenzado a sentar las bases para lograrlo.

Expoquimia, Eurosurf y Equiplast se celebran cada tres años. ¿No cree que es mucho tiempo?

El ciclo de vida de los productos de estos tres sectores y el ritmo de los avances científicos



EL WORLD CHEMICAL SUMMIT SERÁ EL EVENTO DE REFERENCIA MUNDIAL DEL SECTOR

y técnicos que se van produciendo aconsejan esta periodicidad. Lo que sí es cierto es que creo que debemos mantener viva la llama de los salones en el periodo en que no hay convocatoria ferial. Ese es nuestro reto.

BALANCE 2014: MÁS DE 600 EXPOSITORES, 300 REUNIONES DE NEGOCIOS INTERNACIONALES Y 50 PROYECTOS DE TODO EL MUNDO



VISITA A DOS GIGANTES ECONÓMICOS ASIÁTICOS

El World Chemical Summit se presenta en Japón y Corea del Sur

Sus responsables han dado a conocer la nueva etapa de los tres salones para convertirse en un evento de referencia mundial.

La dirección del World Chemical Summit (formado por Expoquimia, Eurosurf y Equiplast) ha viajado a Asia en el marco de una misión empresarial organizada por la Generalitat de Catalunya del 23 al 28 de febrero, con el objetivo de detectar nuevas oportunidades de negocio en varios sectores, en especial, en los de la química y la biofarmacia.

El viaje ha permitido mantener una serie de reuniones con diversas instituciones y empresas para explicar algunos detalles de la próxima edición de 2017 y presentar la nueva orientación de los salones. En este sentido, la directora del World Chemical Summit, Pilar Navarro, ha valorado muy positivamente el resultado de los encuentros: "hemos recibido una muy buena respuesta por parte de las empresas e instituciones, que han mostrado un gran interés en saber cómo será el futuro World Chemical Summit de Fira de Barcelona".

CIENCIAS DE LA VIDA Y QUÍMICA

Pilar Navarro también ha dado a conocer el funcionamiento de la nueva unidad de negocio de Ciencias de la Vida y Química de Fira de Barcelona, formada por los salones Expoquimia, Eurosurf, Equiplast, PharmaProcess, MiHealth y Forum Dental. El objetivo de esta unidad de negocio es divulgar, a través de espacios de reflexión y debate, las nuevas tendencias que se están perfilando para mejorar el bienestar de la sociedad. Navarro ha señalado que "esta nue-

EL OBJETIVO DEL VIAJE HA SIDO DETECTAR NUEVAS OPORTUNIDADES DE NEGOCIO

va orientación ha despertado un gran interés entre las empresas que hemos visitado, ya que Japón y Corea son países punteros en biofarmacia o nanotecnología, por ejemplo".

Japón es la tercera economía mundial y el mayor inversor en la gran región de Asia-Pacífico. Por su parte Corea del Sur ha experimentado un gran crecimiento en los últimos 20 años, basado en actividades de valor añadido como la alta tecnología, y destina un 4% de su PIB a I+D.



EMPRESAS E INSTITUCIONES DE PRIMERA FILA

En su gira por estos dos países asiáticos, Navarro se ha entrevistado con representantes de empresas del sector farmacéutico, como las coreanas Daewoong, Dong-AST o KPMA y la japonesa Chagai, del Grupo Roche, entre otras. En lo que respecta a organizaciones empresariales e instituciones, cabe destacar, en Japón, la Fundación para la Investigación y la Innovación Biomédica y el Instituto RIKEN de Ciencia Computacional, la Asociación Japonesa de Bioindustria o la Asociación de Fabricantes Farmacéuticos de Osaka. También se ha mantenido una entrevista con el ministerio de Seguridad Alimentaria y del Medicamento de Corea del Sur.

MARIO MAGGIANI, DIRECTOR DE ASSOCOMAPLAST

“Hace años que no sale al mercado una tecnología que sea realmente revolucionaria”

¿Por qué decidieron estar presentes en Equiplast 2014?

