



EXPOQUIMIA
The International Chemistry Event

EQUIPLAST
The International Plastics and Rubber Event

EUROSURFAS
The International Surface Treatment Event

CHEMICAL NEWS


Fira Barcelona

EUROSURFAS
The International Surface Treatment Event

ENTREVISTA A XAVIER TORNÉ
(MACDERMID ESPAÑOLA)
pág. 2

ENTREVISTA A SERGIO DOUMA
(COMERCIAL DOUMA)
pág. 4

SMART CHEMISTRY, SMART FUTURE
pág. 6

INNOVACIÓN Y NETWORKING AL MÁS ALTO NIVEL
pág. 9

www.expoquimia.com/schedule

XAVIER TORNÉ, DIRECTOR GENERAL DE MACDERMID ESPAÑOLA

«Para MacDermid Española, Eurosurf es una cita imprescindible»

Su grupo empresarial abraza a diversos sectores industriales en todo el mundo. ¿Con cuáles se sienten más identificados?

MacDermid está especialmente focalizado en el sector de la industria del automóvil. En los últimos años hemos realizado una fuerte inversión en recursos para satisfacer las demandas de los principales clientes finales de este sector. MacDermid es un partner para toda la cadena de suministro de este sector. Nuestros productos están presentes en numerosas piezas del automóvil, tanto en embellecedores interiores y exteriores como en piezas funcionales, además de la electrónica o los paneles de control.

¿Cuáles son las señas de identidad de su empresa?

MacDermid se fundamenta sobre dos pilares básicos; por un lado, en la investigación y desarrollo; y por el otro, el servicio. Desde que iniciamos nuestra actividad industrial, hemos considerado que éste es el valor añadido que aportamos a nuestros clientes y nos diferencia. Se trata de un sector muy complejo y exigente donde la clave está en trabajar conjuntamente



Fundada en 1922 en Denver (Estados Unidos), MacDermid es uno de los líderes mundiales en la producción de procesos químicos para el recubrimiento y tratamiento de superficies metálicas y plásticas, especialmente en el sector del automóvil. Es Global Sponsor de Eurosurf.

«LA CLAVE ESTÁ EN TRABAJAR CONJUNTAMENTE CON NUESTROS CLIENTES PARA ENTENDER SUS NECESIDADES»

con los clientes para entender sus aplicaciones específicas y adaptar los procesos a sus necesidades.

Ustedes son una compañía estadounidense con presencia en todo el mundo. ¿Cómo ven el escenario económico en la actualidad?

El escenario económico, en la actualidad, está muy centrado en la evolución de los países que son y serán el motor de la economía mundial, especialmente en China. Sin embargo, es importante destacar que los países occidentales deben jugar un papel clave en la innovación, siendo los líderes estratégicos de los cambios tecnológicos del futuro.

En estos momentos, ¿cuáles son los retos a los que ha de hacer frente una compañía como la suya?

Uno de los principales retos que debemos afrontar es la evolución de los procesos hacia tecnologías más respetuosas con el medio ambiente. Este



es un aspecto fundamental y uno de los principales motores de cambio de la industria química. En la actualidad este es, sin duda, el principal reto de nuestro departamento de I+D.

Con presencia en todo el mundo, ¿cuáles son los mercados preferentes para MacDermid?

La filosofía de MacDermid es estar cerca de sus clientes. Con más de 2.000 empleados, damos cobertura a los mercados estadounidense, sudamericano, europeo y asiático. El principal foco sigue estando en los países emergentes, donde el mercado no está tan maduro y los clientes requieren de mayor apoyo. En este sentido, el mercado asiático es, desde hace años, prioritario para el Grupo MacDermid.

¿Cómo valoran la situación actual del mercado español?

El mercado del tratamiento de superficies, como otros, se ha visto muy afectado por la crisis. El sector del automóvil sigue siendo estratégico en España y el principal motor de la industria de tratamiento de superficies. En el último año hemos tenido buenas noticias en este sentido, con la adjudicación de nuevos modelos en casi todas las plantas nacionales. Tras el rigor de los últimos años, empezamos a ver una tendencia positiva en el mercado. Las empresas han hecho un gran esfuerzo por mejorar su competitividad. La clave está ahora en el empleo.

«NUESTRO RETO PRINCIPAL ES LA EVOLUCIÓN DE LOS PROCESOS HACIA TECNOLOGÍAS MÁS RESPETUOSAS CON EL MEDIO AMBIENTE»

Eurosurfas, junto con Expoquimia y Equiplast, inicia una nueva etapa para convertirse en el futuro World Chemical Summit. ¿Qué creen que les puede aportar participar en esta edición del salón?

En el entorno actual de alta competitividad es imprescindible encontrar sinergias entre empresas altamente especializadas. Sin duda, este salón ofrece un entorno donde empresas con intereses comunes puedan encontrarse e intercambiar puntos de vista. En este sentido, MacDermid siempre está buscando partners estratégicos para desarrollar nuevos negocios.

¿Qué esperan de su participación en Eurosurfas?

Para MacDermid Española, Eurosurfas es una cita imprescindible. Además de encontrarnos con las empresas más representativas del sector de tratamiento de superficies, daremos a conocer las últimas novedades que hemos desarrollado: procesos más eficientes y respetuosos con el medio ambiente que permiten afrontar los nuevos retos de la industria del tratamiento de superficies.



INSTALACIONES DE MACDERMID ESPAÑOLA EN GAVÀ (BARCELONA)

SERGIO DOUMA, GERENTE DE COMERCIAL DOUMA

«Nuestra filosofía es la especialización y profesionalización del servicio»

Comercial Douma fue fundada en 1987. ¿Ha cambiado mucho el sector desde entonces?