Participamos en Equiplast desde hace muchos años. Es la feria más importante del sector en el mercado español. Y España, aunque está en crisis, es uno de los mercados más importantes para los fabricantes italianos de máquinas, equipos y moldes por el plástico y el caucho. El año pasado las exportaciones italianas del sector han tenido un crecimiento de más del 30%: de los 85,6 millones de 2013 a poco más de 113 millones en 2014. España es el sexto mercado por importancia.

¿Cómo valora globalmente la celebración de las jornadas Assocomaplast en esta última edición?

Tuvimos la mala suerte de que nos asignaron una sala muy difícil de encontrar y esto no ayudó a la participación. Creo que la organización no promocionó suficientemente el evento. Desde este punto de vista mi juicio personal no puede ser positivo.

MARIO MAGGIANI nació en Pavía en 1967. Es licenciado en Ciencias Políticas con especialización en economía. De marzo de 1994 a enero del 2000 fue editor de la revista tecnológica Macplas centrada en la industria del plástico y del caucho. De 1995 a 2000 fue secretario del comité técnico TC 145 del CEN (Comité Europeo para la Normalización) de maquinaria para plásticos y caucho. De 2003 hasta mayo de 2010 fue gestor de marketing de Assocomaplast. Y desde junio del mismo año es el director general de esta organización.

“EN EL NORTE DE EUROPA EL PLÁSTICO SE RECICLA O SE QUEMA RECUPERANDO ENERGÍA. EN EL SUR ES OTRA HISTORIA”

El leitmotiv de las conferencias en estas jornadas fue como conseguir una gestión más sostenible de los plásticos. ¿Qué debemos mejorar en Europa para lograr este objetivo?

En Europa la sensibilidad sobre el tema del medio ambiente en general, y el de los residuos en plástico en particular, es muy diferente. En el norte no hay problema: el plástico se recicla o se quema recuperando energía. En el sur es



otra historia. El tema necesitaría de una gran profundización, pero lo puedo sintetizar con un poco de humor, como le digo siempre a mi hija: no son las bolsas de plástico que contaminan el mar, ¡son las personas que las tiran!

¿Cuáles son en este momento las principales líneas de innovación en el procesamiento del plástico?

La verdad es que hace años que no sale al mercado una tecnología que sea realmente revolucionaria pero, aún así, se han hecho muchos progresos, sobre todo en la reducción de peso y grueso (hay que pensar a las botellas de PET especialmente), en ahorro energético (hoy las máquinas consumen menos electricidad que en el pasado y en el futuro próximo este consumo se reducirá más) en la seguridad de las máquinas, en particular en comparación con las que vienen de Asia. Hoy el coste de un accidente no es sostenible, no sólo para la empresa sino para la sociedad.

¿Cómo trabaja Assocomplast en Italia para introducir progresivamente la sostenibilidad en la gestión?

Sobre el tema del reciclaje trabajamos junto a la Asociación de los fabricantes de Polímeros (PlasticsEurope Italia) y de los transformadores (Unionplast) que son las más comprometidas en este tema. Las iniciativas son muchas pero creo que el problema más importante, como decía antes, es explicar a la gente que los polímeros no son malos, y que sirven de solución a muchísimos problemas (más plástico en los coches, por ejemplo, significa coches más ligeros, menos gasolina consumida, y por tanto menos contaminación). Y para explicarlo empezamos con los niños de la escuela primaria. Es muy importante trabajar con niños y jóvenes que son muy atentos a los temas ambientales y no tienen prejuicios como los adultos.

¿Cómo describiría la situación actual del sector de reciclaje de plásticos en Italia?

La actividad en este campo (no sólo a cargo de



“LA RECOGIDA Y RECICLAJE DE BOTELLAS DE PET ES PROBABLEMENTE EL NEGOCIO MÁS RENTABLE”

las asociaciones mencionadas sino también de COREPLA, el Consorcio Nacional por el Reciclaje de Plástico y otras organizaciones) empieza a dar su fruto y hoy en Italia se recogen 693.000 toneladas de desechos de embalajes plásticos, con un crecimiento medio del 14% al año desde 1998. Se ha creado un sistema de recogida a nivel de municipio que permite distinguir entre los diferentes materiales.

Y las botellas de PET, ¿son un problema por su cantidad?

Es verdad que las botellas de PET son muchísimas pero tenemos que considerar que el PET es uno de los polímeros más caros y por lo tanto su recogida y reciclaje es un negocio muy interesante. Probablemente el más rentable.

SERGIO GIMÉNEZ BUENO, RESPONSABLE DE NEGOCIO DE AIMPLAS

“La mayor parte de las empresas que visitaron nuestro stand fueron nuevos contactos”

¿Cómo valora globalmente su participación en la última edición de Equiplast?

Para AIMPLAS la feria ha tenido un buen resultado. Lo más destacado de esta edición para nosotros es que el 63% de las empresas que han visitado nuestro stand han sido nuevos contactos, un dato muy superior a ediciones anteriores. También destaca el crecimiento en visitantes internacionales, en torno al 10% de las visitas recibidas, y a nivel de jornadas tuvimos una buena asistencia teniendo en cuenta el gran número de eventos que se organizan. Respecto a los temas de interés de nuestros contactos, la I+D+i ha sido el mayor, con un 26% por encima de otros productos de uso más generalizado, como análisis, ensayos o la formación, este dato también supone una mejora frente a ediciones anteriores.



“LOS NANOMATERIALES PUEDEN CONSEGUIR QUE LOS PLÁSTICOS MEJOREN SUS PROPIEDADES Y AUMENTEN SU CAMPO DE APLICACIÓN”

¿Y cómo valora el certamen en general?

Después de unos años difíciles parece que ha habido un punto de inflexión. Lo que más se ha notado en esta edición es un incremento de asistentes significativo, al menos en la zona de Equiplast. Por otra parte, los objetivos respecto a metros y empresas expositoras se han cumplido.

Ustedes presentaron una generación de envases para alimentos en la que por primera vez se combinan propiedades biodegradables y activas ¿Puede explicar el alcance de esta innovación y la acogida que tuvo su presentación en el certamen?

Estos envases son el resultado de un proyecto de investigación europeo. Lo más significativo es que mediante la formulación empleada hemos conseguido incrementar la vida útil

DOS DÉCADAS DE SOLUCIONES

Aimplas- Instituto Tecnológico del Plástico lleva 20 años trabajando en soluciones para las empresas involucradas en el sector: desde fabricantes de materia prima a transformadores y usuarios finales. Su equipo cuenta con más de 100 profesionales cualificados para responder a las necesidades empresariales. Desde su sede en Paterna (Valencia) ofrece sus servicios a 1.500 compañías.

de verduras envasadas, tanto en bolsa como en bandeja, un 15%. La clave ha sido la incorporación de estos aditivos en los materiales plásticos a través de un proceso que hemos desarrollado en el proyecto y que ha permitido estos niveles de eficacia. La acogida de este resultado ha sido muy buena y tenemos varias empresas trabajando con nosotros en desarrollos similares.

Otra novedad fue un envase elaborado a partir de residuos de panadería y pastelería. ¿El campo de los materiales biodegradables tiene un buen futuro por delante?

Los materiales biodegradables van adquiriendo cada vez más protagonismo, aunque es cierto que el volumen de estos materiales es discreto si lo comparamos con el total de plástico producido. Respecto al proyecto presentado es una línea muy interesante ya que el objetivo es aprovechar un residuo para poder generar nuevos productos, esto es muy importante pues permite trabajar sobre un grave problema de los países desarrollados: el desperdicio de alimentos.

También presentaron sus desarrollos en el campo de los nanomateriales, en concreto los resultados del proyecto Nanomaster ¿Puede explicarnos el objetivo de este proyecto y hacer un breve repaso de sus resultados?

Los materiales plásticos tienen ciertas limitaciones a nivel de propiedades y el uso de nanomateriales es la línea más importante para conseguir que los plásticos mejoren estas propiedades y por tanto aumenten su campo de aplicación. Se ha demostrado que, a escala laboratorio, ciertos materiales como el grafeno mejoran las propiedades mecánicas y físicas de los plásticos y pueden conferirle funcionalidades térmicas y eléctricas. Sin embargo el reto es pasar del laboratorio a una producción industrial de nanocomposites con grafeno, que es lo que se está desarrollando en este proyecto.