Desde nuestra fundación en 1987 el mercado ha cambiado de forma significativa. Hay que tener en cuenta que el acceso a la información técnica sobre las últimas tecnologías era muy limitada hace 25 años, además de la barrera lingüística, ya que mucha información ni siquiera estaba traducida a un segundo idioma. Hoy en día los representantes de los fabricantes de maquinaria no sólo deben estar bien preparados técnicamente para ofrecer un valor añadido, sino que además deben mejorar el servicio al cliente ofreciendo asistencia técnica especializada así como un servicio pos-venta profesional.

Quizás una de las diferencias más significativas en nuestro sector es la preparación universitaria especializada que aportan ya de inicio los recién llegados. Hace 25 años los profesionales destacaban por su experiencia, ya que no existía preparación específica para el sector de los plásticos. Gracias a esta mejor



«NUESTRA IMAGEN DE FIABILIDAD SE HA CONFIRMADO A LO LARGO DE LOS AÑOS»

preparación académica especializada en plásticos, el mercado se ha dinamizado por el requerimiento de productos finales con mayores propiedades y, por tanto, la necesidad de desarrollar formulaciones de producto acorde con estos requerimientos.

¿Cómo ha afectado la crisis de los últimos años?

Durante este cuarto de siglo hemos sufrido varias crisis en el sector, pero nunca ninguna tan severa como la que estamos pasando, que



Comercial DOUMA SL representa en España y Portugal desde hace más de 25 años a varios fabricantes de maquinaria para la extrusión del plástico e industria química. Además han desarrollado servicios complementarios para ofrecer un soporte completo: mantenimiento preventivo y correctivo, puestas en marcha, formación específica para empresas, asesoramiento y proyectos completos "llave en mano".

Una de las apuestas esenciales de Douma es el concepto de calidad en todos los aspectos de la prestación de servicios. Sus profesionales parten de la obtención de la información correcta y precisa para poder después facilitar soluciones completas a los clientes de forma eficaz con soluciones innovadoras, especializadas, y a medida de cada necesidad.

no sólo ha reducido drásticamente subsectores como la fabricación de tubería, sino que también ha afectado colateralmente a pequeñas empresas de transformación de subproductos específicos por la bajada de consumo en el sector de la construcción, fabricación de pequeños y grandes electrodomésticos, etc.

En estos momentos, ¿cómo ven el mercado internacional del sector de los plásticos?

A nivel internacional el mercado se encuentra en una situación muy diferente ya que en el centro-norte de Europa y Norteamérica la crisis ha quedado atrás; en Asia el crecimiento se ha mantenido, y en Latinoamérica este ratio es mayor, ya que su potencial de desarrollo sigue siendo elevado.

Ustedes cuentan con una amplia cartera de empresas representadas de todo el mundo. ¿Nos podría decir cuáles son las que entienden mejor el mercado español y portugués?

Históricamente, las empresas italianas siempre han atendido mejor el mercado español y portugués, debido principalmente a su proximidad de carácter, aunque en los últimos años los países germano-parlantes (destacando entre ellos Austria), han sabido flexibilizar sus políticas de venta y se han adaptado a los mercados actuales de dinamismo constante, alta exigencia de asistencia y agresividad comercial.

Además, ustedes cuentan con un destacado servicio de asesoramiento. ¿Es éste uno de sus principales valores añadidos?

Uno de los principales valores añadidos de Comercial Douma es el de ofrecer un servicio de asesoramiento para conseguir el máximo rendimiento productivo en el menor plazo posible y con la máxima eficacia. Este servicio se inicia en el momento de la consulta de inversión por parte de nuestros clientes, y consta de: orientación sobre la tecnología más conveniente, rentable y fiable a corto o largo plazo; recomendación de los equipos periféricos requeridos más apropiados para las ne-

«NOS ADAPTAMOS EN CADA MOMENTO A LAS NECESIDADES QUE EXIGE EL MERCADO»

cesidades de los clientes, y servicio posventa con asistencia telefónica y presencial para solventar cualquier necesidad preventiva o correctiva de mantenimiento.

Esta es nuestra apuesta de futuro en un mercado que debido a la situación económica actual todavía no aprecia este esfuerzo en su totalidad.

¿Cuáles son los retos de presente y de futuro de Comercial Douma?

La filosofía de Comercial Douma ha sido desde sus inicios la especialización y profesionalización en el servicio ofrecido, gracias principalmente a la experiencia obtenida y a la formación de un grupo humano comprometido, responsable y altamente competente en cada una de sus funciones, además de la consecución de acuerdos de colaboración exclusivamente con empresas punteras en el sector, ofreciendo así una imagen de fiabilidad a nuestros clientes que se ha confirmado en el transcurso de los años.

«NUESTRA APUESTA DE FUTURO ES EL SERVICIO DE ASESORAMIENTO GLOBAL»

Los retos en el futuro son los de continuar este aprendizaje para mejorar, si cabe, nuestro servicio y ampliarlo con la incorporación de soluciones tecnológicas de última generación, pero sobre todo con la incorporación de personal de elevada cualificación, con las mismas inquietudes y filosofía de trabajo. Con este perfil empresarial, estamos seguros de poder subsistir durante otros 25 años por lo menos, adaptándonos en cada momento a las necesidades exigidas por el mercado.

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.

Smart 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 m²

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 m², y Premium, de 42 m². 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 / 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 TAMBIÉN OFRECE VISIBILIDAD EN LA PÁGINA WEB DE EXPOQUIMIA, EQUIPLAST Y EUROSURFAS



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.



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.