“LA COOPERACIÓN ES UNA METODOLOGÍA MUY ESTABLECIDA EN EUROPA PERO EN ESPAÑA TODAVÍA NO SE IMPONE PORQUE NOS CUESTA TENER LA CONFIANZA NECESARIA EN AGENTES EXTERNOS A LA PROPIA ORGANIZACIÓN”

AIMPLAS también organizó una jornada técnica sobre eficiencia energética. ¿Cuál fue su impacto?

El objetivo de la jornada fue mostrar soluciones para mejorar la eficiencia energética en diferentes puntos de la empresa, incluyendo las instalaciones y el propio proceso productivo. Debido al incremento del coste de la energía, las empresas están aplicando estrategias para poder mejorar sus procesos y ser más eficientes y esta jornada fue clave para conocer los focos más importantes de pérdida energética y cómo solucionarlos.

También se impulsaron unas jornadas técnicas sobre innovación y cooperación para el crecimiento de la empresa en el sector del plástico. Siempre oímos hablar de innovación pero no tanto de cooperación. ¿Cuál es la visión de AIMPLAS respecto a este último concepto?

Cada vez las empresas tienen más claro que una línea estratégica para mantener y hacer crecer su empresa pasa por la I+D+i, destacando sobre todo la “i” pequeña de la innovación. El problema aparece a la hora de implementar la innovación: no vale con querer sino que hay que desarrollarla de forma adecuada y aprovechar todos los mecanismos que existen para ello. En esta jornada vimos varios modelos de cómo trabajar en cooperación para que los proyectos sean un éxito. La cooperación es una metodología de trabajo muy establecida en Europa, pero que en España todavía no se impone porque nos cuesta más tener la confianza necesaria para poder involucrar a agentes externos a nuestra propia organización.

ES UNO DE LOS EVENT PARTNERS DE EQUIPLAST

Mink Bürsten, sinónimo de innovación y desarrollo de cepillos técnicos

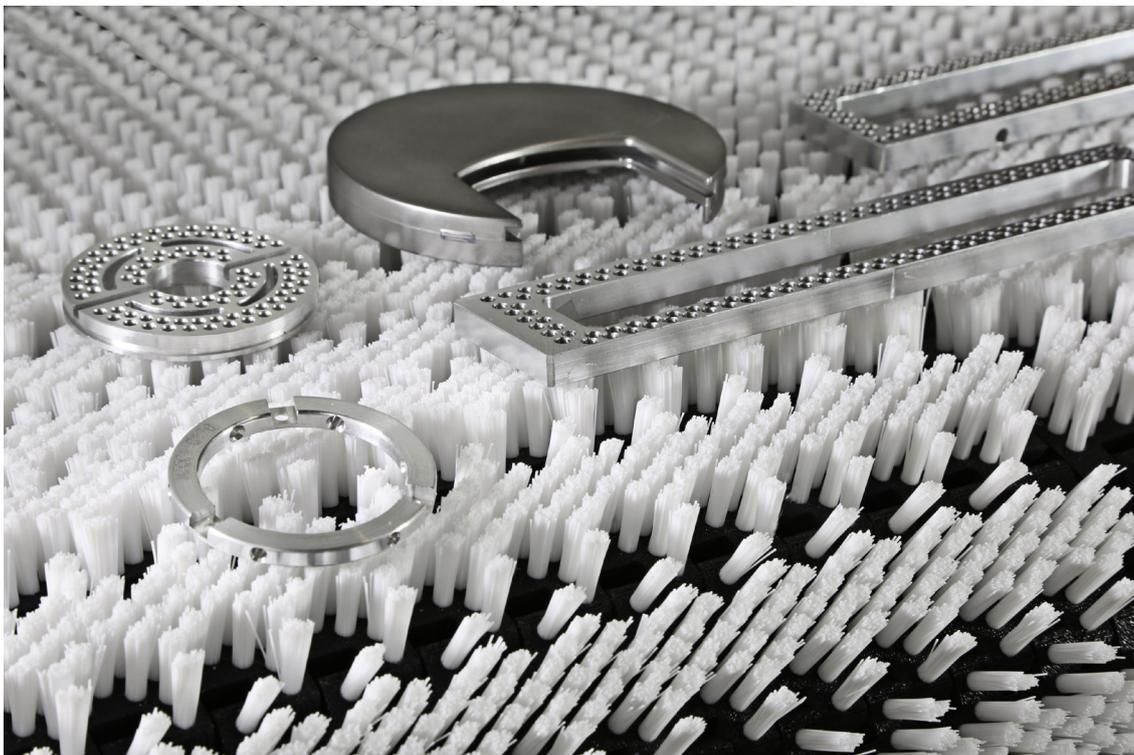
Hace más de 40 años que la empresa alemana Mink Bürsten está especializada en la fabricación de tecnología de punzado y clavado de fibras, sobre todo, en cepillos técnicos. Con sede en la localidad de Göppingen-Jebenhausen (Alemania), esta empresa cuenta con una amplia gama tanto de cepillos estándar como de fabricación especial para las necesidades específicas de cada cliente

Ustedes cuentan con un gran prestigio como fabricantes de cepillos técnicos. ¿Por qué se decidieron por esta actividad industrial tan “curiosa”?

En el año 1975 el hasta ahora socio director Peter Zimmermann tomó la importante decisión

“LA ACADEMIA MINK, CRUCIAL PARA LA EDUCACIÓN Y LA FORMACIÓN DE NUESTROS EMPLEADOS”

de especializarse en los cepillos de alta calidad técnica. Los cepillos técnicos se entienden como una herramienta muy versátil, que encuentran prácticamente en todas las industrias una amplia variedad de aplicaciones. Ya sea para el sellado de aberturas no deseadas, para derivar la carga electrostática, para el transporte de superficies delicadas o para el despliegado de film y materiales en banda, se consiguen los mejores resultados a través de las fibras flexibles de la tecnología de fibras de la casa Mink.



En este sentido, ¿cuáles son los rasgos característicos de August Mink como fabricante?

La marca Mink Bürsten se caracteriza por su fiabilidad en términos de calidad, precisión en las entregas y el asesoramiento técnico de calidad y las soluciones personalizadas resultantes. Mink Bürsten es sinónimo de éxito en el desarrollo y la innovación de productos.

¿Y la clave para mantener una trayectoria tan dilatada y, a la vez, tan exitosa?

Además del desarrollo de nuevos productos, tales como los cepillos de listón con base flexible, el Mink Flex-System, las bandas modulares el MBS-System, los rodillos desplegados Mink BSW o el sistema modular de mesas de cepillos el Mink Care-System, la Academia Mink, establecida en 2007, juega un papel crucial para la educación y la formación de nuestros empleados. El proceso de mejora continua se desarrolló aún más por esta medida y forma una base importante de nuestra filosofía corporativa.

¿Nos podría decir cuáles son sus productos 'estrella'? ¿Y sus mercados más importantes?

El sistema Mink Flex-System para el sellado de los escotes redondos, ovalados y cuadrados, y el Mink Care-System para el deslizamiento y el alojamiento de piezas de trabajo con superfi-

cies sensibles son para destacar sólo dos ejemplos. Pero lo que en realidad caracteriza a Mink es su flexibilidad para satisfacer las demandas del cliente. Esto demuestra el alto porcentaje de la fabricación especial que supera el 80% de nuestros productos.

¿Ustedes cuentan con delegación en España? ¿Qué balance hacen de su presencia en el mercado español?

Por el momento no disponemos de una sucursal en España. La zona de la Península Ibérica se gestiona desde Alemania. A través de visitas periódicas del técnico en aplicaciones y asistencias en ferias los clientes reciben un asesoramiento de calidad in situ.

Ustedes suelen participar en todo tipo de eventos feriales como expositores. ¿Qué valoración hacen de su participación en ellas? ¿Y de Fira de Barcelona?

La presencia en las ferias comerciales es una parte muy importante para Mink Bürsten a la hora de la atención al cliente y la adquisición de nuevos clientes. Los visitantes pueden conocer sobre el terreno los nuevos productos y la gran variedad de soluciones de aplicación. Nuestra participación en ferias anteriores en Barcelona ha sido muy exitosa para Mink Bürsten y ayudó a incrementar la reputación de la compañía.

